

ТАКИ ФИТИ **КЕЈЗИЈАНСКАТА ЕКОНОМСКА ФИЛОЗОФИЈА**
(од Кејнз до денешни дни)

MACEDONIAN ACADEMY OF SCIENCES AND ARTS

Ss CYRIL AND METHODIUS UNIVERSITY - SKOPJE
FACULTY OF ECONOMICS

Taki Fiti

KEYNESIAN ECONOMIC PHILOSOPHY
(From Keynes to the Present Days)

SKOPJE 2011

МАКЕДОНСКА АКАДЕМИЈА НА НАУКИТЕ И УМЕТНОСТИТЕ

УНИВЕРЗИТЕТ „СВ. КИРИЛ И МЕТОДИЈ“ - СКОПЈЕ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

Таки Фити

КЕЈНЗИЈАНСКАТА ЕКОНОМСКА ФИЛОЗОФИЈА

(од Кејнз до денешни дни)

СКОПЈЕ 2011

Таки Фити
КЕЈНЗИЈАНСКАТА ЕКОНОМСКА ФИЛОЗОФИЈА
(од Кејнз до денешни дни)

Издавачи:
Македонска економија на науките и уметностите
Економски факултет - Скопје

За издавачите:
акад. *Георѓи Стјаргелов* – претседател на МАНУ
проф. д-р *Блаѓоја Горѓијовски* – декан на Економскиот факултет

Уредувачки одбор:
Акад. *Гоце Пејрески*
Акад. *Владо Камбовски*

Ликовен уредник:
м-р *Кочо Фиганоски*

Лектура и компјутерска обработка:
Здравко Корвезироски

Печати
Македонска ризница – Куманово
2011

Авторско право © 2011, *Македонска академија на науките и уметностите* и *Универзитетот „Св. Кирил и Методиј“ – Скопје, Економски факултет*
Сите права се заштитени. Ниту еден дел од оваа книга не може да биде репродуциран или пренесен во која било форма или со кои било средства – електронски и технички, вклучувајќи фотокопирање, преснимување и чување во информативни системи – без претходна писмена согласност од издавачите.

На моите драги *крушевчани*, денес успешни деловни луѓе и универзитетски професори, со кои споделувам искрено пријателство и заедничка љубов кон исконски убавото Крушево.

Авторот

СОДРЖИНА

<i>Предговор</i>	1
Глава 1 КЛАСИЧНАТА ЕКОНОМИЈА – ДОМИНАНТНА ПАРАДИГМА ДО ПОЈАВАТА НА КЕЈНЗОВОТО ЕКОНОМСКО УЧЕЊЕ	5
Основните постулати на класичната економија	7
<i>Општ пристап</i>	7
<i>Микроекономските фундаменти на класичната економија</i> – <i>филозофско-економски аспекти</i>	8
Методолошки индивидуализам.....	9
Индивидите се рационални	10
Пазарот е совршен и ефикасен	12
<i>Епилог – економија којашто функционира на својот потенцијал</i> <i>брuto-домашен производ</i>	13
<i>Изведување на основните макроекономски постулатина класичната</i> <i>економија</i>	17
Големата депресија од 1929–1933 година – историски демант на постулатитена класичната економија	19
<i>Општ пристап</i>	19
<i>Состојбата на главните економии пред Големата депресија</i>	19
<i>Појавата на Големата депресија од 1929–1933 година</i>	20
<i>Причини за Големата депресија</i>	22
<i>Последиците од Големата депресија низ призматана основните</i> <i>макроекономски агрегати</i>	26
<i>Одговорот на економските политики</i>	28
<i>Големата депресија – најсилна дефлација во светската економска</i> <i>историја</i>	28
<i>Дефлацијата и неефикасноста на монетарната политика– проблемот</i> <i>ликвидносна стапица</i>	30
<i>Големата депресија беше придружена со финансиска криза</i>	30
Појавата на Кејнзовата општа теорија – макроекономијата се „лоцира“ во срцето на економската наука	30

Глава 2	
КЕЈНЗОВАТА РЕВОЛУЦИЈА	35
Кејнзовиот економски модел – Кејнзовата теорија за вработеноста и факторите што ја детерминираат вработеноста, односно невработеноста	37
<i>Општ пристап</i>	37
<i>Круцијалното значење на ефективната (агрегатната) побарувачка</i>	39
<i>Склоноста кон потрошувачка</i>	41
Фактори од кои зависи склоноста кон потрошувачка.....	41
Штедење	43
Маргинална склоност кон потрошувачка и маргинална склоност кон штедење	45
<i>Поттик за инвестирање</i>	46
Маргинална ефикасност на капиталот	46
Каматната стапка.....	48
<i>Значењето на долгорочните очекувања</i>	50
<i>Мултипликаторот во Кејнзовото економско учење</i>	54
<i>Значењето на монетарните фактори</i>	57
<i>Кејнзовата теорија за бизнис-циклусите</i>	62
<i>Импликациите врз економските политики – државен интервенционизам од Кејнзова провениенција</i>	68
Суштината на Кејнзовата револуција	73
Критика на Кејнзовото економско учење	79
Глава 3	
ПОПУЛАРИЗАЦИЈА, ИНТЕРПРЕТАЦИИ И ШИРЕЊЕ НА КЕЈНЗИЈАНИЗМОТ	83
Економските школи од неокејнзијанска провениенција – општ пристап	85
Популаризација и ширење на кејнзијанизмот	88
<i>Улогата на Алвин Хансен и Сејмур Харис</i>	88
<i>Хиксовиот IS–LM модел</i>	90
Умерени (еклектички) кејнзијанци – неокласичната синтеза	96
<i>Суштината на неокласичната синтеза</i>	96
<i>Најзначајни претставници на умерените кејнзијанци</i>	98
Придонесите на Пол Семјуелсон	98
Џејмс Тобин – кејнзијанец на краток и монетарист на долг рок	102
Франко Модилјани	105
<i>Конфронтациите на релацијата умерени кејнзијанци – монетаристи по воспоставувањето на неокласичната синтеза</i>	107
Значењето на фискалната, односно на монетарната политика за стабилизација на економијата	108
Филипсовата крива	110
Дискрециони макроекономски политики или политики базирани врз правила – рани дебати.....	117

Посткејнзијанската економска школа	126
<i>Општ пристап</i>	126
<i>Значењето на ефективната побарувачка</i>	126
<i>Посткејнзијанската критика на теоријата за распределба на доходот врз основа на маргиналната продуктивност на факторите</i>	127
<i>Значењето на очекувањата и критиката на концептот на рационалните очекувања</i>	129
<i>Понуда на пари</i>	130
<i>Импликациите врз економските политики</i>	130
Нафтените шокови, стагфлацијата и засенувањето на кејнзијанизмот	132
Нови кејнзијанци	134
<i>Општ пристап</i>	134
<i>Во потрага кон микроекономските фундаменти на кејнзијанизмот</i>	146
<i>Ригидноста на номиналните плати</i>	138
<i>Ригидноста на реалните плати</i>	140
Плати за ефикасност	140
Инсајдери и аутсајдери	143
<i>Номиналните и реалните ригидности на цените на добрата</i>	145
РАУМ интуиција – мени трошоци и екстерналии на агрегатната побарувачка.....	145
Екстерналии на пазарите во експанзија.....	147
Цената како индикатор за квалитетот на добрата и на услугите	148
Различното временско фиксирање, односно усогласување на цените и платите од страна на претпријатијата.....	148
Неуспех (грешки) во координацијата	149
Асиметрични информации.....	150
Општ пристап.....	150
Проблемите на функционирањето на пазарите со асиметрични информации – неповолно избирање и морален hazard	151
Пазарот за употребувани коли „lemons“	152
Пазарот за осигурување на животот.....	153
Пазарот на кредити.....	153
Моралниот hazard на пазарот за осигурување на имотот	154
Проблемот principal-agent.....	154
Асиметричните информации и невработеност од истражување	155
Како може да бидат потенцирани стандардните кејнзијански проблеми дури и во услови на моментална флексибилност на платите и цените ...	156
<i>Новокејнзијанското свртување кон запоставената понуда</i>	157
<i>Хистереза</i>	159
<i>Значењето на животната енергија (animal spirits)</i>	163
<i>Синтезирање на причините кои доведуваат до бизнис-циклуси во моделите на новите кејнзијанци</i>	168
<i>Импликациите врз економските политики</i>	169
Улогата на пазарот и на владата – општ пристап	169
Новите кејнзијанци за стабилизационите макроекономски политики – понови дебати за правила версус дискреции	172

Мерки за зголемување на флексибилноста на пазарот на трудот	178
Мерки за ублажување на проблемите што ги создаваат асиметричните информации	179
Економската и општествената регулација на другите домени на пазарен неуспех	182
Глава 4	
КЕЈНЗИЈАНСКИТЕ КОНЦЕПЦИИ И СОВРЕМЕНАТА МАКРОЕКОНОМСКА НАУКА: СПОРЕДБИ, КРИТИКИ, КОНВЕРГЕНЦИЈА И СТАНДАРДНИ ЕКОНОМСКИ ЗНАЕЊА (ЕПИЛОГ)	185
Поделеноста на модерната макроекономија на два заемно конкурентни табора (две големимакроекономски школи) – општ пристап	187
Новите класичари и новите кејнзијанци	190
<i>За термилошката конфузија</i>	190
<i>Разлики и сличности во однос на најзначајните отворени прашања на современата макроекономија</i>	191
<i>Разлики и сличности по однос на прашањето за опортунитетот од водењето стабилизациони економски политики</i>	193
<i>Разлики и сличности по други значајни прашања</i>	195
<i>Еклектицизмот на новите кејнзијанци и конвергенција на погледите кон оние на новите класичари</i>	197
<i>Критики на новокејнзијанските економски модели</i>	201
Умерените и новите кејнзијанци	204
<i>Умерените кејнзијанци за отворените прашања на макроекономијата</i>	210
<i>Сличности и разлики меѓу умерените и новите кејнзијанци</i>	205
Посткејнзијанските критики на умерените (старите) и на новите кејнзијанци	208
Конвергенции и стандардни економски знаења	210
<i>Дали разликите во третманот на значајни макроекономски прашања се од формална или суштинска природа?</i>	210
<i>Од конвергенции до стандардни економски знаења</i>	213
<i>Најзначајни домени на несогласување во современата макроекономија</i>	218
Местото на кејнзијанизмот во современата макроекономска наука	220
Посткризните дебати во рамките на главната струја на современата макроекономија	226
SUMMARY	235
Користена литература	249
Индекс на поими	265
Индекс на автори	271

BRIEF CONTENTS

<i>Foreward</i>	1
Chapter 1	
THE CLASSICAL ECONOMICS – THE DOMINANT PARADIGM BEFORE THE EMERGENCE OF THE KEYNES’S ECONOMIC THINKING	5
BASIC POSTULATES OF THE CLASSICAL ECONOMICS	7
THE GREAT DEPRESSION 1929–1933 – THE HISTORICAL DEMAND OF THE POSTULATES OF THE CLASSICAL ECONOMICS.....	19
THE EMERGENCE OF THE KEYNES’S GENERAL THEORY – MACROECONOMICS IS PLACED IN THE HEART OF THE ECONOMIC SCIENCE	30
Chapter 2	
THE KEYNES’S REVOLUTION	35
THE KEYNES’S ECONOMIC MODEL – THE KEYNES’S THEORY OF EMPLOYMENT AND THE DETERMINANTS OF THE EMPLOYMENT/ UNEMPLOYMENT.....	37
THE ESSENCE OF THE KEYNES’S REVOLUTION	73
CRITIQUES OF THE KEYNES’S ECONOMIC THINKING	79
Chapter 3	
POPULARIZATION, INTERPRETATIONS, EXTENSIONS AND FURTHER DEVELOPMENT OF THE KEYNESIANISM	83
THE ECONOMIC SCHOOLS OF NEO-KEYNESIAN PROVENANCE.....	85
POPULARIZATION AND EXTENSION OF THE KEYNESIANISM	88

MODERATE (ECLECTIC) KEYNESIANS – NEOCLASSICAL SYNTHESIS.....	96
POST KEYNESIAN ECONOMIC SCHOOL	126
THE OIL PRICE SHOCKS, STAGFLATION AND ECLIPSE OF THE KEYNESIANISM	132
NEW KEYNESIANS	134

Chapter 4

THE KEYNESIAN CONCEPTIONS AND THE CONTEMPORARY MACROECONOMICS: COMPARISONS, CRITIQUES, CONVERGENCE, AND STANDARDIZED ECONOMIC KNOWLEDGE (EPILOGUE)	185
THE SPLIT IN THE MODERN MACROECONOMICS INTO TWO COMPETING CAMPS (TWO MAJOR MACROECONOMIC SCHOOLS) – A GENERAL APPROACH.....	187
NEW CLASSICS AND NEW KEYNESIANS	190
MODERATE KEYNESIANS AND NEW KEYNESIANS	204
POST KEYNESIAN CRITIQUES OF THE MODERATE (OLD) AND NEW KEYNESIANS	208
CONVERGENCE AND STANDARDIZED ECONOMIC KNOWLEDGE ...	210
THE PLACE OF KEYNESIANISM IN THE CONTEMPORARY MACROECONOMIC SCIENCE.....	220
POST CRISIS DEBATES WITHIN THE MAINSTREAM MODERN MACROECONOMICS.....	226
SUMMARY	235
Literature	249
Subject Index	265
Author Index	271

ПРЕДГОВОР

Книгата *Кејзијанската економска филозофија (од Кејнз до денешни дни)*, ги синтетизира резултатите од моето истражување во рамките на истоимениот научен проект во МАНУ, во периодот 2009–2010 година. Последниве 15 години интензивно работам на проблематиката врзана за модерните макроекономски школи и нивното влијание врз профилирањето на клучните макроекономски политики (пред сè фискалната и монетарната). Резултат од овој истражувачки напор се три книги (првата, ***Современите макроекономски концепции и импликациите врз економските политики***, објавена во 2001 година; втората, ***Феноменологија на економските кризи – современите бизнис-циклуси и антицикличните политики***, објавена во 2009 година и третата, актуелнава, што, еве, сега ја презентирам пред пошироката научна јавност), како и поголем број академски статии и делови од книги објавени дома и во странство.

Трудот е создаван кога светската економија сè уште ги чувствува последиците од економската криза од 2007–2008 година, најсилна по Големата депресија од 1929–1933 година, кога неизвесностите и ризиците поврзани со заздравувањето на економиите се евидентни, кога современата макроекономска наука е соочена со нови предизвици и со песимистички тонови дека таа е во сериозна криза, кога е нарушен балансот на силите меѓу доминантните макроекономски школи, а „нишалото“ е поместено налево, т.е. кон кејнзијанизмот, кога силно се разгоруваат дебатите меѓу претставниците на двете главни струи во макроекономијата (***новите класичари*** и ***новите кејзијанци***) за опортунитетот од водењето стабилизациони политики и за карактерот на преземените мерки за надминување на кризата, посебно во САД, главниот центар на светската економска наука, итн. Ваквата констелација на услови и настани, кога кулминираат конфронтациите меѓу заемно конкурентните макроекономски школи, е добра за економската наука. Јас не мислам дека макроекономската наука е во криза. Напротив, економската историја нè учи дека токму големите, катастрофалните економски падови, како што беше случајот со Големата депресија од триесеттите години на минатиот век, стануваат интелектуален предиз-

вик за голем број економисти, за среќа и врвни меѓу нив, кои ја „туркаат“ напред економската наука. Неоспорен факт е дека Големата депресија од 1929–1933 година даде силен придонес за развојот на модерната макроекономија. Последнава криза сериозно се анализира – во дебатите се вклучени најголемите светски економски умови – така што макроекономската наука веќе извлекува поуки и лекции од она што се случи.

Во оваа книга се обидов:

Прво, да ги изложам основните постулати и еволуцијата, односно развојот, на кејнзијанската економска филозофија, на кејнзијанизмот, низ историска ретроспектива: почнувајќи од базичниот економски модел (начинот на кој функционираат економиите) на таткото на современата макроекономија Џон Мејнард Кејнс, преку придонесите за популаризацијата, ширењето и развојот на кејнзијанизмот на економистите-кејнзијанци (Хансен, Харис и Хикс), потоа на т.н. **умерени кејнзијанци**, творци на неокласичната синтеза, критиките на посткејнзијанците, до придонесите на т.н. **нови кејнзијанци** кои денес, заедно со нивните колеги од конкурентскиот табор – новите класичари, го сочинуваат јадрото на модерната макроекономија – она што се нарекува *mainstream* – главна струја во модерната економија;

Второ, да ги споредам и да ги конфронтирам погледите и сфаќањата, првин, на школите кои ја сочинуваат т.н. *mainstream* (на **новите класичари** и **новите кејнзијанци**) по клучните макроекономски прашања, а потоа да ги споредам и да ги конфронтирам погледите и сфаќањата по истите прашања на школите од неокејнзијанска провениенција – во прв ред на **умерените кејнзијанци**, на **посткејнзијанците** и на **новите кејнзијанци**; да ги извлечам домените на конвергенција меѓу современите макроекономски школи за круцијалните прашања на макроекономската наука и да укажам на главните столбови околу кои се гради консензусот и се профилираат стандардните економски знаења во економската наука во целина; да ги потенцирам отворените прашања во современата макроекономија;

Трето, да ги елаборирам импликациите од анализираните макроекономски модели врз економските политики – микроекономските и, особено, макроекономските (во прв ред, фискалната и монетарната политика);

Четврто, да го лоцирам местото на современите макроекономски концепции од кејнзијанска природа во рамките на модерната макроекономија – да укажам на релевантноста на овие концепции, но и на нивните слабости и недоречености.

Вака поставените цели на истражувањето даваат можност да се даде, колку-толку, заокружена слика за тоа каде е денес макроекономската наука, да се насети предметот на нејзината преокупација во наредните две-три децении, макроекономските концепции кои ќе доминираат и сл. Се разбира, овде станува збор за комплексни прашања околу кои долго се дебатира, главно, во центрите на светската економска наука (пред сè во САД). Оттука, преамбициозно би било, дури и да се помисли, дека може да се понудат исцрпни одговори за овие прашања. Мојата амбиција е далеку поскумна – врз основа на долгогодишното следење на оваа материја, да се обидам на

заинтересираните читатели на овој труд (студентите по економија, главно постдипломците, докторантите, креаторите на економската политика кај нас и др.) да им го олеснам следењето на овие значајни и комплексни економски теми – теми кои, без сомнение, ја претставуваат јатката на современата економска наука.

Како што обично се случува, времето ќе покаже колку сум успеал во реализацијата на вака поставените цели на истражувањето и дали и колку овој труд ќе биде прифатен и ќе предизвика интерес меѓу универзитетските кадри кои професионално се занимаваат со оваа проблематика, меѓу економските аналитичари, меѓу креаторите на економската политика кај нас и, евентуално, меѓу луѓето од други струки кои се интересираат за значајни општествени теми.

Најголемата заслуга за овој труд ѝ припаѓа на МАНУ, која, во рамките на својата истражувачка програма, ми овозможи да го реализирам овој проект.

Им должам топла благодарност на колегите од Економскиот факултет во Скопје, во прв ред на акад. Гоце Петрески и на професорите Владимир Филиповски и Методија Стојков, мои блиски соработници и пријатели, за честите и интересни, а напати и возбудливи дискусии за теми кои се истражувани во овој труд.

Скопје, јануари 2011 година

Авторот



ГЛАВА 1

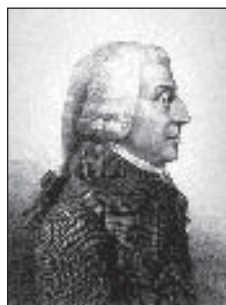
**класичната економија
– доминантна парадигма
до појавата на кејнзовото
економско учење**

ОСНОВНИТЕ ПОСТУЛАТИ НА КЛАСИЧНАТА ЕКОНОМИЈА

Општ пристап

Поимите **класична политичка економија (класична школа)** и **класични економисти**, во економијата

ги вовел Карл Маркс. За класичари тој ги смета, во прв ред, Адам Смит и Дејвид Рикардо, но и нивните претходници: Вилијам Пети во Велика Британија и Пјер Боагибјер, Франсуа Кене и Жак Тирго во Франција. Џон Мејнард Кејнс во рамките на класичните економисти ги вбројува уште и Џон Стјуарт Мил, Алфред Маршал, Френсис Едворт и Артур Пигу (Keynes 1997, p. 3). Во модерните учебници по историја на економската мисла, Пети, Кене и Тирго се сметаат за непосредни претходници на класичната школа, додека како нејзини вистински претставници се издвојуваат англиските економисти Смит, Рикардо, Томас Малтус и Мил и француските економисти Симон де Сисмонди и Жан Батист Сеј (Стојков 2008, стр. 60–61).



Адам Смиџ
(Adam Smith)
1723–1790

Класичната економска мисла беше доминантна парадигма, т.е. господареше со економската мисла (подеднакво во владејачките и во универзитетските кругови) до 1936 година, т.е. до појавата на Кејнзовото капитално дело **Општа теорија за вработеноста, каматата и парите** (*The General Theory of Employment, Interest, and Money*), значи повеќе од 100 години (Keynes 1997, p. 3). Во целиот тој период класичната економија, главно, беше фокусирана врз изучувањето на **микроекономски теми**. На **макроекономските проблеми и на макроекономските агрегати**, како што се бруто-домашниот производ, вработеноста и невработеноста, инфлацијата итн., не им се обрнуваше посебно внимание. Имено, класичната економска мисла твреше дека пазарот е ефикасен и дека има нагласена моќ за саморегулација. Благодарение на тоа, економијата рационално и ефикасно ги користи сите расположливи ресурси. Во такви услови, невработеноста не е особен проблем. Едноставно, таа не е карактеристична за капиталистичкиот начин на

производство. Доколку и се јави, таа нужно има привремен, инцидентен карактер. Со други зборови, класичната економска мисла признаваше егзистенција само на доброволна невработеност. Понатаму, класичната економска мисла, поаѓајќи од Сејовиот закон за пазарите, тврдеше дека производството автоматски ја раѓа сопствената потрошувачка и дека, врз таа основа, не е можно позначајно несовпаѓање на агрегатната понуда и на агрегатната побарувачка. Оттаму, и кризите не претставуваат иманентна карактеристика на системот.

Меѓутоа, во 1929 година, по еден силен бум (експанзија) на економската активност во САД (во периодот 1922–1928 година), американската економија навлезе во остра и перзистентна рецесија – депресија, најтешка во дотогашната светска економска историја. Големата депресија од 1929–1933 година од САД, првин, се пренесе во сите тогашни високоразвиени земји, а потоа и во другите економии во светот и се трансформира во глобална, светска економска криза. Кризата продуцираше силен пад на вкупната економска активност, енормна невработеност и остри дефлаторни тенденции (негативни стапки на инфлација). Ваквите случувања беа во дијаметрална спротивност со тврдењата на класичната економска теорија дека невработеноста и кризите не се иманентна карактеристика на системот. Практиката потврди постоење на груба некоинциденција меѓу основните микроекономски и макроекономски постулати на класичната економија со фактите од реалниот економски живот. Економската наука се најде во ќор-сокак. Генерации економисти, кои цели 100 години пред тоа беа едуцирани во духот на класичната економска теорија, доживеаја вистинско разочарување.

Микроекономските фундаменти на класичната економија – филозофско-економски аспекти¹

Микроекономските фундаменти на класичната економија може да се следат низ делата на Адам Смит, Џон Стјуарт Мил, Стенли Џевонс, Леон Валрас, Карл Менгер, Вилфредо Парето и Алфред Маршал. Притоа, Смит и Мил ги поставија основите на концептот на „хомо оекономісус-от“ („економскиот човек“), а Џевонс, Валрас и Менгер симултано го открија и го воведоа концептот на маргиналната корисност. Парето во микроекономијата го воведоа концептот на т.н. Парето оптимум, а Маршал ги поврза субјективните теории за цената со објективните теории за вредноста (Flouzat et Pondaven 2004, p. 43–51).

Трите основни постулати на класичната микроекономија обично се формулираат на следниов начин:

¹ Терминот филозофски овде е употребен со цел да се потенцираат некои гносеолошки и методолошки аспекти и значења на основните микроекономски фундаменти на класичната економска мисла.

- **„методолошки индивидуализам“** – индивидуалните решенија се основа за разбирањето на колективните одлуки;
- **индивидите се рационални** (како потрошувачи ја максимизираат корисноста, а како производители го максимизираат профитот);
- **пазарот е совршен и ефикасен** (оваа претпоставка ги сублимира основните карактеристики на моделот на совршена конкуренција, кој повеќе е апстракција и моќна методолошка алатка за објаснување на сложените економски процеси и феномени, а не нешто што реално постои во практиката).

Методолошки индивидуализам

Според првиот постулат токму индивидуата, поединечната фирма, потрошувачот, одделниот сектор и нивното однесување се предмет на изучување на микроекономијата. Колективните одлуки што се донесуваат во секое општество не може да се разберат без анализа на индивидуалните решенија. Станува збор фактички за т.н. **„методолошки индивидуализам“**. Во својата „тврда варијанта“, методолошкиот индивидуализам инсистира на тезата дека индивидите се единствениот мотор на општествената еволуција, т.е. дека постојат само и единствено индивидите (Brochier 1994, p. 11; 14). Методолошкиот индивидуализам поаѓа од Смитовата поставка дека „општеството е составено од определени личности (индивиди) со свои интереси, поради што интересите на општеството се само збир на индивидуалните интереси на луѓето“. (Стојков 2002, стр. 74). Врз оваа основа, методолошкиот индивидуализам настојува да го агрегира, да го синтезира, да го воопшти однесувањето на поединците и да стигне до репрезентативна индивидуа која е рационална (максимизатор на корисноста, односно на профитот).

Смит тврди дека луѓето како поединци се егоисти и дека тие партиципираат во економскиот живот, учествуваат во економските трансакции, водени од личниот интерес.

„Кој и да му нуди на некој друг работа од кој и да било вид, му предлага да го направи ова: дај ми го тоа што го сакам, па ќе го добиеш она што ти го сакаш. Тоа е значењето на секоја таква понуда. На тој начин еден од друг добиваме многу поголем дел од оние услуги што ни се потребни. Ние не очекуваме ручек од склоноста на месарот, пиварот или пекарот, туку од нивното чување на сопствениот интерес. Ние не ѝ се обраќаме на нивната човечност, туку на нивната себичност, и не им зборуваме никогаш за своите потреби – туку за нивните користи“ (Смит, 1997, стр. 41–42).

Методолошкиот индивидуализам инсистира на тврдењето дека не постои противречност помеѓу индивидуалниот и општиот интерес, што повторно произлегува од Смитовото учење дека индивидуалниот капиталист, воден од мотивот за максимизирање на сопствениот профит, од невидливата рака на пазарот, го максимизира, макар несвесно, и општественото богатство, богатството на народот. Според тоа, секоја рационална одлука

на индивидуалниот капиталист *a priori* се покажува и како корисна одлука за општеството во целина. Индивидуата како потрошувач, во услови на фиксен доход и дадени цени на добрата и услугите, ја максимизира својата корисност во точката во која ќе се изедначи маргиналната корисност од последниот потрошен долар за кое и да било добро, т.е. за секое добро. Индивидуалното претпријатие, како производител, го максимизира својот профит во точката во која ќе се изедначи маргиналниот приход (приходот што се добива со производство и со продажба на една дополнителна единица од доброто), со маргиналниот трошок (трошокот на претпријатието за производство на една дополнителна единица од доброто). Економската ефикасност произлегува од сопствениот интерес и од индивидуалните акции на учесниците во економските трансакции. Во пазарниот систем, луѓето, како сопственици на ресурсите и добрата, учествуваат во нивната размена затоа што за тоа имаат интерес. Претприемачите, за да го максимизираат профитот, произведуваат добра и услуги по најниски трошоци. Тоа значи дека фирмите користат најевтини комбинации на факторите за производство и дека ресурсите се алоцирани кон точките на нивната најефикасна употреба. До реалокација на ресурсите доаѓа во ситуација кога тие не се користат ефикасно и потрошувачите не се задоволни од квалитетот и цените на добрата и услугите што им се нудат (Boyes and Melvin 2005, p. 102). Очевидно, пазарот, конкуренцијата, ги принудува индивидуите, како учесници во економскиот живот, рационално да се однесуваат – производителите рационално да ги користат ресурсите и да ги насочуваат кон точките на најпродуктивната употреба, т.е. да го максимизираат профитот, а потрошувачите рационално да го користат својот доход и да ја максимизираат корисноста. Така, економијата постигнува **Парето-ефикасност, односно таква алокација на ресурсите која подразбира дека никому не може да му се подобри положбата, доколку на друг не му се влоши**. Критериумот за ефикасна економија (Парето ефикасност или Парето оптималност) го добил името според големиот италијански економист и социолог, професорот Вилфредо Парето (1848–1923).

Индивидуите се рационални

Вториот постулат, индивидуите се рационални, поаѓа од апстракцијата „*homo oeconomicus*“. „Економскиот човек“ кај Смит, иако тој дословно не го употребуваше овој термин, го препознаваме во индивидуалниот капиталист кој го максимизира профитот, а со тоа и вкупното општествено богатство. Тој е рационален, рационално го користи сопствениот капитал и перманентно го акумулира за да го максимизира профитот. Во целата активност тој е беспрекорно воден од „невидливата рака“, од пазарот, од пазарните информации и поттици. Во неговата севкупна економска активност е отелотворен принципот на егоизам, а не принципот на алтруизам, како што е тоа случај со етиката. Инаку, терминот *homo oeconomicus* во

економијата прв го употребил Џон Стјуарт Мил, сфаќајќи го како „индивидуа која се појави со индустриската револуција, како претприемач загрижен за зголемување на сопствениот профит.“ (Allemande 1998, p. 122). Значи, homo oeconomicus-от во класичната микроекономија е претприемач кој е воден од пазарот, од пазарните сили, рационално се однесува кон ограничените ресурси и го максимизира профитот.

Во економското учење на маргиналистите (економско учење според кое цената на стоката е детерминирана од нејзината корисност и реткост) homo oeconomicus-от го сретнуваме во нешто изменета, трансформирана форма. Неговата рационалност доаѓа до израз во неговото однесување како производител и како потрошувач. Според маргиналистите, „економскиот човек“ е рационален и во сферата на производството и во сферата на потрошувачката. Тој донесува одлуки кои оперираат со маргиналните, дополнителните економски големини – маргиналниот производ, маргиналниот трошок, маргиналниот вкупен приход, маргиналната корисност и слично.

Во производствената активност целта е максимизирање на профитот. За да го оптимизира производството и да го максимизира профитот едно претпријатие, сеедно во каква пазарна структура функционира, условот е да се изедначи маргиналниот трошок со маргиналниот приход. Поедноставно кажано, претпријатието ќе ангажира дополнителни единици на еден фактор на производство (труд или капитал, или пак земја), под претпоставка дека другите фактори на производство се дадени, фиксни, сè дотогаш додека маргиналниот трошок (цената на дополнително ангажираната единица на факторот, значи платата, каматата или рентата) не се изедначи со маргиналниот приход на соодветниот производствен фактор (овој се добива со множење на дополнителниот физички производ од дополнителната единица на факторот на производство со неговата цена). Притоа, цената на дополнителниот производ во услови на совршена конкуренција е фиксна големина, а во услови на монопол и олигопол опаѓа со порастот на бројот на производите. Поради тоа, во услови на совршена конкуренција, маргиналниот приход е еднаков со цената на производот.

Во сферата на потрошувачката, целта е максимизирање на корисноста, на задоволството од добрата за кои ќе се определи, ќе ги купи и ќе ги потроши потрошувачот во услови на egzистенција на буџетско ограничување (ограничен доход и дадени цени на добрата). Значи, теоријата за изборот на потрошувачот поаѓа од поставката дека индивидуалниот потрошувач е рационален и секогаш ги избира добрата и услугите коишто му ја максимизираат корисноста, му го максимизираат задоволството од нивното трошење. Кога потрошувачот консумира дополнителни единици од некое добро или услуга, неговата вкупна корисност од консумацијата на доброто расте, но опаѓа маргиналната, дополнителната корисност од консумацијата на секоја дополнителна единица од доброто, бидејќи доаѓа до презаситеност. Максималната корисност, според теоријата за изборот на потрошувачот, се постигнува во моментот кога потрошувачот ќе ја изедначи маргиналната корисност од последниот потрошен долар за кое било

добро. Изедначувањето е можно затоа што рационалниот потрошувач секогаш поголем дел од ограничениот доход го наменува за купување дополнителни единици од оние добра кои лично ги преферира, ги претпочита, бидејќи му носат поголемо задоволство, а помал дел од доходот за добрата коишто за него имаат помала корисност. Но, ако потрошувачот сè повеќе и повеќе консумира дополнителни единици од доброто кое му носи поголема корисност, маргиналната корисност од тоа добро опаѓа и постепено се изедначува со маргиналната корисност на добрата кои помалку ги вреднува, кои му носат помала корисност.

Пазарот е совршен и ефикасен

Суштината на *третиот постулат*, *de facto*, се сведува на карактеристиките на моделот на т.н. совршена конкуренција како пазарна структура во којашто функционираат претпријатијата организирани како фирми. Неколку битни претпоставки се врзани за моделот на совршена конкуренција:

- **При совршена конкуренција**, понудата ја креираат голем број мали фирми (продавачи) кои имаат незначително, занемарливо учество во вкупното производство на секторот. Токму поради маргиналното учество на фирмите во создавањето на вкупното производство и вкупната понуда на производи и услуги во рамките на еден сектор, фирмите практично немаат никакво влијание врз висината на цените на производите и на услугите. Напротив, за фирмата којашто работи во услови на совршена конкуренција цената е дадена големина, односно одделните фирми се т.н. прифаќачи на цени – price takers. Идентична е состојбата и на страната на побарувачката, каде што егзистираат голем број ситни купувачи, при што поединечно купеното количество производи е мало, занемарливо;
- **Сите фирми произведуваат хомогени производи**, производи од ист квалитет. Оваа претпоставка на моделот понатаму дообјаснува зошто фирмата којашто работи во совршена конкуренција не може да влијае врз цената на добрата и на услугите. Доколку една фирма се обиде да ја зголеми цената на доброто, во услови кога и другите фирми произведуваат добра со идентичен квалитет (хомогени добра), таа би ги загубила потрошувачите – рационалните потрошувачи доброто од ист квалитет ќе го купуваат од другите фирми кои го нудат по пониска цена;
- **Постои слободен влез и излез на фирмите** во секторот и од секторот, односно отсутствуваат т.н. бариери за влез (економски, правни и сл.);
- **Постои целосна, совршена информираност** на учесниците на пазарот – производителите се целосно информирани за расположливите инпути неопходни за производство (земја, труд, капитал), за пазарите на кои можат да ги купат, за висината на нивните цени и сл., а купувачите за карактеристиките на конкретниот производ или услуга, за нивните добри и лоши страни, за нивните цени и сл.;

- **Отсуство на трансакциони трошоци**, т.е. на трошоците поврзани со користење на ценовниот механизам, какви што се трошоците за откривање на релевантните цени на различни пазари, потоа на трошоците за преговарање и договарање меѓу учесниците во размената, на трошоците за заштита на договорите, на трошоците за заштита на сопственичките права и сл. (Coase 1937, p. 7–8; North 1990, p. 27).

Под вакви претпоставки, индивидуите-учесници во економскиот живот, токму преку механизмите на слободниот пазар, најрационално ги алоцираат и ги користат ретките, ограничените ресурси (трудот, земјата, капиталот). Со други зборови, токму совршената конкуренција води кон оптимално користење на ресурсите, кон постигнување на т.н. „Парето-оптимум“, т.е. на Парето-ефикасност, односно состојба во економијата кога не е можно да се подобри положбата на еден учесник во економскиот живот, а притоа, истовремено, да не се влоши положбата на друг учесник во економскиот живот.

Во современата економска литература, авторите кои ги елаборираат основните постулати на класичната микроекономија, често пати нив ги сведуваат на две централни хипотези. Еве што за тоа пишува професорот Пјер Каик: „Два принципа се столб на хипотезите на традиционалната теорија: совршената конкуренција и рационалноста. Таканаречениот рационален агент нема прецизно значење: за економистот – тоа значи дека индивидуите дејствуваат користејќи ги најдобро расположливите ресурси, водејќи сметка за ограничувањата на кои се изложени. Оваа дефиниција бара три коментари: во тие рамки рационалната индивидуа, значи, е индивидуа-егоист; дотолку повеќе таа носи поединечни автономни одлуки и нејзиното однесување не е програмирано од социјалните и културните обичаи; најпосле, таа индивидуа – сеедно дали е потрошувач или производител – е максимизатор: таа бара најдобро да ги задоволи своите интереси... и понатаму... Станува збор, значи, за пазар со многу голем број продавачи и купувачи, совршено информирани, но без премолчено договарање, кои разменуваат сосем слични стоки со цена наметната од самиот пазар. Благодарение на сите овие хипотези, традиционалната микроекономска теорија можеше да елаборира модел претставувајќи го функционирањето на економијата во целина, модел на општа Валрасова рамнотежа“ (Cahuc 1994, p. 12).

Епилог – економија којашто функционира на својот потенцијален бруто-домашен производ

Кон трите микроекономски фундаменти на класичната микроекономија, мнозина автори додаваат уште две претпоставки (Snowdon, Vane et Wynarczyk 1997, p. 59):

- **очекувањата** на сите учесници во економската активност **се стабилни**;
- **постои дихотомна економија**, со јасна разграниченост на реалниот од монетарниот сектор, при што монетарните фактори немаат никакво влијание врз големината на реалниот бруто-домашен производ.

Трите микроекономски фундаменти на класичната економија, комбинирани со претходниве две претпоставки, овозможуваат да се разбере зошто економијата редовно функционира на својот потенцијален бруто-домашен производ, т.е. рационално и ефикасно ги користи сите расположливи ресурси (трудот, капиталот, земјата, технологијата и другите инпути).

Класичните економисти **нивото на реалното производство и на вработеноста** го изведуваат со просто агрегирање на производствените функции на сите индивидуални производители. Овде само да потсетиме дека производствената функција го покажува потребното количество инпути (фактори на производство) за да се добие определено количество аутпут (производ). Кај производствената функција на краток рок, само трудот се јавува како променлив фактор, додека капиталот и технологијата се фиксни. Со додавање дополнителни единици од променливиот фактор, *ceteris paribus*, значи, под претпоставка дека другите фактори на производството се фиксни, непроменети, производството ќе се зголемува до точката во која ќе почне да дејствува законот за опаѓачките приноси. Ако агрегатното производство се добива со просто сумирање на производствените функции на одделните индивидуални капиталисти, тогаш е јасно дека, на краток рок, **агрегатната понуда** ќе биде детерминирана од зголемувањето на бројот на вработените при дадена големина на капиталот и непроменета технологија.

Побарувачката на труд на фирмата што работи во услови на совршена конкуренција (значи, побарувачката на труд на микроплан), во основа, е детерминирана од соодносот помеѓу маргиналниот приход и маргиналниот трошок. Со други зборови, фирмата што работи во услови на совршена конкуренција и го максимира профитот, ќе вработува дополнителни работници сè додека маргиналниот трошок на секој дополнително ангажиран работник не се изедначи со маргиналниот приход што го создава истиот работник. Притоа, маргиналниот трошок се сведува на реалната плата (на наемнината) на дополнително ангажираниот работник. Истата логика може да се примени и за вкупната економија (макроплан) и да се констатира дека **агрегатната побарувачка на труд е инверзна функција на реалната плата**.

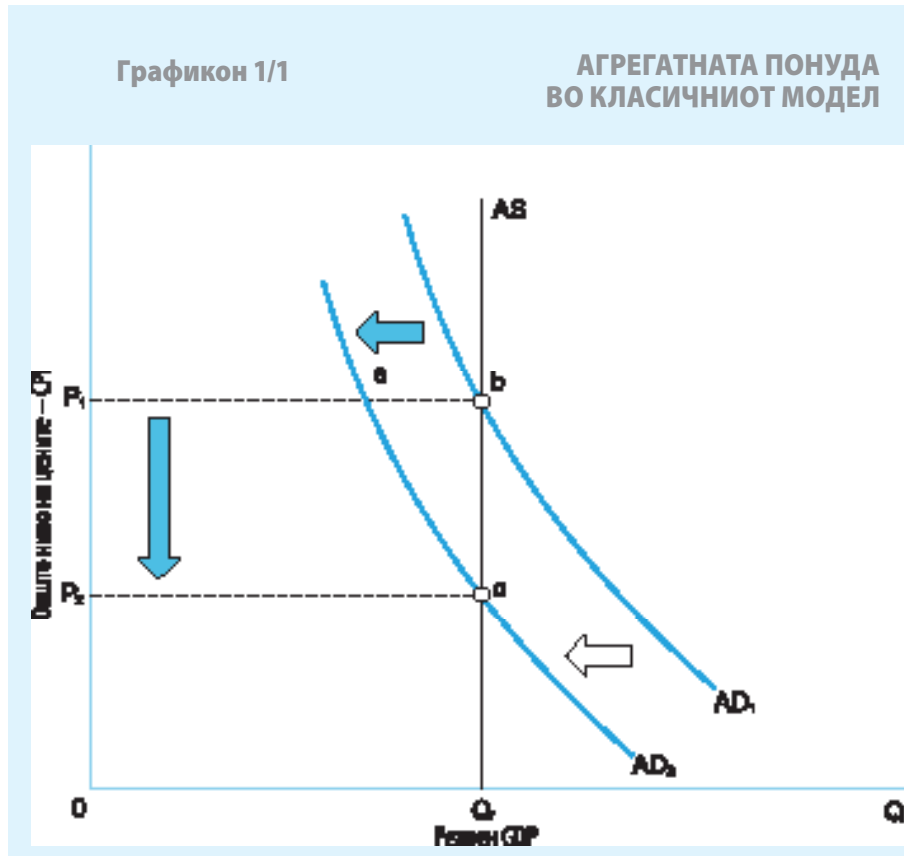
Понудата на труд ја креираат семејствата и таа во класичниот макроекономски модел е детерминирана од истите фактори што ја детерминираат понудата на труд на микроплан: реалната плата и ефектот на супституција и на доход. Порастот на реалните плати во почетокот ја зголемува понудата на труд, бидејќи работниците се готови за поголема плата да работат подолго, односно да жртвуваат дел од слободното време. Тоа е познатиот ефект на супституција, кога работниците фактички го супституираат, го заменуваат слободното време со работа која се плаќа според повисока цена. Ако платите продолжат да растат над определена точка, ефектот на доход може да преовлада над ефектот на супституција. Имено, работниците, кои сега се подобро платени, со помалку работа може доволно да заработат, поради што им е потребно повеќе слободно време за да уживаат во заработо-

тениот доход. Во овој случај, понудата на труд се намалува и покрај зголемените плати. Меѓутоа, класичниот модел претпоставува дека ефектот на супституција надвладува над ефектот на доход, поради што **порастот на реалните плати ја зголемува понудата на труд.**

Класичниот макроекономски модел поентата на анализата ја става врз агрегатната понуда. Поаѓајќи од **Сејовниот закон**, класичарите тврдат дека понудата автоматски ја креира сопствената побарувачка. Според тоа, агрегатната побарувачка во овој модел е комплетно изведена од понудата и сама по себе не може да создава никакви проблеми, односно да ги детерминира производството и вработеноста. Во затворена економија (економија без надворешно-трговска размена), агрегатната побарувачка ја сочинуваат две компоненти: побарувачката на инвестициони добра, што ја креираат претпријатијата, и побарувачката на потрошни добра, што ја креираат семејствата. Бидејќи во секоја економија еден дел од доходот останува непотрошен (се заштедува), се појавува и трета макроекономска големина – штедењето. **Сите три компоненти – побарувачката на инвестициони добра, побарувачката на потрошни добра и штедењето, во класичниот модел се детерминирани од каматната стапка.** Притоа, повисоката каматна стапка детерминира поголемо штедење – во овој случај луѓето се готови да ја заменат тековната потрошувачка со идна потрошувачка. Понатаму, поради истата логика, побарувачката на семејствата за потрошни добра е инверзно врзана за висината на каматната стапка. И побарувачката на претпријатијата за инвестициони добра е инверзно врзана за висината на каматната стапка – претпријатието нема да инвестира доколку антиципираната стапка на профитабилност на инвестицијата не е поголема од каматната стапка (Snowdon, Vane et Wynarczyk 1997, p. 69).

Сега станува јасно како фактички функционира класичниот макроекономски модел. Сите пазари (пазарот на стоки и на услуги, пазарот на трудот, пазарот на капиталот), според својата морфологија, се совршено конкурентни. Цените на стоките и на услугите се флексибилни нагоре и надолу. Платите на работниците на пазарот на трудот се флексибилни нагоре и надолу. Каматната стапка како цена на зајмовниот капитал исто така е флексибилна нагоре и надолу. Флексибилноста на цените на конкурентните пазари перманентно и брзо ги „чисти“, ги урамнотежува пазарите. Во оваа смисла, Пигу пишуваше дека доколку на пазарот на трудот се јават невработени, едно намалување на реалните плати ќе ја зголеми побарувачката на труд и ќе го подигне нивото на вработеност. (Миљовски 1981, стр. 285). Затоа невработеноста во класичниот модел може да биде само краткорочна и привремена, а не долгорочна и принудна. Според истата логика се урамнотежуваат и останатите пазари, поради што економијата секогаш функционира на нивото на полна вработеност, односно рационално и ефикасно ги користи расположливите фактори за производство.

Класичниот макроекономски модел можеме да го прикажеме преку графиконот претставен на следната страница.



Во класичниот макроекономски модел кривата на агрегатната понуда е вертикална линија лоцирана на нивото на полната вработеност на реалниот аутпут. Кривата на агрегатната побарувачка, пак, е стабилна доколку националните монетарни власти одржуваат константна понуда на пари. Во спротивност, агрегатната побарувачка би се поместувала надесно, нагоре, доколку се зголемува понудата на пари, односно налево, надолу, доколку понудата на пари намалува. Но, и во такви услови, поради фиксираната агрегатна понуда, нема да има промени во реалниот аутпут. Тоа нема да се случи дури и ако агрегатната побарувачка се помести надолу, бидејќи опаѓањето на цените ќе предизвика и опаѓање на платите, поради што вработеноста и реалниот аутпут нема да се намалат. Реалните профити исто така ќе останат непроменети. Значи, флексибилноста на цените и платите брзо ги урамнотежува, ги „чисти“ пазарите, економијата функционира на нивото на полна вработеност со истовремено ефикасно користење и на другите производствени фактори. Доколку се јави невработеност, таа е инцидентна, краткорочна, и исчезнува поради фактот што платите брзо ги следат промените на цените на другите добра и услуги.

Изведување на основните макроекономски постулати на класичната економија

Макроекономските постулати на класичната економска мисла се директен резултат на нејзините микроекономски основи, онака како што претходно се елаборирани. Тие може да се формулираат на следниов начин (Keynes 1997, p. 21–22; 25):

- *невработеноста не е типична за капитализмот;*
- *понудата ја креира сопствената побарувачка;*
- *штедењето и инвестициите се совпаѓаат;*

Практично, флексибилноста на цените и на платите на сите пазари и слободната размена, како основни принципи на совршената конкуренција, овозможуваат реализација на трите макроекономски постулати на класичниот модел на функционирање на економијата.

Што се однесува до *првиот постулат*, на пазарот на трудот флексибилноста на платите нагоре и надолу ја исфрла на површина „рамнотежната плата“ којашто го урамнотежува, го чисти пазарот на трудот, обезбедувајќи полна вработеност на тој начин. Имено, доколку на пазарот на трудот се јави вишок на понуда, платите се намалуваат, а работодавците се стимулирани да ги апсорбираат, т.е. да ги ангажираат поевтините работници во економскиот процес. Обратно, во услови на егзистенција на вишок на побарувачка за труд, платите одат нагоре, а работодавците го супституираат поскапиот труд со капитал (со машини). Во двата случаја, крајниот резултат е полна вработеност, којашто, се разбира, не ја исклучува доброволната невработеност – невработени се само оние работници кои не сакаат да прифатат работа при дадената висина на платите (наемнините). Инцидентни нарушувања на пазарот на трудот не се исклучени, но нив, пазарот, повторно, брзо ги елиминира.

Вториот постулат се сведува на Сејовиот закон за пазарите, односно на тврдењето дека понудата ја раѓа потрошувачката, па оттука, на капиталистичкиот економски систем не му е својствено позначајно несовпаѓање помеѓу агрегатната понуда и агрегатната побарувачка, со што, *de facto*, се исклучува можноста од појава на економски кризи. *Овој постулат* кореспондира со слободната размена, којашто овозможува главниот извор на побарувачка да произлезе од доходите што ги генерираат ангажираните фактори на производството во економскиот процес. Имено, фирмите им исплаќаат доходи за ангажираните фактори на производството на нивните сопственици, т.е. им исплаќаат плати, ренти, камати, профити, со чија помош овие го откупуваат вкупното производство. Оттука, вкупните трошоци на производството, кои на страната на сопствениците на факторите на производството се покажуваат како доходи, директно или индиректно, на ниво на вкупната економија, се употребуваат за откупување на производството (Hansen 1953, p. 3; Keynes 1997, p. 18). Така, според овој постулат, ... „Понудата ја креира сопствената побарувачка“ (Keynes 1997, p. 18).

Третиот постулат, исто така, кореспондира со претпоставката за флексибилност на цената на капиталот (на каматната стапка) на пазарот на позајмливи парични фондови. Токму таквата флексибилност ги изедначува штедењето и инвестициите. Имено, доколку штедењето е поголемо од инвестициите, зголемената понуда на позајмливи парични фондови ќе ја намали висината на каматната стапка, што, од своја страна, ќе предизвика пораст на инвестициите и воспоставување рамнотежа на пазарот на позајмливи парични фондови. Обратно, ако инвестициите се поголеми од штедењето, зголемената побарувачка за позајмливи фондови ја зголемува каматната стапка и ги намалува инвестициите.

ГОЛЕМАТА ДЕПРЕСИЈА ОД 1929–1933 ГОДИНА – ИСТОРИСКИ ДЕМАНТ НА ПОСТУЛАТИТЕ НА КЛАСИЧНАТА ЕКОНОМИЈА

Општ пристап

Големата депресија од 1929–1933 година во светската економска историја останала запамтена како најтешка, најсилна и најкатастрофална криза на капиталистичкиот систем. Професорот Менкју, во една пригода, потенцираше дека сите флукуации на економската активност (бизнис-циклуси) во САД изгледаат како мирно море, наспроти Големата депресија, којашто беше вистинско цунами (Mankiw 2006, p. 30). Големата депресија ги имаше сите карактеристики на криза на хиперпродукција – во однос на состојбата на агрегатната побарувачка. Нејзините надворешни манифестации беа: големи количества стоки што не може да се реализираат; силно опаѓање на производството; снеможување на инвестиционата активност; енормна невработеност; намалување на животниот стандард; опаѓање на платежната способност; мала понуда на банкарски кредити и високи реални каматни стапки; големо опаѓање на цените на акциите и сл.

Состојбата на главните економии пред Големата депресија

По кризата од 1921 година, во високоразвиените капиталистички земји (исклучок е само Велика Британија) настапи долга експанзија, којашто траеше до 1929 година (Marcel et Taïeb 2008, p. 135–140).

Во САД, индустриското производство и националниот доход во периодот 1922–1929 година пораснаа речиси за половина. Мотор на економскиот раст, во прв ред, беа автомобилската индустрија (производството на автомобили во САД се зголеми од 569.054 во 1914 година, на 5.621.715 во 1929 година, што имаше значајни индуцирани ефекти врз развојот на челичната индустрија, на хемијата и на патиштата), како и градежништвото (изградба на куќи и станови, нагласени процеси за урбанизација на земјата

и повторно индуцирани ефекти врз бројни други сектори – особено индустријата на трајни потрошни добра). Овие резултати, во еден свој дел се поврзани и со почетокот на масовното производство, низ примена на принципите на тејлоризмот и фордизмот.

Во Франција растот беше исклучително силен, практично, најсилен во Европа. Индустриското производство во периодот 1922–1929 година се зголеми за двапати, а инвестиционата активност во целиот период беше исклучително интензивна. Растот произлегуваше од силниот извоз, од модернизацијата на структурата на индустриското производство, посебно од брзиот развој на машинската индустрија и почетокот на тејлоризмот.

Во Велика Британија растот беше бавен, проследен со висока невработеност, пред сè како резултат на кризата на традиционалните индустриски гранки (јагленот, текстилот, металургијата), преземањето на приматот на најсилна економија во светот од страна на САД, рестрикциите во монетарната политика условени од настојувањето за повторно воспоставување на златниот стандард кон средината на 1920-тите години и сл.

Германија, иако соочена со проблеми од високите репарации кои ѝ беа наметнати по Првата светска војна, успеа да ја реконструира својата индустрија, да креира големи и вертикално силно интегрирани индустриски групи (концерни) и значајно да ја зајакне својата економска моќ.

Иако периодот по кризата од 1921 година се означува како период на економски просперитет, растот во високоразвиените земји беше соочен и со бројни проблеми и ограничувања. Имено, високоразвиените земји мораа да се борат со високите буџетски дефицити креирани за време на Првата светска војна и со инфлаторните тенденции што тие ги предизвикуваа. Тоа, заедно со напорите за повторно воспоставување на златниот стандард (кој привремено беше напуштен за време на војната), условуваа дефлационистички економски политики, со лимитирачки ефекти врз растот. Од друга страна, повторното воспоставување и експанзијата на меѓународното движење на капиталот по војната, беше оптоварено со нагласени диспропорции – евидентна доминација на САД, претежна насоченост на американските текови на капитал кон Германија и доминација на краткорочните заеми. Светската трговија, пак, манифестираше раст, којшто, меѓутоа, значајно заостануваше зад растот на светската продукција на добра и услуги.

Појавата на Големата депресија од 1929–1933 година

Крахот на Њујоршката берза на 24 октомври 1929 година (црниот четврток), беше детонаторот на Големата депресија од 1929–1933 година. Тој ден на Њујоршката берза беа пуштени, речиси, 12.900.000 хартии од вредност и голем дел од нив не можеа да се продадат по никоја цена. Индексот на цените на акциите, кој во периодот од 1922 порасна од 60 на 238 поени (што

е само доказ за егзистенција на берзански балон),² по 1929 година почна систематски да опаѓа, а во 1932 година се сведе на 36 поени (Marcel et Taïeb 2008, p. 141–142). Само во периодот од септември до јуни 1932 година композитниот S&P индекс падна од 313 на 47 (Blanchard 2006, p. 477).

Пукање на спекулативните балони обично се случува кога кај инвеститорите кои претходно на берзата купувале акции по високи цени ќе преовлада негативно антиципирање на иднината (лоши очекувања), поради што овие ќе побрзаат да ги продадат своите акции. Тоа ќе резултира во силен пад на берзата – практично крах.

Кризата од берзата набрзо се пренесе во реалниот сектор. Водечките индустрии на САД, креатори на просперитетот од 1929 до 1933 година (автомобилската и градежништвото)³, беа силно погодени. Крахот на берзата и пропаѓањето на голем број комерцијални банки, го отежна пристапот на американските компании до средства за финансирање. Тие го намалија производството, почнаа да отпуштаат работници, а инвестициите, едноставно, пресушија. Падот на платите и на инвестициите услови пад на агрегатната побарувачка и економијата навлезе во депресија, проследена со силен пад на општото ниво на цените (дефлација).

Индустриското производство на американската економија во периодот 1929–1933 година се преполови – бруто-домашниот производ се намали за 50% (по тековни цени), односно за 30% по постојани цени, а стапката на невработеност достигна близу 25% (Marcel et Taïeb 2008, p. 147).

Платите покажаа значителна ригидност надолу (поради постоењето синдикати и државната интервенција на пазарот на трудот). Излезот од кризата беше бавен, а економската активност во 1937 година доживеа нова контракција (рецесија). Набрзо потоа, избувна Втората светска војна, од којашто САД ќе излезат со поголема економска моќ.

САД, во тоа време учествуваа со 45% во светското индустриско производство и со 12,5% во светската трговија и беа вистинска локомотива на светскиот

² Постојењето берзански балон се потврдува со фактот што индустриското производство во периодот 1922–1929 година порасна за 50%, а индексот на цените на акциите се зголеми за 4 пати. Балонот беше потхрануван од верувањето дека порастот на цените на хартиите од вредност на берзата нема крај – спекулативниот бран се потхрануваше од различни извори: инвестираа семејствата, претпријатијата, банките, па дури и од ФЕД, кои водеа инфлационистичка политика (Marcel et Taïeb 2008, p. 144).

³ Анализирајќи ја Големата економска депресија од 1929–1933 година во САД, Алвин Хансен упатува на евидентна поврзаност на бизнис-циклусите во американската економија со состојбите во секторот на градежништвото.

„...Американското искуство потврдува дека со висок степен на редовност секоја втора поголема деловна конјunktura грубо коинцидира со конјunktурата во градежната дејност, додека следното поголемо циклично заживување мора да се бори против депресиите во градежништвото... депресиите до кои доаѓаше за време на падовите во градежништвото, се типично тешки и долги. Заздравувањето што следи, е задржувано и забавувано поради неправилното депресивно дејство на градежната индустрија“ (Hansen 2003, p. 25). Во оваа смисла, Хансен вели дека не може да се објасни американскиот бум од 1920-тите, ниту жестината и траењето на депресијата во триесеттите, без да се води сметка за извонредно брзиот раст на градежништвото (изградба на станови, куќи, резиденции, бизнис-згради) во раните триесетти години.

економски развој. Во такви услови, силната депресија на американската економија, не можеше да не предизвика глобализација на економската криза. Светската трговија и меѓународното движење на капитал беа двата моќни лоста за пренесување на кризата од САД во останатиот дел на светот. *Германија*, којашто тогаш беше втора индустриска сила во светот и главна дестинација на американскиот капитал, настрада повеќе од останатите европски земји. Во светски размери зајакна протекционизмот, што придонесе за натамошно проширување и заострување на кризата на глобално ниво. Бројот на невработени во Германија достигна 5,5 милиони лица, а згора на тоа околу 8 милиони лица беа само парцијално вработени. *Велика Британија* и *Франција* беа послабо погодени од кризата.

Причини за Големата депресија

Во популарните објаснувања на Големата депресија, често се среќава тврдењето дека токму големиот пад на американската берза беше главна причина за појавата на Депресијата, што, во основа, не е точно. Вистинските причини за појавата на Големата депресија, сепак, се покомплексни. Мнозина економисти (Фридман, Кругман, Галбрајт) нив ги гледаат во *острите монетарни рестрикции* што федералните резерви на САД, т.е. Централната банка на САД, ги презеде, исплашена од силната експанзија на економската активност и на берзата во 1920-тите години, со што ја втурна економијата во жестока и долготрајна депресија.

Во врска со ова, Фридман пишува: „Факт е дека Големата депресија, како и повеќето други периоди на голема невработеност, беше произведена од лошото владино управување, а не од нестабилноста, која ѝ е инхерентна на приватната економија. На Агенцијата која ја воспостави владата – системот на федерални резерви – ѝ беше доделена одговорноста за монетарната политика. Во годините 1930 и 1931 системот на федерални резерви толку невешто ја извршуваше оваа работа, што она што инаку би претставувало умерено нарушување – го претвори во катастрофа од огромни размери.“ (Friedman 2002, p. 38).

Фридман, објаснувајќи ги грешките на системот на федералните резерви за време на Големата депресија (Friedman 2002, p. 45–50), најпрвин потсетува дека во рамките на цикличното движење на економијата, врвот на економската активност во САД беше достигнат во средината на 1929 година, само неколку месеци пред крахот на берзата – октомври 1929 година. Врвот на економската активност дојде рано, меѓу другото, затоа што федералните резерви веќе почнаа да спроведуваат монетарни рестрикции за да ги зауздаат шпекулациите во американската економија кои се јавија за време на економскиот бум од 1928–1929 година. Во 1929–1930 година продолжија монетарните рестрикции, иако тие не беа драстични. Вистинските проблеми настанаа по ноември 1930 година, кога „банкротот на банките доведе до општ јуриш на банките“, односно кога вложувачите побрзаа да

си ги подигнат своите депозити од комерцијалните банки. При „банкарска паника“ пропаѓаат и најдобрите банки (тоа ѝ се случи и на Банката на САД којашто многу луѓе ја третираа како службено овластена банка, иако беше обична комерцијална банка), затоа што комерцијалните банки не се во можност во еден ден да им ги исплатат депозитите (штедните влогови) на своите клиенти. Системот на федералните резерви (Централната банка на САД) не успеа да го спречи банкротот на банките, смета Фридман, иако таа беше формирана, меѓу другото, за да реагира брзо во такви ситуации. Имено, Федералните резерви требаше да ја зголемат понудата на пари кога веќе граѓаните на САД претпочитаа готовина (подигање на своите штедни влогови од банките) наместо вложување во банките. Податоците потврдуваат дека федералните резерви, напротив, во периодот 1929–1932 година, имплементирале остри монетарни рестрикции и ја намалиле понудата на пари за една третина (од 26,4 во 1929 на 19,4 во 1932 година). Така, смалената понуда на пари предизвикала остра дефлација (општиот индекс на цени просечно годишно опаѓал за -10%), силен пад на производството и енормен пораст на невработеноста – стапката на невработеност од $3,2\%$ во 1929 се зголемила на близу $25,5\%$ во 1933 година. Интересен е фактот дека и други познати економисти го прифаќаат ова тврдење на Фридман.

Професорот Галбрајт, исто така, мисли дека ФЕД, мотивирани од шпекулативниот бум во раните 1920-ти години, продолжија да имплементираат антиинфлаторна политика во предвечерието на Големата депресија, предизвикувајќи ја, на тој начин, најголемата и најтешка дефлација во светската економска историја (Finance & Development, June 2003, p. 11).

Професорот Пол Кругман потсетува дека сличен феномен во поново време е присутен во Јапонија, која од средината на деведесеттите години е соочена со умерена, но перзистентна дефлација, што е резултат на претерано рестриktivната монетарна политика, мотивирана, во овој случај, од феноменот на економијата на балони во 1980-тите години (Finance & Development, June 2003, p. 11).

Очевидно е дека претераните монетарни рестрикции често се јавуваат како вовед во дефлација со сите негативни последици што ги предизвикува таа. Ваквото сфаќање за причините за појава на остри рецесии (дефлации), би рекле, е широко прифатено во современата макроекономска теорија. Сепак, постојат економисти кои не му даваат за право на Фридман, или, пак, прифаќајќи ги Фридмановите аргументи за острите монетарни рестрикции како значајна причина за појава на дефлација, ги надополнуваат и со други фактори.

Актуелниот гувернер на ФЕД (Централната банка на САД), **професорот Бен Бернанке**, тврди дека **златниот стандард** е важна причина за долготрајноста и за силните негативни импликации на Големата депресија врз економиите на погодените земји. Златниот стандард, како што е познато, претпоставува врзување на вредноста на националните парични единици за златото, поради што релативната вредност меѓу валутите, да кажеме помеѓу американскиот долар и британската фунта, е фиксна, односно де-

терминирана од количеството злато содржано во секоја парична единица. Златниот стандард функционираше одлично во периодот помеѓу 1870 година и 1914 година (до почетокот на Првата светска војна) и придонесуваше за експанзија на меѓународната трговија и меѓународното движење на капиталот. Но, златниот стандард, во определена мера, беше суспендиран за време на Првата светска војна, бидејќи земјите имаа потреба од пофлексибилен девизен курс за да можат успешно да го менаџираат воениот напор. По војната следат меѓународни напори за реконструкција на златниот стандард – Велика Британија се врати на златниот стандард во 1929 година, а до 1929 година тоа го направија најголемиот број земји во светот. Меѓутоа, златниот стандард по Првата светска војна стана фактор на нестабилност на економиите, главно поради две причини: **прво**, земјите излегоа од војната економски ослабени, буџетските дефицити за финансирање на војните дејства детерминираа силни инфлаторни притисоци, кредибилитетот на националните банкарски системи беше нарушен и сл.; **второ**, со промена на релативната економска моќ меѓу земјите, пред сè на релацијата Велика Британија – САД, лидерството во менаџирањето на меѓународниот монетарен систем го презедоа САД. Но ФЕД, како централна банка со децентрализирана структура и без искуство во оваа сфера, слабо го менаџираше системот на меѓународниот златен стандард (Bernanke 2004, p. 7–8). Од друга страна, фиксните девизни курсеви, поради врзаноста на националните парични единици за златото, особено за време на Големата депресија, станаа предмет на шпекулативни напади. Така, во 1931 година беше нападната британската фунта – шпекулаторите ги носеа фунтите во Централната банка на Англија и ги конвертираа во злато. Велика Британија се соочи со губење на златните резерви и мораше да го напушти златниот стандард, т.е. да го препушти формирањето на вредноста на фунтата на пазарните сили. Потоа, шпекулаторите се свртија кон САД, напаѓајќи го доларот. ФЕД реши да го одбрани златното важење и за таа цел реагираше со затегнување на монетарната политика и со зголемување на каматните стапки (второ зголемување на каматните стапки за време на Големата криза). Тоа, дополнително ја заостри рецесијата и го намали аутпутот на економијата. Оттука, тезата на Бернанке е јасна: Големата депресија, пред сè, не беше условена од грешките на ФЕД, како што тврдат Фридман и Шварц, туку од настојувањето на американската Централна банка да ја зачува стабилноста на доларот и да го одбрани златното важење. Но, цената што за тоа мораше да се плати беше навистина висока – заострување на депресијата (Bernanke 2004, p. 7).

Заклучокот од овие елаборации на Бернанке е следниов: „...постојењето на златниот стандард помага да се објасни зошто светската економија опаѓаше истовремено и силно и во меѓународни рамки. Во рамките на златниот стандард, потребата да се одржи фиксен девизен курс меѓу паричните единици ги принудува земјите да применуваат слична монетарна политика. Особено централна банка со лимитирани девизни резерви нема друга опција, освен да ги зголеми сопствените каматни стапки, кога овие растат

надвор; ако не го направи тоа, таа брзо ќе ги загуби златните резерви...“ (Bernanke 2004, p. 8).

Се разбира, ваквата реакција се сведува на тврда, нагласено рестриктивна монетарна политика, којашто ја засилува депресијата.

Понатаму, Бернанке вели дека во првата декада по Големата депресија се јавиле автори со тврдењето дека **реалните фактори**, во прв ред претераното инвестирање во целина и посебно претераното инвестирање во изградбата на куќи и станови, во периодот по 1920 година, довеле до прегревање на американската економија, по што таа завршила со силна рецесија, т.е. со депресија (Bernanke 2004, p. 3).

Другото оспорување на тезата на Фридман и Шварц оди на линијата на тврдењето дека смалената понуда на пари не е грешка на американската Централна банка, туку **приспособување на новонастаната ситуација во американската економија**. Имено, Големата депресија предизвика голем пад на аутпутот на економијата, со што значително се намали и побарувачката за пари во економијата. Оттука, смалената понуда на пари беше само одговор на Централната банка на таквата ситуација, а не причина за заострување на кризата.

На Фридман и на Шварц им се забележува и поради запоставувањето на улогата на златниот стандард во предизвикувањето и во заострувањето на Големата депресија – ваквото тврдење е претходно елаборирано.

Зборувајќи за комплексноста на факторите кои ја детерминираа Големата депресија, Бернанке потенцира неколку релевантни заклучоци:

Прво, испитувањето на Големата депресија (нејзиното пројавување, заострување, траење итн.) во поголемиот број земји (а не само во САД, врз чиј пример, во основа, се изведени заклучоците на Фридман и Шварц), придонесува да се стигне до нови аргументи за поддршка на тврдењето за улогата на монетарните фактори во настанувањето на кризата (на пример, значењето на златниот стандард), но и за збогатување на нашето разбирање за причините за кризата.

Второ, тврдењето дека во услови на депресија монетарната политика е експанзивна, при што како доказ се земаат вонредно ниските номинални каматни стапки, не е точно, бидејќи во услови на очекување на висока дефлација во наредниот период, реалните трошоци за позајмување (реалните каматни стапки) остануваат високи – позајмените средства треба да се вратат во долари со многу повисока вредност – дефлацијата значи опаѓање на општото ниво на цените, поради што куповната моќ на паричната единица расте. Ова прашање е поврзано со феноменот на т.н. ликвидносна стапица – liquidity trap.

Трето, банкарските кризи (во САД и во другите земји) се значаен извор на опаѓање на економската активност, поради нивниот ефект и врз понудата на пари и врз побарувачката за кредити.

Четврто, ценовната стабилност останува клучна задача и одговорност на централните банки, зашто со неодмерени монетарни реакции (рестрикции или експанзии) економијата се втурнува во рецесија или во инфлација.

Кејз, како што ќе видиме подоцна, би рекле, имаше свое оригинално објаснување за причините за Големата депресија. Тој тврдеше дека за време на Големата депресија економиите биле фатени во **замката на ниска ефективна побарувачка** (т.н. стандарден Кејзов проблем), условена од колапсот на маргиналната ефикасност на капиталот, што, во голема мера произлегува од т.н. **animal spirits** (животна енергија) и од промените во очекувањата.

Последиците од Големата депресија низ призмата на основните макроекономски агрегати

Големата економска депресија ги погоди и ги потресе сите денешни земји со развиена пазарна економија. Во САД кумулативниот пад, номинално, беше речиси 50%, а реално 30%. Надвор од САД, кризата посебно силно ги погоди економиите на Германија, Канада, Полска, Чехословачка, Италија, Белгија, додека Јапонија, Велика Британија, па и Франција, поминаа полесно (спореди: Snowdon and Vane 2005, p. 12; Marcel et Taïeb 2008, p. 155).

ИНДЕКСИ НА ИНДУСТРИСКОТО ПРОИЗВОДСТВО ВО 1932 ГОДИНА (1929 = 100) Табела 1/1

САД	53	Унгарија	82
Германија	53	Романија	82
Канада	58	Велика Британија	84
Полска	63	Холандија	84
Чехословачка	64	Шведска	89
Италија	67	Норвешка	93
Белгија	69	Јапонија	98
Франција	72	СССР	183

Извор: W. A. Lewis, *Economic Survey, 1919–1939*, цит. според: Marcel et Taïeb 2008, p. 155.

ДВИЖЕЊЕ НА БРУТО-ДОМАШНИОТ ПРОИЗВОД ВО ОДБРАНИ ЗЕМЈИ ВО ГОДИНИТЕ НА ДЕПРЕСИЈАТА (1913 = 100) Табела 1/2

Год.	САД	Германија	Италија	Франција	Велика Британија	Јапонија
1929	163	121,1	130,4	125,8	111,9	178,9
1933	115	108,4	125,5	117	109,3	180,5

Извор: Составено врз основа на: Marcel et Taïeb 2008, p. 155.

Невработеноста достигна енормни размери. Во 1932 година стапката на невработеност во САД изнесуваше 24,9%, во Канада 19%, во Германија 17,2%, во Јапонија 16%, во Велика Британија 13,1% итн. Цените на големо на стоките и на услугите во просек и мерено во национални парични единици во периодот меѓу 1929–33 година *опаднаа* во САД за 42%, во Велика Британија за 32%, во Германија за 34%, во Италија за 37%, во Франција за 38% (Marseille 1994, p. 1).

Последиците од депресијата, без сомнение, беа најсилни во *САД*. Бруто-домашниот производ, мерен во тековни долари намали од 103,1 млрд. \$ во 1929 година на 65,1 млрд. \$ во 1934 година, бруто-приватните инвестиции паднаа од 14,5 млрд. \$ во 1929 година на 3 млрд. \$ во 1933 година, а бројот на невработените се зголеми од 1.950.000 лица во 1929 година, на 12. 830.000 лица во 1933 година (Marcel et Taïeb 2008, p. 149–150).

МАКРОЕКОНОМСКИТЕ ИНДИКАТОРИ НА САД Табела 1/3
ВО ПЕРИОДОТ НА ГОЛЕМАТА ДЕПРЕСИЈА (1929–1933)

Год.	Стапка на невработеност	Стапка на пораст на производството	Индекс на цени	Монетарна маса (номинално)
1929	3,2	-9,8	100	26,4
1930	8,7	-7,6	97,4	25,4
1931	15,9	-14,7	88,8	23,6
1932	23,6	-1,8	79,7	19,4
1933	24,9	9,1	75,6	21,5

Извор: Составено врз основа на: Olivier Blanchard et Daniel Cohen *Macroeconomie*, Pearson Education France 2004, p. 416.

Германија, којашто тогаш беше втора индустриска сила во светот и главна дестинација на американскиот капитал, настрада повеќе од останатите европски земји. Бројот на невработени во Германија достигна 5,5 милиони лица, а згора на тоа околу 8 милиони лица беа само парцијално вработени. *Велика Британија*, којашто практично и не учествуваше во експанзијата од 1920–тите години, беше послабо погодена од кризата (оваа коинцидира со тврдењето дека колку се посилни експанзиите на економската активност пред кризата, толку се посилни и кризните нарушувања, и обратно). *Франција* исто така беше послабо погодена – но кризата во оваа економија манифестираше одложени ефекти и беше подолготрајна – за тоа придонесе фактот што во структурата на француската економија аграрот беше значително застапен (кризите во аграрот се подолготрајни, но од друга страна овој сектор условува помали проблеми на пазарот на трудот – пониски стапки на невработеност).

Одговорот на економските политики

За да се разбере одговорот на економските политики на владите на високо-развиените земји во периодот на Големата депресија од 1929–1933 година, треба да се имаат предвид неколку факти:

- **прво**, макроекономијата како наука во тој период, *de facto*, не постоеше. Оттука, знаењата на економијата за природата и за карактерот на бизнис-циклусите и, особено, за антицикличните политики беа сосема ограничени;
- **второ**, класичната економска мисла беше доминантна парадигма и таа, наспроти фактите во реалниот економски живот, сè уште се противеше на државната интервенција во економијата – едноставно, и натаму опстојуваше верувањето дека пазарот ќе ги реши сите проблеми;
- **во вакви услови**, владите на најразвиените капиталистички земји, наместо антициклични, водеа проциклични, т.е. дефлационистички економски политики, насочени кон урамнотежување на буџетите и често проследени со намалување на платите на работниците. Тоа, само ја заоструваше депресијата и придонесуваше за нејзината перзистентност.⁴

Големата депресија – најсилна дефлација во светската економска историја

Дефлацијата е состојба во економијата кога стоконите фондови ги надминуваат паричните фондови, поради што доаѓа до опаѓање на општото ниво на цените. Негативните ефекти (трошоците од дефлацијата), често, се поголеми и пострашни од оние на инфлацијата. Според својот интензитет, дефлацијата може да биде (Kumar 2003, p. 16):

- **умерена** – состојба кога агрегатното ниво на цените опаѓа благо, негде околу еден процентен поен во траење од неколку квартали;
- **умерена, но перзистентна** – состојба кога благата дефлација станува перзистентна, односно се одржува неколку години;
- **силна и перзистентна**, проследена со големо опаѓање на производството и со висока невработеност – Големата депресија 1929–1933 година.

⁴ Мал исклучок од ова се САД. Имено, непосредно по започнувањето на Големата депресија, претседателот Хувер, кој инаку беше заколнат либерал и веруваше во моќта на пазарите за саморегулација, презеде антициклични политики: намалување на даноците, организирање и државно финансирање на јавните работи, експанзивна монетарна политика и сл. Меѓутоа, САД веќе во 1931 година се соочија со значителни буџетски дефицити кои мораа да се елиминираат и со потребата за зголемување на каматните стапки за да се одбрани курсот на доларот (златното важење), со што мерките од антициклична политика, *de facto*, беа суспендирани. Наспроти тоа, САД, Франција, Германија и Велика Британија, цело време систематски спроведуваа дефлационистички политики. Во тоа време Кејз, којшто имал можност да го прегледа експертскиот Извештај за мерките против депресијата (на т.н. May Committee), кој предвидувал типично дефлационистички мерки, изјавил дека тоа е „најидиотскиот документ што имав несреќа да го прочитам“. (Marcel et Taïeb 2008, p. 160; 162).

Дефлацијата, слично како и инфлацијата, особено ако е неантиципирана, предизвикува сериозни општествени трошоци. Најсинтетички гледано, тие може да бидат сумирани на следниов начин:

- **Во периоди на дефлација доаѓа до опаѓање на агрегатната побарувачка**, што резултира со стагнација или со опаѓање на економската активност, со слаба искористеност на производствените капацитети, со појава на GDP-јаз (фактичкиот, актуелниот, GDP е под потенцијалниот) и со зголемување на невработеноста;
- **Неантиципираната дефлација предизвикува прераспределба на доходот од должниците кон доверителите**, значи, од групите на популација со повисока маргинална склоност кон потрошувачка кон групите на популација со пониска маргинална склоност кон потрошувачка, со што дополнително се намалува агрегатната побарувачка;
- **Дефлацијата има за последица намалување на општото ниво на цените**. Во услови на егзистенција на ригидни плати (посебно надолу), дефлацијата често води кон пораст на реалните плати. Бидејќи трошоците за работна сила се висока ставка во вкупните трошоци на претпријатијата, доаѓа до опаѓање на нивната профитабилност и на нивната конкурентност. Крајната последица од смалените профити на претпријатијата е негативен шок на страната на агрегатната понуда, т.е. опаѓање на производството и зголемување на невработеноста во економијата;
- **Денес постои консензус дека дури и умерената инфлација има негативни ефекти врз економската активност** и благосостојбата на граѓаните и дека таа предизвикува работнички немири и политички турбуленции;
- **Во услови на силна дефлација, можно е големо намалување на номиналните каматни стапки** – дури и нивно доближување до нула. Но, во ваква ситуација, реалните каматни стапки остануваат високи. Така, на пример, за време на Големата депресија, дефлаторните очекувања од година во година беа 10%. При номинална каматна стапка од нула отсто и антиципирана дефлација од 10%, реалната каматна стапка останува висока – изнесува 10%.

Големата депресија од 1929–1933 година ги имаше сите карактеристики на силна и перзистентна дефлација со изразито високи општествени трошоци. Тоа најдобро се гледа на примерот на САД – земја којашто беше најсилно погодена од кризата. Елементите на дефлација се препознатливи, во прв ред, по силното опаѓање на општото ниво на цените (меѓу 1930 и 1933 година индексот на цените бележеше просечен годишен пад од -10%), како и по стапката на движење на монетарната маса, којашто во истиот период се намали за една третина, т.е. од 25,4 на 19,4. Последиците на дефлацијата врз реалните фактори (аутпутот и вработеноста), исто така, беа погубни.

Дефлацијата и неефикасноста на монетарната политика – проблемот на ликвидносна стапица

Претходно спомнавме дека Големата депресија од 1929–1933 година истовремено беше и најсилна дефлација во светската економска историја и дека во одделни години – односно во 1931 во однос на 1930 година и во 1932 во однос на 1931 година – стапката на инфлација беше –10%. Во такви услови, опаѓањето на општото ниво на цените вклучува и намалување на номиналните каматни стапки. Тие може да паднат на нула или близу нула, што не значи, истовремено, и намалување на реалните каматни стапки. Таков беше случајот со реалните каматни стапки во САД за време на Големата депресија. Имено, дури и ако номиналната каматна стапка е ниска, во услови кога економските субјекти очекуваат висока негативна стапка на инфлација во наредниот период, значи висока дефлација, да кажеме, од –10%, реалните каматни стапки остануваат високи. Во ваква ситуација, економските субјекти не се заинтересирани за земање кредити, сеедно што номиналната каматна стапка е нула, или близу нула. Ова објаснува зошто монетарната политика во услови на дефлација станува неефикасна, односно зошто не може да ги сподвижи инвестициите и да го олесни заживувањето на економската активност. Тоа е познатиот **феномен на ликвидносна стапица (liquidity trap)**, опишан уште од страна на таткото на современата макроекономија Џон Мејнард Кејнс.

Големата депресија беше придружена со финансиска криза

Големата депресија од 1929–1933 година беше придружена со финансиска криза. Овој факт е многу релевантен, бидејќи ваквиот тип рецесии и депресии (придружени со финансиски кризи) траат подолго и се карактеризираат со бавно и тешко заздравување. Два елемента на финансиската криза од дваесеттите и триесеттите години на минатиот век се посебно значајни (IMF, April 2009, p. 106–107). Прво, во периодот што ѝ претходеше на кризата, **дојде до силна кредитна експанзија**, којашто беше врзана со бумот во градежништвото и посебно со градењето куќи и станови – она што го спомнува и **професорот Алвин Хансен**. Домаќинствата многу инвестираа во купување куќи – фактички нивното кредитно задолжување одеше со далеку поголема динамика од порастот на расположливиот доход. Второ, за време на Големата депресија се случи банкарска криза, која предизвика банкарска паника. Острите монетарни рестрикции во САД, што требаше да го зауздаат бумот од дваесеттите години и кои, како што објаснуваат Фридман и Шварц, неоправдано беа пролонгирани за време на кризата, доведоа до неликвидност на банките. Банките во САД не беа во можност да ги сервисираат обврските кон граѓаните од нивните штедни влогови (депозити), поради што дојде до банкарска паника – граѓаните побрзаа да си ги подигнат своите штедни влогови. Така дојде до силна ерозија на де-

позитната база на банките во САД. Во таква ситуација, речиси една третина од банките пропаднаа. Слична ситуација имаше и во некои европски земји, посебно во Австрија и во Германија. Во Австрија, во 1931 година, пропадна Creditanstalt, банка во којашто беа концентрирани половина од вкупните депозити на австрискиот банкарски сектор. Кредитните бумови се само сигнал за нарушувања во доменот на штедењето на секторот на домаќинствата (во такви услови штедењето се намалува). Од друга страна, санацијата на банките и враќањето на нивниот кредибилитет е долг и мачен процес. Ова се важни причини кои го условија рекордно долгото траење на рецесијата од 1929–1933 година и нејзиното трансформирање во тешка депресија.

ПОЈАВАТА НА КЕЈНЗОВАТА ОПШТА ТЕОРИЈА – МАКРОЕКОНОМИЈАТА СЕ „ЛОЦИРА“ ВО СРЦЕТО НА ЕКОНОМСКАТА НАУКА

Големата депресија од 1929–1933 година покажа груба некоинциденција меѓу начинот на којшто класичната економија го објаснуваше механизмот на функционирањето на економијата и фактите од реалниот економски живот. Впрочем, таа целосно ги демантира основните микроекономски и макроекономски фундаменти на класичната економска мисла. Во економската наука созреваше мислењето дека капитализмот ја загуби моќта за автоматско совладување на нарушувањата преку активирањето на внатрешните „стабилизатори“ на системот. Во таква констелација на услови, се појави главното дело на Џон Мејнард Кејнз *Општата теорија за вработеноста, каматата и парите*⁵ во 1936 година, што претставуваше настан од револуционерно значење за економската наука и за нејзиниот понатамошен развој. Пораката на Кејнз во овој труд беше повеќе од јасна: кога станува збор за општото ниво на производството и невработеноста, не постои никаква невидлива рака што може да ги разреши евидентните противречности помеѓу егоистичкиот индивидуален интерес и општествениот оптимум (Snowdon, Vane et Wynarczyk 1997, p. 6). Токму поради тоа, во *Општата теорија...* својата анализа Кејнз ја насочи кон клучните макроекономски прашања и агрегати: движењето на бруто-домашниот производ (општото ниво на производството), на вработеноста, односно на нејзината негативна манифестација – невработеноста и инфлацијата. Во оваа смисла, се вели дека постојат три клучни макроекономски термини, односно три клучни макроекономски агрегати: економски раст (движењето на бруто-домашниот производ), невработеност и инфлација (Stiglitz 2000, p. 492). Во своето капитално дело, Кејнз се фокусира и врз опстојна анализа на бројни други макроекономски категории – посебно на потрошувачката, штедењето, инвестициите, каматната стапка и сл. Така настана современата, модерната макроекономија. Во оваа смисла, Кејнз се смета за основач на модерната макроекономија.⁵ Тој факт го признаваат дури и економисти од спротив-

⁵ Иако не е спорно дека и класичната економска мисла дискутираше одделни макроекономски прашања (на пример, бизнис-циклуси, инфлација, невработеност), вистинска кохерентна анализа на клучните макроекономски агрегати првпат е понудена во Кејнзовата *Општа теорија за вработеноста, каматата и парите*, поради што Кејнз се означува како татко на модерната макроекономија (Snowdon and Vane 2005, p. 13).

ниот табор на современата макроекономија. Нобеловецот Роберт Лукас, на пример, лидер на новата класична економија, во едно интервју вели: „Претпоставувам дека Кејнз, преку Хикс, Модилјани и Семјуелсон е основач на макроекономијата“ (Lucas 1997, p. 242). Слично мислење застапува и ДеЛонг, кој вели дека макроекономијата доживеа вистински развој по појавата на Кејнзовата *Општа теорија...* и дека претходните пристапи за разбирањето на бизнис-циклусите беа малку корисни, а Кејнз за нив кажа многу (DeLong and Olney 2009, p. 494).

Од појавувањето на *Општата теорија...* (февруари 1936 година) до денешни дни макроекономијата постигна импозантен напредок и развој. Тоа и не треба да зачудува, ако се има предвид фактот дека макроекономските проблеми (движењето на бруто-домашниот производ, невработеноста, инфлацијата, штедењето, инвестициите итн.) и мерките и инструментите на макроекономските политики за подобрување на перформансите на современите економии, директно ги засегаат интересите на секој граѓанин. За нив широко дебатираат и расправаат медиумите, синдикатите, политичките партии и политичарите. Макроекономијата, според нобеловецот Солоу, останува во срцето на економијата и нејзината централна улога ќе опстојува и во иднина, поради фактот што луѓето секогаш сакаат да ги разберат актуелните настани, посебно оние со негативни импликации, и да формулираат соодветни економски политики (Solow 1997). Дури, најзначајните макроекономски прашања и проблеми (инфлацијата, невработеноста и стапките на економскиот раст), по правило, имаат пресудно влијание врз изборните резултати во земјите со развиена парламентарна демократија. Во овој контекст, интересен е фактот дека Кејнзовата *Општа теорија...* до денешни дни остана едно од најчитаните и најпрепочитувани економски дела – едноставно секој позначаен труд од областа на макроекономијата што доаѓа од перото на некој славен економист дискутира со погледите и сфаќањата на Кејнз за соодветната проблематика – сеедно дали ги поддржува и ги доградува или ги оспорува и ги критикува.

ГЛАВА 2

кејнзовата револуција

КЕЈНЗОВИОТ ЕКОНОМСКИ МОДЕЛ – КЕЈНЗОВАТА ТЕОРИЈА ЗА ВРАБОТЕНОСТА И ФАКТОРИТЕ ШТО ЈА ДЕТЕРМИНИРААТ ВРАБОТЕНОСТА, ОДНОСНО НЕВРАБОТЕНОСТА

Општ пристап

Вработеноста, односно нејзината негативна манифестација – *невработеноста*, е централно прашање во Кејнзовото економско учење. Кејнз во невработеноста гледаше макроекономски проблем par excellence. Требаше да се најде ефикасен лек против невработеноста која, беше присутна во сите земји. Тоа, пак, претпоставуваше претходно утврдување на нејзините причини, на нејзините реални корени.



Џон Мејнард Кејнз
(John Maynard Keynes),
1883–1946

„Нашата сегашна цел е да откриеме што е тоа што во секој определен час го определува националниот доход на еден определен економски систем и (што е сосема исто) висината на неговата вработеност“ (Keynes 1997, p. 247).

Детерминантите на економскиот систем Кејнз ги нарекува варијабли и ги сфаќа како определени економски факти, или како психолошки состојби кои можат да се поделат во две големи групи: *независни* и *зависни (дадени)* (Keynes 1997, p. 245–246).

Независни варијабли, според Кејнз, се: *склоноста кон трошење, маргиналната ефикасност на капиталот и каматната стапка*. Од друга страна, расположливоста на работната сила и нејзините квалификации, опремата и техниката, конкуренцијата, раководењето и организацијата и општествениот систем и начинот на распределба на доходот, Кејнз ги сметаше за зависни, дадени големини. Сите овие варијабли имаат свое влијание врз националниот доход и вработеноста. Притоа и дадените, зависни варијабли влијаат врз независните, но не ги детерминираат комплетно – на пример, маргиналната ефикасност на капиталот како независна варијабла, само во еден дел е условена од опремата (дадена, зависна варијабла), а во друг дел од состојбата на долгорочните очекувања (што не може да се третира како даден фактор) (Keynes 1997, p. 246).

Според Кејнз, како што се гледа и од цитатот на почетокот на ова заглавие, **вработеноста, во прв ред, е условена од големината на националниот доход (факторите што го детерминираат националниот доход истовремено се и фактори кои ја детерминираат вработеноста).**

Националниот доход и вработеноста, тврди Кејнз, во прв ред зависат од **ефективната побарувачка**, односно од вистинската платежна способност за купување потрошни и инвестициони добра. Притоа, семејствата се јавуваат како потрошувачи на потрошни добра, а претпријатијата како потрошувачи на инвестициони добра. Значи, ефективната побарувачка (E) е еднаква на:

$$E = C + I$$

каде што со C се означува платежната способност за потрошни добра, а со I платежната способност за инвестициони добра. Оттука, слично како и кај класичните економисти, станува збор за **симплифициран двосекторски модел** – сектор на семејства (домаќинства) и сектор на претпријатија. Така се доаѓа до она што **претставува differentia specifica и стожер на Кејнзовото економско учење – националниот доход и нивото на вработеноста во една економија се определени од ефективната побарувачка, категорија што е идентична на терминот агрегатна побарувачка во затворена економија (без надворешна – трговска размена) и без државна интервенција.**

Инаку, терминологијата на Кејнз е специфична. Платежната способност за потрошни добра тој ја вика **склоност кон потрошувачка**, а платежната способност за инвестициони добра **поттик за инвестирање**. Значи, употребувајќи ја оригиналната Кејнзова терминологија, ќе речеме дека **ефективната побарувачка ја детерминираат две компонентни:**

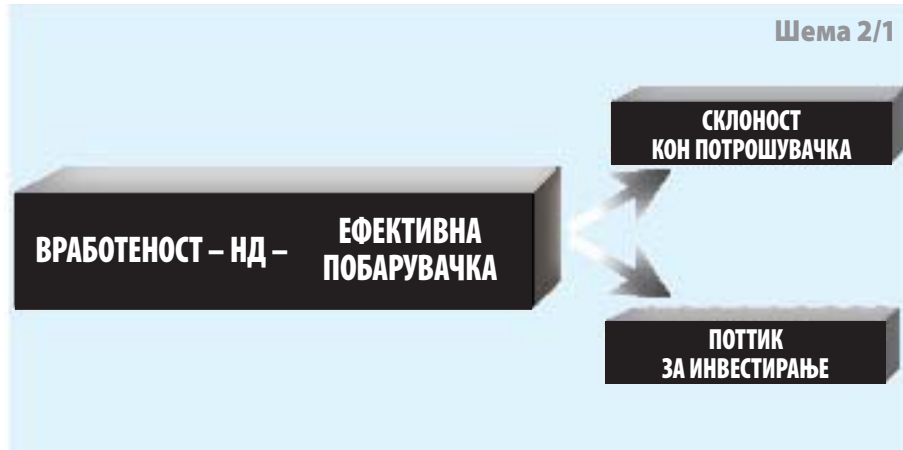
- **склоноста кон потрошувачка;** и
- **поттикот за инвестирање.**

Склоноста кон потрошувачка зависи од објективни и од субјективни фактори, а поттикот за инвестирање од **маргиналната ефикасност на капиталот** (ефектот што го носи секоја дополнително инвестирана единица на капитал) и од висината на каматната стапка. Самата каматна стапка, од своја страна, е детерминирана од понудата на пари на централната банка и од преференцијата кон ликвидност.

Очевидно, сите спомнати варијабли во Кејнзовиот економски модел се поврзани во логична и конзистентна целина, којашто во литературата, најчесто, се прикажува преку шема (поедноставна или поразложена) (Спореди: Snowdon and Vane 2005, p. 64; Combemale 2006, p. 45; Миљовски 1981, стр. 283; Стојков 2008, стр. 274).

Шематски прикажани, детерминантите на вкупниот аутпут (брuto домашниот производ и вработеноста) во Кејнзовиот економски модел го добиваат следниов облик:⁶

⁶ Практично, шемата се изведува, а потоа и се расчленува, од следнава мисла на Кејнз: „Според тоа, обемот на вработеност во состојба на рамнотежа зависи од: (I) од функцијата на агрегатната понуда, ϕ , (II) склоноста кон потрошувачка, X , и (III) обемот на инвестициите $D2$. Ова е суштината на Општата теорија на вработеноста“ (Keynes 1997, p. 29).



Ако прикажаната шема се чита според обратен редослед (оддесно налево), се добива следниов резултат: *порастот на склоноста кон потрошувачка и поттикот за инвестирање ја зголемуваат ефективната побарувачка, а со тоа растат националниот доход и вработеноста.*

Во продолжение детално ќе бидат елаборирани сите детерминанти на бруто-домашниот производ и на вработеноста во Кејнзовиот економски модел.

Круцијалното значење на ефективната (агрегатната) побарувачка

Ефективната побарувачка (склоноста кон потрошувачка и поттикот за инвестирање, т.е. $C + I$) е централна економска категорија во Кејнзовото економско учење. Токму од ефективната побарувачка, современата макроекономска наука ја изведува *категијата агрегатна побарувачка*, со додавање на останатите две компоненти на агрегатната побарувачка, својствени за секоја модерна економија: буџетската потрошувачка, т.е. секторот на државата (G) и нето извозот (разликата меѓу извозот и увозот), т.е. надворешно-трговскиот сектор ($X - M$). Оттука, го добиваме равенството на агрегатната побарувачка (AD):

$$AD = C + I + G + (X - M)$$

Очевидно, Кејнзовата категорија ефективна побарувачка е идентична со категоријата агрегатна побарувачка во економија без државна интервенција и без надворешно-трговска размена (затворена економија). Овде, само да потсетиме, дека моделите во економската наука, како што е впрочем тоа случај и со другите науки, се сведуваат на упростување, симплифицирање на стварноста, за да се дојде до суштината на набљудуваните појави и процеси. Реалноста на Кејнзовото оперирање со упростен двосекторски модел, $C + I$, т.е. со претпоставката дека во економијата постојат само два големи макроекономски сектора (домаќинства и претпријатија) е базирана

врз две основи: прво, во времето пред Кејнз доминираше филозофијата на *laissez faire*, т.е. државата не беше активно инволвирана во економскиот живот (на почетокот на XX век денешните развиени земји за јавни расходи издвојувале само 7 до 8% од нивниот GDP) (World Bank 1997, p. 2; The Economist, August, 1st–7th 1998, p. 17); второ, апстрахирањето на надворешно-трговската размена е направено заради упростување на анализата.

Објаснувајќи ја логиката на Кејнзовиот двосекторски економски модел, Хансен, првин потсетува дека постојат два основни пристапа за агрегатната побарувачка: првиот е *MV* пристапот (квантитативната теорија на парите), а вториот е *I + C* пристапот, фактички Кејнзовиот. Во врска со *I + C* пристапот, Хансен ќе напише: „*I + C* пристапот го потенцира фактот дека општествата со голем фиксен капитал – во модерните општества капиталните *СТОКОВИ* може да бидат околу три пати поголеми од годишниот аутпут – оперираат врз фундаментално различни принципи од оние што директно го употребуваат трудот... во производството на потрошни добра. Во капиталистичките општества Побарувачката е упатена на два сосема различни вида производи: (1) потрошни добра и (2) инвестициони добра. Елементите што ја детерминираат побарувачката за инвестициони добра се многу различни од оние што ја детерминираат побарувачката за потрошни добра. Побарувачката за потрошни добра главно зависи од потрошувачката моќ (т.е. доходот) на потрошувачите; **потрошувачката за инвестициони добра зависи од очекувањата за профитабилноста и таа може да биде пониска дури ако обилните фондови се расположливи за купување**“ (Hansen 1953, p. 26–27, подвлекол Т. Ф.).

Кога потенцираме дека агрегатната побарувачка во Кејнзовото економско учење има круцијално значење, особено треба да се има предвид следнава логика на резонирање, која директно произлегува од Кејнзовиот економски модел:

- Кејнз истакнува дека токму ефективната побарувачка во секој момент ги определува општото ниво на националниот доход и вработеноста;
- До Кејнз, се сметаше дека макроекономската рамнотежа и полната вработеност одат рака за рака, односно дека не е можно да се воспостави макроекономска рамнотежа (состојба кога агрегатната побарувачка и агрегатната понуда се совпаѓаат) ако едновременно не егзистира и полна вработеност. Кејнз тврди дека промените во агрегатната побарувачка може да ја нарушат постојната макроекономска рамнотежа и да доведат до нејзино воспоставување на ново, сега пониско рамниште;
- Во Кејнзовиот економски модел, цените и платите, на краток рок, се нефлексибилни (непроменливи нагоре и надолу). Фактички, основната Кејнзова (денес кејнзијанска) хипотеза е дека „...генерално гледано, претпријатијата ја фиксираат цената за определен период и потоа ја задоволуваат побарувачката по таа цена“ (Frank et Bernanke 2009, p. 640). Поради тоа, кривата на агрегатната понуда AS во Кејнзовиот економски модел, на краток рок, не е вертикална (на нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ и природната стапка на невработеност), туку

е крива со растечки наклон. Овој факт ја прави сосема извесна можноста, поради опаѓање на агрегатната побарувачка и нејзиното поместување налево, економијата да биде „фатена“ во замката на рамнотежа при непотполна вработеност;

- Од претходново следи дека токму промените во агрегатната побарувачка се главниот извор на економска нестабилност, т.е. на појава на бизнис-циклуси;
- Спречувањето, т.е. ублажувањето на бизнис-циклусите е можно само преку мерките на економската политика на страната на агрегатната побарувачка.

Склоноста кон потрошувачка

Фактори од кои зависи склоноста кон потрошувачка

Склоноста кон потрошувачка, односно платежната способност за потрошни добра, според Кејнз, е детерминирана од објективни и од субјективни фактори.

Позначајни објективни фактори се: *промените во висината на платите, промените во дисконтната стапка, т.е. во „односите на размена меѓу сегашните и идните добра“; промените во фискалната политика, промените во соодносите меѓу сегашното и идното ниво на доходот и др.* (Keynes, p. 91–96).

Во анализата на објективните фактори кои ја условуваат склоноста кон потрошувачка, Кејнз посебно внимание им обрнува на *реалните плати*, што е разбирливо, бидејќи платите, т.е. трудовиот доход, во маса, се најзначајната компонента на агрегатната побарувачка. Во таа смисла, Кејнз, на почетокот од оваа анализа, потсетува дека „...потрошувачката (C) е очевидно, многу повеќе (во определена смисла) функција на реалниот отколку на номиналниот доход“ (Keynes 1997, p. 91).

Познато е дека во класичниот модел на економска анализа, во услови на намалување на општото ниво на цените, намалувањето на платите не предизвикува промени во реалниот аутпут и во вработеноста (доколку цените на средствата за живот се намалат, ќе се намалат и платите – работниците со пониски плати, сега ќе бидат во можност да ја купат истата маса средства за живот). Спротивно на тоа, во Кејнзовиот макроекономски модел, цените и платите на краток рок се ригидни, нефлексибилни нагоре и надолу, поради што, опаѓањето на агрегатната побарувачка и општото ниво на цените, во крајна линија, ќе водат кон намалување на аутпутот и на вработеноста. Сепак, во оваа анализа, Кејнз внесува значајна доза на претпазливост и укажува дека прашањето за ефектите од намалувањето на платите врз вработеноста е комплексно – во зависност од дејството на голем број други фактори, смалените плати може да имаат не само негативно, туку, понекогаш и позитивно дејство. Така, на пример (Hansen 1953, p. 176):

- Во отворена економија, ефектот од редуцијата на платите може да биде позитивен сè додека смалените плати ја зголемуваат конкурентската моќ на економијата, т.е. додека и во земјата увозник не се смалат (соодветно) платите;
- Во отворена економија редуцијата на платите може да има и негативно дејство, доколку тоа води до влошување на условите за размена на земјата којашто ги намалила платите;
- Ако смалените плати предизвикаат промена во очекувањата, т.е. очекување дека во иднина тие ќе пораснат, крајниот ефект врз агрегатната побарувачка и вработеноста ќе биде позитивен итн.

Меѓутоа, доколку ја имаме предвид целината на Кејнзовиот економски модел, Кејнзовото тврдење за негативните ефекти од редуцијата на платите врз агрегатната побарувачка и вработеноста, најмногу се врзани за редистрибутивните ефекти од смалувањето на платите. Имено, смалените плати предизвикуваат пораст на нетрудовите доходи, вклучувајќи и пораст на доходите на рентниерските слоеви од популацијата. Ваквиот ефект, според Кејнз, сигурно води кон намалување на склоноста кон потрошувачка, на агрегатната побарувачка, на реалниот аутпут и вработеноста, поради помалата маргинална склоност кон потрошувачка на побогатите слоеви на населението.

Позначајни субјективни фактори се: *создавање резерви* (мотив на претпазливост), *обезбедување на антиципираните потреби на поединците или на фамилијата во иднина*: добра за поодминатата возраст, едукација на членовите на семејството и сл. (мотив на предвидување), *корист и уживање од камати и од зголемување на вредноста на парите* (мотив на калкулации), *уживање во чувството на независност и моќ* (мотив на независност), *оставање богатство во наследство* (мотив на горделивост) и слично (Keynes, p. 107–108). Притоа, Кејнз напомува дека значителен дел од акумулираните заштеди во економијата се концентрирани кај претпријатијата и кај институциите (на пример, централната влада, локалните власти и сл.) со мотиви за потрошувачка, односно за штедење, аналогни, но не и сосема идентични, со оние на индивидуите. Такви мотиви се: мотивот на претпријатијата (обезбедување ресурси за идни инвестиции без да се зголеми долгот на претпријатието), мотив за ликвидност (да се обезбедат ликвидни ресурси за да се пресретнат опасности, тешкотии и депресији) итн. (Keynes, p. 108–109).

Врз основа на овие испитувања, современата макроекономска наука ја формулирала модерната *теорија за потрошувачката и штедењето*.

Според Кејнз, како што видовме претходно, *потрошувачката*, во прв ред, е функција на реалниот тековен доход на домаќинствата. Оваа категорија денес е основа за утврдување на категоријата *расположлив доход*. Имено, како што е познато, во пазарните економии сопственици на факторите на производство (труд, капитал, земја, претприемнички способности) се домаќинствата. За изнајмените фактори на производство, нивните соп-

твеници (домаќинствата) добиваат доходи: плати, камати, ренти, профити. Од вака добиениот доход (Y), домаќинствата на државата (владата) ѝ ги плаќаат директните даноци (Td). Од друга страна, домаќинствата со ниски доходи примаат социјални трансфери од буџетот (B). Така се доаѓа до категоријата расположлив доход на домаќинствата:

$$\text{Расположливиот доход} = Y + B - Td^7$$

Штедење

Штедењето Кејнз го дефинира како вишок на расположливиот тековен доход над потрошувачката (Keynes 1997, p. 62). Значи, штедењето го претставува делот од расположливиот доход на домаќинствата што не се потрошил.

$$\text{Штедењето} = \text{расположливиот доход} - \text{потрошувачката}$$

Домаќинствата, особено оние со повисок доход, не го наменуваат целиот расположлив доход за потрошувачка. Напротив, еден дел од расположливиот доход останува непотрошен, или, што е исто, домаќинствата го заштедиле. Во оваа смисла, штедењето се сведува на одложена потрошувачка, на дел од расположливиот доход што не се потрошил сега, туку ќе се потроши во иднина.

Заштедите на домаќинствата (концентрирани во комерцијалните банки) претставуваат основен извор на позајмливи парични фондови. Со други зборови, понудата на позајмливи парични фондови во економијата главно ја креираат домаќинствата. Побарувачката на позајмливи парични фондови, пак, ја креираат фирмите кои секогаш имаат потреба од дополнителен капитал за да го финансираат својот раст и развој. Оттука, на макро план, на страната на понудата на позајмливи парични фондови стои штедењето, а на страната на побарувачката на позајмливи парични фондови стојат **инвестициите** на фирмите. Ова, понатаму, значи дека во затворена економија, помеѓу штедењето и инвестициите стои знак на еднаквост. Ваквиот став, кој е еден од основните постулати на класичната економија, во основа, го прифаќа и Кејнз, кој вели дека: „...износот на штедењето е резултат на колективното однесување на индивидуалните потрошувачи, а износот на инвестициите е резултат на колективното однесување на индивидуалните претприемачи и тие два износа нужно се еднакви, бидејќи секој од

⁷ Според Кејнз токму, расположливиот тековен доход претставува основен фактор кој ги условува нивото на потрошувачката и нивото на штедење. Оваа теза останува валидна до денешни дни, иако некои понови испитувања, како што ќе видиме подоцна, донекаде го проблематизираа, односно, подобро кажано, го надополнија ваквото тврдење. Имено, испитувањата вршени во САД за еден долг временски период, од 1930 до 2000 година, потврдија дека постои тесна зависност и заемно совпаѓање помеѓу движењето на тековниот расположлив доход и големината на потрошувачката, а со тоа и на штедењето како непотрошен дел, резидуал, остаток, од расположливиот доход. Исклучок од ваквата законитост се забележува само во периодот на Втората светска војна, кога луѓето штеделе за да го помогнат воениот напор на земјата (Samuelson and Nordhaus 2005, p. 454.).

нив е еднаков на вишокот на доходот над потрошувачката“ (Keynes 1997, p. 63).

Фактот што Кејнз штедењето го изедначува со позајмливите парични фондови и со инвестициите, не значи дека неговите погледи и сфаќања за овие две макроекономски категории се идентични со оние на класичната економска мисла. Напротив, третманот на штедењето и на инвестициите во Кејнзовиот макроекономски модел е оригинален и многу поразличен од оној на класичната економија, најмалку поради два факта:

Прво, според Кејнз, штедењето и инвестициите секогаш се еднакви, но не и нужно во еквилибриум (Hansen 1953, p. 143). Ваквото тврдење на Кејнз, можеби, на прв поглед звучи како тавтологија, но, суштински, комплетно го диференцира од погледите на класичната економија. Имено, во Кејнзовиот макроекономски модел поттикот за инвестирање е важна детерминанта на ефективната побарувачка, а промените во ефективната побарувачка (што предизвикуваат епизоди на рецесии и експанзии), Кејнз главно ги врзува за нестабилноста на инвестициите, т.е. за состојбите во економијата кога штедењето е поголемо од инвестициите, или, обратно, кога инвестициите се поголеми од штедењето. Поедноставно кажано, Кејнз мисли дека расположливите позајмливи фондови не мора целосно да се употребат за инвестирање, бидејќи поттикот за инвестирање во голема мера е детерминиран од маргиналната ефикасност на капиталот и од очекувањата на економските субјекти за идните економски настани. Така, на пример, ако економските субјекти очекуваат „лоши времиња“, инвестициите се намалуваат и економијата влегува во рецесија и *vice versa*. Ова само потврдува дека Кејнз не верувал во тврдењето на класичната економија дека каматната стапка, како цена на капиталот, автоматски може да воспостави баланс помеѓу штедењето и инвестициите.

Второ, според класичарите, порастот на штедењето предизвикува пораст на инвестициите (порастот на штедењето се сведува на зголемена понуда на позајмливи парични фондови, со што се намалува каматната стапка и растат инвестициите). Ова Кејнз не го негира, но сепак укажува дека е можно, токму зголемувањето на склоноста кон штедење да предизвика намалување на доходот и пад на инвестициите.

„Влијанието на промените во каматната стапка врз износот на тековното штедење е од извонредно значење, но во спротивна насока од она што вообичаено се претпоставува“; ... бидејќи, „порастот на каматната стапка ќе ги намали инвестициите, па ... оттука, зголемувањето на каматната стапка нужно ќе придонесе за намалување на доходот на нивото на кое штедењето ќе се намали во иста мера како и инвестициите“ (Keynes 1997, p. 110).

Оттука, смалениот доход, врз оваа основа, ги намалува инвестициите. Во овој контекст, професорот Алвин Хансен посочува дека кај Кејнз порастот на инвестициите, преку дејството на мултипликаторот, води кон зголемување на доходот, а со тоа и на штедењето (Hansen 1953, p. 153–154).

Маргинална склоност кон потрошувачка и маргинална склоност кон штедење

Кејнз во економската анализа прв ги вовеле и категориите **маргинална склоност кон потрошувачка** (*Marginal Propensity to Consume – MPC*) и **маргинална склоност кон штедење** (*Marginal Propensity to Save – MPS*).

Маргиналната склоност кон потрошувачка го покажува дополнителниот износ на потрошувачката што произлегува од секоја дополнителна единица остварен доход, додека **маргиналната склоност кон штедење** го покажува дополнителниот износ на штедење што произлегува од секоја дополнително единица остварен доход. Уште поконкретно кажано, маргиналната склоност кон потрошувачка покажува кој дел од дополнително остварениот доход поединецот, или домаќинството, ќе го употреби за потрошувачка. Бидејќи непотрошениот дел од доходот претставува штедење, маргиналната склоност кон штедење покажува кој дел од дополнително остварениот доход поединецот, или домаќинството, ќе го заштеди.

Кејнз во *Општата теорија...* им обрнуваше големо внимание токму на овие две категории, бидејќи сметаше дека тие имаат силно влијание врз ефективната побарувачка (агрегатната побарувачка), а преку неа и врз националниот доход и вработеноста во економијата. Кејнз тврди дека врз основа на психолошки факти (природата на човекот) и врз основа на факти од искуството, се покажува дека со порастот на расположливиот доход расте и маргиналната склоност кон потрошувачка, но со помала динамика од порастот на расположливиот доход. „Фундаменталниот психолошки закон, на кој *a priori* со голема сигурност можеме да се потпреме, и тоа како врз основа на познавањето на човечката природа така и врз основа на факти од искуството, се состои во тоа што луѓето, по правило и во просек, се склони кон зголемување на својата потрошувачка со зголемување на својот доход, но не за толку за колку што се зголемува нивниот доход“ (Keynes 1997, p. 96).

Врз оваа основа, Кејнз извлекува уште два значајни заклучока:

Првиот е дека маргиналната склоност кон потрошувачка е поголема кај посиромашните слоеви од населението, бидејќи најзначајниот дел од расположливиот доход тие го употребуваат за да си ја обезбедат нужната егзистенција, а помала кај богатите слоеви од населението, бидејќи тие за потрошувачка користат релативно (процентуално) помал дел од расположливиот доход. Од разбирливи причини, обратно стојат работите кај маргиналната склоност кон штедење, која секогаш е поголема кај слоевите на населението со повисок доход.

Вториот заклучок е дека на макроплан склоноста кон потрошувачка расте со помала динамика од порастот на националниот доход. Овие заклучоци се многу важни за анализата на економските циклуси и за мерките на макро-економската политика од кејнзијанска природа.

Поттик за инвестирање

Втората компонента од којашто зависи ефективната побарувачка, а преку неа и вкупниот аутпут и вработеноста, е **поттикот за инвестирање**.

Во својата анализа, Кејнз им обрнуваше големо влијание на инвестициите, бидејќи мислеше дека токму нивната нестабилност и променливост ја сочинуваат основата на краткорочните економски флукуации (бизнис-циклусите).

Поттикот за инвестирање зависи од два фактора: **маргиналната ефикасност на капиталот** и **каматната стапка**.

Маргинална ефикасност на капиталот

Маргиналната ефикасност на капиталот, според Кејнз, е главна детерминанта на поттикот за инвестирање. Што подразбира Кејнз под маргинална ефикасност на капиталот, односно која е логиката на оваа категорија?

Кога човек купува капитално добро, на пример машина, тој фактички го купува правото да ги користи идните приноси што ќе му ги носи машината – приносите од продажба на нејзиниот аутпут, т.е. на добрата што се произведуваат со таа машина. Наспроти серијата идни приноси што инвеститорот ги добива од новото капитално добро (машината), кои Кејнз ги нарекува (prospective returns), значи еден вид очекувани враќања во форма на парични приходи, постои и т.н. производствена цена на инвестиционото добро (машината), што Кејнз ја нарекува supply price и под која тој не ја подразбира пазарната цена по којашто капиталното добро може да биде купено во моментот, туку актуелната цена по којашто производителот може да произведе нова, дополнителна единица од капиталното добро. Значи, како што забележува и самиот Кејнз, производствената цена (supply price), **de facto**, се сведува на трошокот за замена на капиталното добро (replacement cost), но не во историска смисла, во смисла на оригиналниот трошок во периодот кога машината била произведена, туку во смисла на тековна производствена цена на капиталното добро.

„Односот меѓу очекуваниот принос од капиталното добро и неговата производствена цена, или трошок на замена, т. е. односот меѓу очекуваниот принос од една дополнителна единица на тој тип капитал и трошокот за производство на таа единица, не упатува на **маргиналната ефикасност на капиталот** од тој тип“ (Keynes, p. 135).

Во еднаесеттата глава на *Општата теорија*..., посветена на маргиналната ефикасност на капиталот, Кејнз напомнува дека терминот маргинална ефикасност на капиталот, или маргинална продуктивност на капиталот, или маргинална корисност на капиталот, е често употребуван термин во економијата, но дека во врска со него постојат најмалку три нејасности што треба да се отстранат (Keynes 1997, p. 137–141):

Прво, во литературата, маргиналната ефикасност на капиталот често се искажува во физички единици, а Кејнз инсистира на потребата од нејзино вредносно искажување;

Второ, Кејнз мисли дека терминот маргинална ефикасност на капиталот треба да се сфати како однос меѓу очекуваниот принос од една дополнителна единица капитал и трошокот за производство на таа единица, а не како апсолутна големина;

Трето, она што, според Кејнз, е најважно и внесува најголема забуна, е „неуспехот да се разбере дека таа (маргиналната ефикасност на капиталот – Т. Ф.) зависи од очекуваниот принос на капиталот, а не само од неговиот тековен принос.“ (Keynes 1997, p. 141).⁸ Третава забелешка на Кејнз навистина е најзначајна, бидејќи во практиката при донесувањето одлука за инвестирање дополнителни единици капитал, најголеми проблеми настануваат со предвидувањето на идните очекувани приноси на капиталот, кои, понатаму, како што е познато, се предмет на дисконтирање (сведување на сегашна вредност) за да можат да се споредат со трошокот за замена на капиталното добро. Од друга страна, пак, големината на дисконтот во голема мера е условен од висината на каматната стапка, што автоматски упатува на заклучокот дека инвеститорите при донесувањето одлука за инвестирање се соочени и со проблемот на предвидување на движењето на каматната стапка во иднина. Сите овие моменти заедно покажуваат зошто во практиката инвеститорите не се секогаш во можност да направат оптимален избор.⁹

Кејнз во оваа анализа посебно укажува на фактот дека порастот на инвестициите во одделни видови капитални добра води кон **намалување** на маргиналната ефикасност на капиталот, главно поради две причини: (1) во мера во којашто растат инвестициите во одделно капитално добро, расте и понудата на добра и услуги произведени со тој вид капитално добро, што, од своја страна, предизвикува опаѓање на цените на добрата и на услугите, а со тоа и опаѓање на очекуваните приноси; (2) зголемената побарувачка и трошењето средства за производство за определено капитално добро, ја зголемува цената на капиталното добро и ја намалува неговата маргинална ефикасност.

„Ако се зголемува инвестирањето во кој било вид капитал и во текот на кој било временски период, маргиналната ефикасност на тој вид капитал ќе се смалува паралелно со зголемувањето на инвестициите во тој вид ка-

⁸ Во овој контекст Кејнз напомнува дека двајца познати економисти, Алфред Маршал и Ирвин Фишер, имаат слично сфаќање на маргиналната ефикасност на капиталот со неговото, иако употребуваат поинакви термини – Маршал зборува за „чиста маргинална ефикасност“, а Фишер за „стапка на принос во однос на трошокот“ (Keynes 1997, p. 139–140).

⁹ Токму овој факт, во современата литература, се наведува како една од причините за појавата на бизнис-циклуси, вклучително и за појавата на економската криза од 2007/2008 година. (Види: Фити, Т: *Феноменологија на економските кризи – современите бизнис-циклуси и антициклични политики*, изд. Економски факултет – Скопје, Скопје 2009, стр. 274–275).

питал,¹⁰ во дел затоа што изгледите за идните приноси ќе опаѓаат доколку понудата за тој вид капитал се зголемува, а во дел затоа што, по правило, зголемениот притисок (во смисла на трошење – Т. Ф.) на средства за производство на тој вид капитал ќе води кон зголемување на производствената цена на тој вид капитал“ (Keynes 1997, p. 136).

Според Кејнз, маргиналната ефикасност на капиталот е под силно влијание на очекувањата на економските субјекти за идните економски настани. Овде станува збор за долгорочните предвидувања, кои се поврзани со идната заработка на претприемачите од ангажирањето дополнителни капитални добра, а не за краткорочните предвидувања кои се поврзани со цената на производот што претприемачот очекува да ја добие во моментот кога го започнува производството на определено добро или услуга (Keynes 1997, p. 46–47).

„Претходно видовме дека маргиналната ефикасност на капиталот зависи не само од постојната изобилност или реткост на капиталните добра и тековните трошоци за производство на капиталните добра, туку исто така и од тековните очекувања за идните приноси од капиталните добра. Во случајот на трајните средства, меѓутоа, природно и логично е дека очекувањата за иднината играат доминантна улога во детерминирањето на обемот во кој стануваат препорачливи новите инвестиции. Но, како што видовме, базата за таквите очекувања е многу сомнителна. Со оглед на тоа што тие предвидувања се засноваат на променливи и несигурни факти, тие се подложени на ненадејни и големи промени (Keynes, p. 315).

Подоцна ќе видиме дека Кејнз нестабилноста и големите падови на инвестициите во епизоди на рецесии и кризи ги поврзува со „колапсот“ на маргиналната ефикасност на капиталот, а последново, пак, токму со промените во долгорочните очекувања. Затоа на очекувањата ќе им посветиме посебно поглавје во овој дел на трудов.

Каматната стапка

Каматната стапка е вториот фактор од кој зависи поттикот за инвестирање. Класичните економисти, како што видовме претходно, првин тврдат дека штедењето и инвестициите секогаш се еднакви и дека токму каматната

¹⁰ Во современата микроекономска теорија, ова се поврзува и со законот за опаѓачките приноси, кој вели дека со додавање дополнителна единица **променлив фактор на производство**, под претпоставка дека другите фактори на производство се константни, непроменливи (*ceteris paribus*), неговиот маргинален производ (според тоа и приход), со текот на времето, покажува тенденција на опаѓање. Меѓутоа, иако овде станува збор за еден од основните економски концепти, неговото значење е релативно ограничено, поради две причини: прво, во практиката, при инвестирањето променливи се сите инпути (фактори на производството), поради што законитоста може да дојде до израз само во секторите чие производство е под значително влијание на расположливите природни ресурси (на пример, екстрактивната индустрија) и, второ, законот за опаѓачки приноси главно доаѓа до израз во услови на стагнирант технички прогрес.

стапка ја осигурува таквата еднаквост. Притоа, Кејнз напомува дека ваквото тврдење е присутно кај Маршал, Касел, Валрас и други економисти (Keynes 1997, p. 175–177).

Понатаму, класичните економисти секогаш поаѓале од претпоставката дека намалувањето на потрошувачката има за тенденција намалување на каматната стапка, а зголемувањето на инвестициите има за тенденција зголемување на каматната стапка.

Затоа, во концептот на класичните економисти трите значајни макроекономски големини – платежната способност за потрошни добра, платежната способност за инвестициони добра и штедењето, едноставно се детерминирани од каматната стапка. Оттука и тврдењето дека каматната стапка е автоматски регулатор на вкупниот економски живот.

Во Кејнзовиот економски модел каматната стапка ниту оддалеку не може да биде автоматски регулатор на вкупниот економски живот, поради неколку причини:

Прво, каматната стапка е детерминирана од два фактора: **преферирањето ликвидност** (побарувачката за пари) и **понудата на пари**; за последново решаваат монетарните власти (централната банка). Овие две детерминанти на каматната стапка подетално ќе ги елаборираме подолу, во делот за Кејнзовото разбирање на улогата на монетарните фактори. Фактот што луѓето секогаш сакаат да имаат ликвидни парични средства кај себе (преференција на ликвидност), за да можат да ги извршуваат секојдневните трансакции (купување и плаќање добра и услуги), за да можат да купуваат хартии од вредност кога нивните цени се поволни (шпекулативен мотив) итн., сам по себе ја индицира можноста дека целото штедење не може и не мора да се претвори во инвестиции. Според тоа, нема знак на еднаквост меѓу инвестициите и штедењето, како што тоа го претпоставуваше класичната економија, а со тоа се отвора можност за појава на економска и монетарна нерамнотежа. Ако штедењето е поголемо од инвестициите, се јавуваат рецесија и невработеност, а ако штедењето е помало од инвестициите – се јавуваат заживување на економската активност и инфлација.

Второ, Кејнз посебно потенцира дека потрошувачката (**C**) и инвестициите (**I**) се фактори кои пред сè ја определуваат невработеноста, а не каматната стапка.

„Ако, меѓутоа, овие две големини (потрошувачката и инвестициите – Т. Ф.) не ја определуваат каматната стапка, туку вкупниот обем на вработеноста, тогаш длабоко ќе се изменат и нашите погледи за механизмот на економскиот систем. Смалената готовност кон потрошувачка ќе се гледа во сосема друга светлина, ако наместо да се третира како фактор кој, *ceteris paribus*, ќе ги зголеми инвестициите, во неа се гледа фактор кој, *ceteris paribus*, ќе ја смали вработеноста“ (Keynes 1997, p. 220).

Трето, со ваквите погледи, се разбира, не се исклучува повратното влијание на каматната стапка врз потрошувачката, штедењето, инвестициите, па и врз маргиналната ефикасност на капиталот. Имено, јасно е дека пови-

соката каматна стапка придонесува за пораст на штедењето, но само до определена точка (тоа во современата макроекономија се објаснува со замената на ефектот на супституција со ефектот на доход), за намалување на инвестициите (Keynes 1997, p. 182) и на маргиналната ефикасност на капиталот.¹¹ Поентата во Кејнзовото економско учење е во тврдењето дека главна детерминанта на склоноста за инвестирање е маргиналната ефикасност на капиталот, а не каматната стапка.

Значењето на долгорочните очекувања

Кејнз им придавал големо значење на *очекувањата*, особено на *состојбата на долгорочните очекувања*, бидејќи бил уверен дека тие, многу често, се главниот виновник за „колапсот на маргиналната ефикасност на капиталот“, т.е. за намалување на инвестициите и на ефективната побарувачка, а преку нив и за намалување на вкупниот аутпут и вработеноста во економијата. Порано веќе укажавме дека Кејнз прави јасна разлика помеѓу долгорочните и краткорочните очекувања. Првите се поврзани за идните приноси од ангажирање дополнителни единици капитални добра, а вторите со продажбите на фирмите. Фокусот на нашата анализа во овој дел на трудов е врз *долгорочните очекувања*, поради нивното доминантно влијание врз маргиналната ефикасност на капиталот.

Со оглед на фактот што Кејнз тврдел дека знаењата на економистите за начинот на антиципирањето на идните економски настани се многу скромни, во современата макроекономска наука кога се говори за главните домени на согласување, односно на несогласување меѓу претставниците на двете големи и заемно конкурентни школи (некејнзијанската и неолибералната) за клучните економски теми, кога е во прашање начинот на формирање на очекувањата, на ортодоксните кејнзијанци редовно им се припишува тврдењето дека *не е јасно како се формираат очекувањата*. Ваквиот нивен став, понатаму, се става во корелација и во контекст со толкувањето на Кејнзовите погледи за начинот на кој се формираат очекувањата. Меѓутоа, на почетокот од дванаесеттата глава на *Општата теорија*., која е посветена на состојбата на долгорочните очекувања, Кејнз пишува: „...наша вообичаена практика (при формирањето на долгорочните очекувања – Т. Ф.) е да се зема постојната ситуација и таа да се проектира во иднина, модифицирана само со опсегот на нашите повеќе или помалку јасни резони за очекуваните промени“ (Keynes 1997, p. 148).

¹¹ За последново треба да се имаат предвид две работи: прво, каматната стапка претставува опортунитетен трошок на парите употребени за купување капитални добра – кога претприемачот купува капитално добро на кредит, опортунитетниот трошок станува видлив, реален, и ја зголемува набавната цена на капиталното добро, т.е. го зголемува трошокот за замена; второ, зголемената каматна стапка ја намалува сегашната вредност на приходот на капиталното добро. Крајниот резултат е смалена маргинална ефикасност на капиталот и смалена склоност кон потрошувачка (Види: Фити, Т.: *Економија – основи на економијата*, изд. Економски факултет – Скопје, Скопје 2008, стр. 169–170).

Очевидно, на Кејнз му било јасно дека доминантниот начин на формирање на очекувањата се сведува на екстраполација на сегашните состојби во иднината, со внесување на определени промени кои, повеќе или помалку, се извесни, т.е. на она што денес во макроекономската наука се опфаќа со терминот *адаптибилни очекувања*. Но, на Кејнз, исто така, му било јасно дека никакви математички модели не може со значајна доза на сигурност да ја предвидат иднината, бидејќи врз поттикот за инвестирање силно влијание имаат т.н. *animal spirits*. Терминот *animal spirits*, оригинално воведен во економската литература од страна на Кејнз, означува *животна енергија*, т.е. упатува на дејството на брановите на замена на оптимизмот и песимизмот, на надежите и разочарувањата на претприемачите, значи на промена на довербата на претприемачите во бизнис-опкружувањето, врз маргиналната ефикасност на капиталот и врз поттикот за инвестирање.

„Дури и ако ја оставиме настрана нестабилноста условена од шпекулациите, постои нестабилност којашто произлегува од карактеристиките на човечката природа, при што голем дел од нашите позитивни активности зависи повеќе од спонтаниот оптимизам, отколку од математичките предвидувања, повеќе од морални и хедонистички отколку од економски фактори... Оттука, ако животната енергија ослаби, а спонтаниот оптимизам се поколеба, препуштајќи нè исклучително да се потпреме врз математичкото предвидување, животната енергија снеможува и угаснува – иако стравувањето од загуби исто толку може да биде неосновано колку што порано била надежта за профит.“ (Keynes 1997, p. 161–162).

Кејнз мислел дека состојбата на довербата е многу значајна при антиципирањето на иднината, но економистите неа не ја анализираат внимателно – напротив, тие, по правило, се задоволуваат со нејзин општ третман. Нејзиното значење произлегува од фактот што таа има силно влијание врз поместувањето на маргиналната ефикасност на капиталот, а со тоа и на стапката на инвестиции – фактички Кејнз става знак на еднаквост помеѓу промените во состојбата на довербата и поместувањето на маргиналната ефикасност на капиталот, односно двете варијабли ги инкорпорира во единствен фактор кој дејствува врз стапката на инвестициите (Keynes, 1997, p. 148–149).

Кејнз мислел дека нашите знаења за антиципирањето на иднината се сосема слаби, недоволни.

„Нашето знаење е многу мало, често занемарливо за факторите што го управуваат (определуваат – Т. Ф.) приносот од една инвестиција низа години во иднина од денес. Ако зборуваме отворено, ќе признаеме дека базата на нашето знаење за проценетиот принос од железница, од рудник за бакар, од текстилна фабрика, од имиџот на патентиран лек, од трансатлантски брод, од зградата во City of London, десет години отсега е мало или никакво, или дури и за пет години од денес“ (Keynes 1997, p. 149–150).

Кејнз во оваа анализа укажува на бројни фактори кои ја комплицираат, или пак ја олеснуваат, нашата анализа за очекуваните приноси од ангажирањето дополнителни единици капитални добра. Така, на пример, Кејнз

потенцира дека во времето кога бизнисите главно биле организирани како фирми во индивидуална сопственост или партнерства, инвестициите главно зависеле од „сангвинистичкиот темперамент“ на претприемачот, од неговите „конструктивни импулси“, инкорпорирани во бизнисот како начин на живеење, а не од прецизни калкулации за очекуваниот профит (Keynes 1997, p. 150). Но, подоцна, со раздвојувањето на сопственоста и менаџментот и со појавата на организирани пазари, на сцена стапуваат нови фактори од кои некои го олеснуваат системот на инвестирање, а други го чинат покомплексен, т.е. придонесуваат за нарушување на неговата стабилност. Кејз мислел дека Берзата којашто секој ден ја оценува и ја преоценува вредноста на инвестицијата (преку промените на цените на акциите), на инвеститорите им дава можност постојано да ги ревидираат своите процени и очекувања. Меѓутоа, други фактори, пак, одмагаат и не овозможуваат реално да се процени вредноста на имотите во иднина – на пример:

- Фактот што раздвојувањето на сопственоста и менаџментот ги трга сопствениците на капиталот понастрана од управувањето со фирмите и од можноста да се стекнат со специјален фонд знаења за бизнисот, значително ја намалува нивната способност (на сопствениците, на инвеститорите) да ја проценуваат вредноста на инвестициите во иднина;
- Понатаму, берзата, преку сезонските промени на цените на производите, може да даде погрешни сигнали за вистинската вредност на бизнисот – сегашна и идна;
- Во „абнормални времиња“ пазарот е опсипуван со бранови оптимистички и песимистички чувства, кои се неразбирливи и не постои солидна база за разумни калкулации (Keynes 1997, p. 154);
- Кејз мислел дека „психологијата на масите“ што ја градат голем број игнорантни индивидуи (во смисла дека индивидуата самата по себе нема моќ да влијае врз општата состојба – на пример, како што во моделот за совршена конкуренција одлуките на индивидуална фирма за обемот на производството не може да влијаат врз висината на цената на доброто во секторот), има силно влијание врз очекувањата, т.е. врз процената на идните приноси од инвестициите. Иако може да се претпостави дека конкуренцијата меѓу професионалните експерти кои поседуваат знаења над оние на просечниот приватен инвеститор, може да ги коригира „заскитувањата“, „будалштините“ на игнорантната индивидуа, тоа, според Кејз, не се случува секогаш. Имено, токму професионалните експерти, често се загрижени не за долгорочната вредност на имотите (на пример, за цените на акциите), туку за нивната краткорочна пазарна вредност (за онаа по три месеци или една година отсега) што се формира под дејство на психологијата на масите. Тоа е непосакуван резултат на пазарот на инвестиции организиран на овој начин, на начин кој ја преферира т.н. ликвидност, при што се заборава дека овде не станува збор за ликвидноста на општеството (заедницата) во целина, туку за ликвидност кон која се стремат дел од инвестицис-

ките институции, кои настојуваат да ги концентрираат своите ресурси во ликвидни хартии од вредност. „Затоа не е разумно да платиш 25 за инвестиција за којашто веруваш дека ќе ти донесе очекуван принос во износ од 30, ако исто така веруваш дека пазарот неа ќе ја вреднува со 20 три месеци подоцна“ (Keynes 1997, p. 155). Оттука: „Општествената цел на професионалното инвестирање би требало да биде пораз на темните сили на времето и на игнорацијата кои ја обвиваат иднината“ (Keynes 1997, p. 155);

- Дефинитивно, Кејнз укажува и на фактот дека врз состојбата на довербата силно влијае и состојбата на институциите кои позајмуваат, односно состојбата на кредитот. Во овој контекст, тој потенцира дека колапсот на цените на „equities“ предизвикува „дисторзивни реакции“ во маргиналната ефикасност на капиталот и се одразува врз состојбата и шпекулативната доверба (на инвеститорите во долгорочни хартии од вредност) и на состојбата на кредитот. Едната или другата слабост, смета Кејнз, се доволни за да се предизвика колапс, а надминувањето на рецесијата бара заживување во двата сегмента (Keynes 1997, p. 158).

Инаку, треба посебно да се одбележи дека Кејнз правел јасна разлика помеѓу **неизвесноста**, како карактеристика на очекувањата, и **ризикот**. Битната разлика помеѓу ризикот и неизвесноста се огледа во фактот што **ризикот е мерлив и предвидлив, што не е случај и со неизвесноста**. На оваа разлика инсистира Кејнз, но исто така и познатиот економист од неолиберална провениенција, професорот Франк Најт.

„Делото *Расправа за веројатноста* од Кејнз беше објавено истата година кога и делото на Франк Најт *Ризик, неизвесност и профит* (1921). Една од главните карактеристики на двата придонеса е дека двајцата автори ја прават истата разлика помеѓу ризикот и неизвесноста: ризикот се означува како мерлив и сигурен, додека ниедна од овие две карактеристики не се однесува на неизвесноста. Ризикот би се окарактеризирал со ситуација чијашто веројатност е објективно позната и целосно квантифицирана. Спротивно, автентичната неизвесност е непредвидлива и неквантифибилна и се појавува врз случајноста од ’ветувачките изненадувања’ и новости“ (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1997, p. 407).

На крајот на оваа анализа ќе укажеме на фактот дека познати економисти, посебно оние од некејнзијанска провениенција, високо ја вреднуваат Кејнзовата анализа за значењето на очекувањата во економскиот живот.

Професорот **Алвин Хансен**, на пример, укажува дека Кејнз го потенцира значењето на очекувањата повеќе од своите претходници (Виксел и Ирвин Фишер) – (Hansen 1953, p. 117) и дека тој во анализата воведува „нов и витално значаен елемент – очекувањата на луѓето“, кој упатува на динамиката на развојниот процес (Hansen 1953, p. 47). Хансен исто така мислел дека Кејнзовата анализа на довербата, на замената на брановите на оптимизам со песимизам, низ текот на економскиот циклус, не треба да се третираат само како фрагмент на имагинацијата, бидејќи, во суштина, тие внесуваат промени во реалните фактори на економијата. (Hansen 1953, p. 210).

Нобеловецот Едмунд Фелпс тврди дека Кејнзовата анализа на очекувањата внела вистинска интелектуална револуција во економската наука. Имено, според Фелпс, Кејнз – со тоа што го потенцирал значењето на неизвесноста на идните настани (пред сè економски), проблемите да се измерат со анализи на другите економски субјекти и нивните очекувања за идните економски настани, значи невозможност на колективниот ум и на колективната рационалност со сигурност да ја предвиди иднината – станал носител на **интелектуална револуција** во тоа време. Неговиот придонес во оваа област, Фелпс го споредува со придонесите за уметноста и за филозофијата на славните Пикасо, Сартр и др., бидејќи Кејнз на економијата му го подари видикот на она што генерално се нарекува модернизам (Phelps 2006, p. 5).

Нобеловецот Џорџ Акерлоф и професорот **Роберт Шилер** мислат дека она што кај Адам Смит е невидлива рака, кај Кејнз тоа се **animal spirits**. (Akerlof and Shiller 2009, p. ix).

Мултипликаторот во Кејнзовото економско учење

Концептот на мултипликаторот во економската теорија прв го воведо професорот Кан, во статијата „*Врските на станбената изградба со невработеноста*“ („The Relation of Home Investment to Unemployment“), објавена во *Economic Journal*, June 1931 (Keynes, p. 113).

Според Кан, ако владата се јави како организатор на јавни работи (на пример, изградба на системи за наводнување, регулација на теченија на реки, изградба на мостови и сл.), ќе се вработат определен број лица – т.н. **примарна вработеност**. Лицата ангажирани во изведувањето јавни работи ќе примаат плати. Дел од платите тие ќе ги употребат за купување потрошни добра, а дел ќе заштедат. Делот од платите употребен за потрошувачка ќе ја зголеми побарувачката за потрошни добра. Претпријатијата што произведуваат потрошни добра, за да ја задоволат зголемената побарувачка, ќе мора да произведат поголеми количества потрошни добра, што значи дека ќе вработат нови лица – **секундарна вработеност**. Дел од платите на нововработените лица (секундарна вработеност) ќе се употребат за купување потрошни добра и на тој начин ќе раздвижат ново производство на потрошни добра, што ќе креира дополнителна вработеност – **терцијарна вработеност** итн. (Види: Стојков 2008, стр. 281–283). Во системот на мултипликатори, очевидно, секое нововработено лице креира дополнителни вработувања. Колкав ќе биде мултипликативниот ефект (дополнителните вработувања иницирани од примарната вработеност), зависи од маргиналната склоност кон потрошувачка. На пример, ако едно лице ангажирано во јавни работи прима месечна плата од 1.000 \$ (овие во неговото семејство се јавуваат како дополнителен доход од вработување на плус еден член на семејството) и ако од тие 1.000 \$ за купување потрошни добра бидат употребени 700 \$, а 300 \$ заштедени, коефициентот на маргиналната скло-

ност кон потрошувачка ќе изнесува 0,70, а коефициентот на маргиналната склоност кон штедење ќе изнесува 0,30.

Хансен го дава следниов пример за да го илустрира **мултипликаторот на вработеноста** на Кан. Ако 300.000 луѓе се вработат за изведување јавни работи (примарна вработеност), тоа може да резултира со вработување нови 600.000 луѓе во индустријата за потрошни добра (секундарна вработеност) – тогаш вкупната вработеност ќе биде 900.000 луѓе, а мултипликаторот на вработеноста ќе изнесува 3 (Hansen 1953, p. 87).

Примеров покажува дека мултипликаторот на вработеноста се пресметува како однос меѓу вкупната (примарната + секундарната), т.е. $300.000 + 600.000 = 900.000$ и примарната вработеност, т.е. 300.000. Мултипликаторот може да се пресмета и како **реципрочна вредност на склоноста кон штедење**. Во примерот што го дава професорот Хансен е претпоставена маргинална склоност кон потрошувачка од $2/3$, што значи дека маргиналната склоност кон штедење е $1/3$. (Збирот на коефициентите на маргиналната склоност кон потрошувачка и маргиналната склоност кон штедење, секогаш е 1, т.е. $MPC + MPS = 1$). Оттука, реципрочната вредност на маргиналната склоност кон штедење е $1/0,33$, што повторно дава мултипликатор 3.

Во рамките на анализата на маргиналната склоност кон потрошувачка, Кејнз зборува за два вида мултипликатори: мултипликатор на инвестициите и мултипликатор на вработеноста: „...Во дадени околности може да се утврди определен однос, **мултипликатор**, помеѓу доходот и инвестирањето и, ако донекаде се упростат работите, помеѓу вкупната вработеност и вработеноста директно ангажирана за изведување инвестициони работи (која ќе ја наречеме **примарна вработеност**). Овој понатамошен чекор е нераздвоен дел на нашата теорија за вработеноста, бидејќи, при дадена склоност кон потрошувачка, го утврдува точниот однос помеѓу вкупната вработеност и доходот и стапката на инвестирање“ (Keynes 1997, p. 113).

Суштината на мултипликаторот на вработеноста ја изнесовме погоре.

Мултипликаторот на инвестициите го покажува ефектот од инвестициите врз националниот доход, т.е. покажува дека зголемените инвестиции го зголемуваат националниот доход со поголема динамика од порастот на инвестициите.

„Слично, во однос на Кановиот мултипликатор, ако 1000.000.000 \$ дополнителни пари се потрошат во приватното градежништво или во јавните работи, како резултат на што потрошувачката на потрошни добра ќе порасне за 2.000.000.000 \$, вкупната потрошувачка ќе се зголеми за 3.000.000.000 \$ и инвестициониот мултипликатор ќе биде 3“ (Hansen 1953, p. 84).

Да претпоставиме дека во економијата се извршило едно ново инвестирање од 10.000 \$ и дека во разгледуваниот период се одржува стабилна склоност кон потрошувачка од 50%. Инвестираните 10.000 \$ сега ќе појдат во рацете на оние кои произведуваат инвестициони добра – машини. Од така добиената сума пари од 10.000 \$, првите корисници ќе употребат за потрошувачка 50%, т.е. 5.000 \$ (маргиналната склоност кон потрошувачка е $1/2$), а другите 50% од доходот ќе се заштедат. Потрошените 5.000 \$ ќе ја зго-

лемат побарувачката за потрошни добра во економијата, т.е. тој износ ќе раздвижи некое ново производство. Кога тие 5.000 \$ ќе преминат во рацете на новите корисници, овие исто така 50%, односно 2.500 \$, ќе употребат за потрошувачка и ќе раздвижат друго ново производство. Очевидно, процесот ќе продолжи да се одвива верижно по истата логика. Мултипликаторниот ефект на првобитно инвестираната сума врз доходот во економијата ќе биде следниов:

$$10\ 000 + 5000 + 2500 + 1250 \dots\dots\dots = 20\ 000.$$

Значи, една почетна сума инвестиции од 10.000 \$, под дејство на мултипликаторот, креира доход од 20.000 \$. Мултипликаторот овде е еднаков на $20.000/10.000$, односно 2. Истиот резултат се добива доколку тој се пресмета како реципрочна вредност на склоноста кон штедење: $2/1 = 2$.

Погоре спомнавме, а тоа се гледа и од примерите, дека мултипликаторот ќе биде дотолку поголем, доколку е повисока маргиналната склоност кон потрошувачка. Овде се поставува прашањето зошто верижната реакција кај мултипликаторот на вработеноста не оди докрај, зошто вработувањето на илјадници работници не води кон вработување на нови и нови илјадници работници, додека невработеноста комплетно не се исцрпи, туку ефектите со текот на времето се намалуваат и се исцрпуваат? Тоа е така, бидејќи постои „истекување“, според Кан, предизвикано од разни причини: дел од зголемениот доход на нововработените работници кој, преку зголемената потрошувачка на потрошни добра треба да раздвижи ново производство, ќе се употреби за враќање долгови, дел ќе се заштеди, дел ќе се потроши за увоз кој не го зголемува домашното вработување итн. (Hansen 1953, p.89 – 90).

Слично како и Кан и Хансен, и Кејз укажува дека **маргиналната склоност кон потрошувачка е клучна за висината на мултипликаторот** (и оној на вработеноста и оној на инвестициите), но и за дејството на некои фактори кои можат да ја намалат неговата висина. Така, на пример, ако луѓето (Кејз го употребува терминот *community* – заедница) решат најголемиот дел од дополнителниот доход (остварен од примарната, секундарната итн. вработеност) да го употребат за потрошувачка, тогаш мултипликаторот ќе биде висок, а порастот на вработеноста, односно на вкупната вработеност, еднаков на примарната вработеност помножена со мултипликаторот, се разбира, под претпоставка дека не дејствуваат и други фактори за смалување на обемот на инвестициите во економијата. Меѓутоа, доколку: „... Заедницата задржи ист обем на потрошувачка и покрај зголемувањето на вработеноста, па оттука и на реалниот доход, порастот на вработеноста ќе се сведе на примарната вработеност предизвикана од јавните работи... Под нормални психолошки претпоставки, зголемувањето на вработеноста ќе биде проследено со смалување на потрошувачката само доколку дојде до промена на склоноста кон потрошувачка – како резултат, на пример, на пропагандата за ограничување на личната потрошувачка во време на војна и само во тој случај зголемената вработеност од инвестициите ќе биде

проследена со неповолни реперкусии во индустриите кои произведуваат потрошни добра“ (Keynes 1997, p. 117).

Се разбира дека мултипликаторот може да дејствува и во обратна насока. Кај инвестициониот мултипликатор, на пример, намалувањето на инвестициите ќе го смалат националниот доход со поголема динамика од намалувањето на инвестициите.

Во анализата на Кан и Кејнз системот на мултипликатори е ограничен само на двете компоненти на агрегатната побарувачка – C и I , или, можеби уште попрецизно, главно на C . Следбениците на Кејнз покажаа дека системот на мултипликаторот е применлив и кај останатите две компоненти на агрегатната побарувачка – потрошувачката на државата и надворешно-трговската размена. Тие, исто така, поаѓајќи од Кејнзовата анализа, ја развија теоријата за бизнис-циклуси низ дејството на мултипликаторот и акцелераторот, но укажаа и на ограничувањата на моделот на мултипликатори – овие прашања ќе бидат анализирани подоцна.

Значењето на монетарните фактори

Кејнзовата теорија за парите може да се следи низ анализата на неколку значајни прашања:

- оспорување на тезата на класичарите за неутралноста на парите;
- понудата на пари и инфлацијата;
- оспорување на релациите искажани преку равенството $MV = PQ$, односно оспорување на квантитативната теорија за парите;
- преферирање на ликвидност (побарувачка за пари) и каматната стапка.

Класичарите, како што е познато, ја застапуваат тезата за **неутралност на парите** – понудата на пари нема никаков ефект врз реалните фактори во економијата, односно врз големината на вкупниот аутпут (брuto-домашниот производ) и врз обемот на вработеноста. Ваквото тврдење е разбирливо, бидејќи класичниот модел се базира врз претпоставката за флексибилност на цените и на платите. Ако цените и платите се променливи нагоре и надолу, пазарите, вклучувајќи го тука и пазарот на трудот, како што и претходно објаснивме (види го графиконот 1.1.), автоматски се урамнотежуваат и економијата секогаш тендира да функционира на својот потенцијален бруто-домашен производ.

Во Кејнзовиот економски модел работите стојат сосема поинаку. Генералната претпоставка во Кејнзовиот модел е дека, на краток рок, цените и платите се фиксни, непроменливи (денес реалноста на ваквата претпоставка се објаснува со постоење договори за цените и за платите меѓу фирмите и меѓу работодавците и синдикатите). Во ваква констелација на услови, зголемувањето на понудата на пари од страна на централната банка ќе се ефектуира во зголемување на општото ниво на цените, што ќе предизвика зголемување на профитите на фирмите (поради фиксираноста на цените и платите – значи краткиот рок е доволно долг за да се ефектуира зголеме-

ната понуда на пари во зголемување на општото ниво на цените) и пораст на производството и вработеноста. **Ова покажува дека парите не се неутрални.** Ова, фактички, само потврдува дека зголемената понуда на пари индиректно води до промена во реалните фактори во економијата – производството и вработеноста. Механизмот на таквата промена е следниов (Snowdon and Vane, 2005, p. 63):

- зголемената понуда на пари (ΔM) ја намалува висината на каматната стапка;
- смалената каматна стапка ($-\Delta r$) ги зголемува инвестициите на фирмите;
- порастот на инвестициите (ΔI), преку дејството на мултипликаторот (зголемените инвестиции за 1 \$ доведуваат до зголемување на доходите на фирмите за повеќе од 1 \$), го зголемуваат производството (ΔY);
- зголеменото производство значи пораст на вработеноста (ΔL).

Овие релации може да се сумираат на следниов начин:

$$+ \Delta M \rightarrow - \Delta r \rightarrow + \Delta I \rightarrow \Delta Y + \Delta L$$

Во економската литература општопознато е Кејнзовото тврдење дека **зголемувањето на понудата на пари** (на монетарната маса) во економија во којашто постојат неискористени, невработени, ресурси од секаков вид (земја, труд, капитал), ќе резултира во нивно активирање и зголемување на производството и вработеноста, истовремено, **без да предизвика** познатителен **пораст** на општото ниво на цените, т.е. на стапката **на инфлацијата**. „Веројатно е дека општото ниво на цените нема многу да порасне ако аутпутот расте сè додека постојат ефективно невработени расположливи ресурси од секаков вид“ (Keynes, p. 300).

Оттука, според Кејнз, вистинска опасност од инфлација се јавува само доколку продолжи монетарната експанзија, и покрај фактот што економијата ги искористила расположливите ресурси и функционира на својот потенцијал – значи, само доколку економијата се најде во она што нобеловецот Тобин го нарекува класична ситуација.

„Кога понатамошниот пораст на квантитетот на ефективната побарувачка не произведува понатамошен пораст на аутпутот и во целост самиот себеси се истрошува во пораст на единичните трошоци на полно пропорционален на порастот на ефективната побарувачка, имаме на дофат услови кои можат да се означат како вистинска инфлација“ (Keynes 1997, p. 303).

Во оваа смисла, Кејнз понатаму нагласува дека не е можно однапред да се утврди точка, односно дефинитивна линија, над која монетарниот ефект од зголемувањето на масата пари во оптек креира услови за создавање инфлација, односно дека: „...генерално говорејќи, порастот на ефективната побарувачка самата по себе ќе се потроши, дел за пораст на вработеноста и дел за пораст на нивото на цените“ (Keynes 1997, p. 296).

Квантитативната теорија за парите најнепосредно е поврзана со т.н. монетаристичко разбирање на економијата, кое е старо повеќе од 300 годи-

ни – раѓањето на монетаризмот е означено во далечната 1752 година кога Дејвид Хјум го објави својот есеј за парите – *On Money* (Snowdon, Vane et Wyparczyk 1997, p. 72).

Квантитативната теорија за парите најчесто се искажува преку следново равенство:

$$MV = PQ$$

Со *M* се означува понудата на пари, со *V* брзината на обртот на парите (колку пати една парична единица ќе се употреби за купување добра и услуги), со *P* нивото на цените и со *Q* вкупниот физички обем на добра и на услуги. Практично, равенството покажува дека номиналниот доход, односно номиналниот бруто-домашен производ (кој се добива со множење на цените со вкупните количества добра и услуги – *PQ*) зависи од понудата на пари (емисијата на пари од страна на централната банка) и од брзината на обртот на парите. Бидејќи брзината на обртот на парите е стабилна и предвидлива големина (значи, апроксимативно константна големина) номиналниот доход, односно бруто-домашниот производ, е директно зависен од понудата на пари (*M*). Според тоа, порастот на понудата на пари (зголемената маса пари во оптек) директно се одразува врз порастот на цените, а со тоа и врз номиналниот доход и *vice versa*. Поради тоа инфлацијата, на долг рок, секогаш и насекаде е монетарен феномен (детерминиран од зголемената понуда на пари, односно од порастот на масата пари во оптек).

Кејнз ја критикува квантитативната теорија за парите и вели дека таа може да се искаже на следниов начин:

„Колку подолго постои невработеност, *вработеноста* ќе се менува во иста пропорција со количеството пари; ако постои полна вработеност, *цените* ќе се менуваат во иста пропорција со количеството пари“ (Keynes 1997, p. 296).¹²

Кејнз тврдеше дека реалниот свет е многу сложен и дека ефективната побарувачка не се зголемува пропорционално со порастот на количеството пари; цените не растат во пропорција со промените во агрегатната побарувачка; маргиналните трошоци растат со порастот на вработеноста, платите растат откако ќе се постигне полна вработеност итн. – значи сето ова се тврдења спротивни од поедноставената квантитативна теорија за парите (Keynes, p. 296; Hansen 1953, p. 186). Оттука, „екстремната комплексност на односите меѓу цените и количеството пари“, според Кејнз, не дозволува тие односи да се формализираат (да се искажат во едноставна формула), како што тоа го прави квантитативната теорија за парите (Keynes, p. 304–305). Хансен, коментирајќи ја оваа мисла на Кејнз, со право, потенцира дека: „...Теоријата за парите и за цените првин мора да одговори на прашањето како ефективната побарувачка реагира на промените во количеството

¹² Врз основа на равенството за квантитативната теорија на парите, под претпоставка дека *брзината на обртот на парите и нивото на производството се апроксимативно константни*, се изведува заклучок дека порастот на понудата на пари (на монетарната маса) е еднаква на стапката на инфлација (на порастот на општото ниво на цените). (Спореди: Frank et Bernanke 2009, p. 609).

пари и, второ, како ефектите од промените на ефективната побарувачка се разделуваат меѓу промените во аутпутот и промените на цените“ (Hansen 1953, p. 187).

Овде е посебно значајно да истакнеме дека уште Кејнз го проблематизираше тврдењето на претставниците на квантитативната теорија на парите дека брзината на обртот е константна големина – во смисла на негова стабилност и предвидливост: „Се разбира, нема резон да се претпостави дека V е константна. Неговата вредност ќе зависи од карактерот на банкарските и на индустриските организации, од социјалните навики, од распределбата на доходот меѓу различните класи и од ефективните трошоци за чување неактивен кеш“ (Keynes 1997, p. 201).¹³

Кејнзијанците денес тврдат дека V систематски расте со каматната стапка и дека држењето константна понуда на пари не е доволен услов за одржување константен номинален или реален GDP“ (Samuelson and Nordhaus 2005, p. 698).

Преференцијата кон ликвидност, Кејнз ја дефинира на следниов начин: „Преференцијата кон ликвидност е потенцијална или функционална тенденција, којашто го фиксира количеството пари што луѓето ќе го држат при дадена каматна стапка; така ако r е каматната стапка, M количеството пари и L функцијата за преференција кон ликвидност, имаме $M = L(r)$ “ (Keynes 1997, p. 168).

Анализата на проблематиката за преференција кон ликвидност е во најнепосредна врска, или, како што вели самиот Кејнз, „во суштина иста“ (Keynes 1997, p. 194) со анализата на **побарувачката на пари** и со анализата на брзината на обртот на парите.¹⁴ Оттука, преференцијата кон ликвидност, односно кон чување на парите, или, што е исто, **побарувачката за пари**, е детерминирана од три мотиви (Keynes 1997, p. 170):

- трансакцискиот мотив;
- мотивот за претпазливост; и
- шпекулативниот мотив.

Трансакциониот мотив укажува на потребата луѓето и бизнисите да чуваат готови (кеш) пари за да можат да ги извршуваат тековните трансакции, да

¹³ Според основните постулати на монетаризмот, монетарната политика е ефикасна доколку брзината на обртот на парите е релативно стабилна и предвидлива и доколку понудата на пари расте по константна стапка. Навистина, во таква ситуација, со голема извесност може да се предвиди и да се проектира саканиот пораст на номиналниот GDP. Овој заклучок директно произлегува од равенството $MV = PQ$. При стабилен и предвидлив пораст на брзината на обртот на парите (V), порастот на номиналниот бруто-домашен производ исклучително зависи од промените на понудата на пари (M). Меѓутоа, токму до 1980 година, порастот на монетарниот агрегат M_1 во американската економија навистина беше предвидлив и стабилен. По 1980 година, стабилноста на движењето на M_1 значително се наруши, со што падна во вода еден од основните постулати на монетаризмот и дојде до негово засенување (Boyes and Melvin 2005, p. 334).

¹⁴ Брзината на обртот на парите е во тесна врска со побарувачката на пари. Од формулата за квантитативната теорија за парите произлегува дека е $V = PQ / M$. Ако формулата се преработи, добиваме: $M/(PQ) = 1/V$. Левата страна ја изразува побарувачката за пари по единица бруто-домашен производ (Samuelson and Nordhaus 2005, p. 695).

купуваат добра и услуги, да ги плаќаат сметките и сл. Подоцна, зборувајќи за психолошките и бизнис-мотивите за ликвидност, Кејнз, трансакциониот мотив го рекласифицира во два одделни мотива: **ДОХОДОВЕН МОТИВ** и **БИЗНИС-МОТИВ** (Keynes 1997, p. 195). Доходовниот мотив го објаснува резонот за чување пари во готово, пари со цел луѓето да го премостат интервалот помеѓу примањето доход (на пример, примање плата) и трошењето на доходот (на пример, купување потрошни добра). Слично е и со бизнис-мотивот – фирмите чуваат пари во готово за да можат да го премостат времето меѓу паричните издатоци, т.е. бизнис-трошоците (на пример, купување суровини за производство) и реализирањето доход со продажба на готовите производи.

Мотивот на претпазливост бара дел од расположливите ресурси луѓето да ги чуваат како кеш за да се осигурат од идни ненадејни, неочекувани трошоци (на пример, чување имот во пари за да се исплатат идни дополнителни обврски во пари).

Шпекулативниот мотив упатува на потребата од чување пари во готово за да се претворат во друга форма на имот, т.е. во хартии од вредност, а со цел да се добие профит од промените на пазарот, т.е. на вредноста на акциите и обврзниците.

Вкупниот износ пари во готово за да се задоволат сите погоре спомнати мотиви варира, повеќе или помалку, во зависност од висината на **каматната стапка**, којашто, во случајов, се јавува како опортунитетен трошок – испуштен доход, т.е. камата поради чувањето пари во готово, кеш. Меѓутоа, побарувачката на пари во готово, кеш, што произлегува од трансакциониот мотив и мотивот на претпазливост, не зависи многу од каматната стапка, освен кога таа е многу висока. При умерена или ниска каматна стапка, овој вид побарувачка на пари (поврзана со трансакциониот мотив и со мотивот на претпазливост) станува високо нееластична (Hansen 1953, p. 129). Ова е така, бидејќи овој тип побарувачка на пари е резултанта на „општата активност на економскиот систем и на нивото на паричниот доход“ (Keynes 1997, p. 196). Меѓутоа, поинаку стојат работите кога е во прашање побарувачката на пари детерминирана од шпекулативниот мотив. Во овој случај побарувачката за пари (чувањето пари во готово за да се задоволи шпекулативниот мотив), во прв ред зависи од висината на каматната стапка. „... искуството индицира дека агрегатната побарувачка на пари, за да се задоволи шпекулативниот мотив, вообичаено покажува континуиран одговор на постепените промени на каматната стапка...“ (Keynes 1997, p. 197).

Кејнз претпоставувал дека луѓето својот имот (богатство) го држат во **пари** или **во обврзници** (Mishkin 2007, p. 498). Сега се поставува прашањето од што зависи одлуката на луѓето – позначителен дел од имотот да го чуваат во пари наместо во обврзници? Се разбира, од очекувањето на луѓето за движењето на каматната стапка во иднина. Кејнз претпоставува дека луѓето веруваат оти каматната стапка гравитира кон некаква нормална вредност. Доколку денес каматната стапка е под нормалната вредност, луѓето очекуваат таа да расте во иднина. Но, порастот на каматната стап-

ка ќе предизвика опаѓање на цените на обврзниците и луѓето ќе очекуваат капитални загуби. Тоа ќе предизвика пораст на побарувачката за пари – луѓето, позначајниот дел од имотот ќе го држат во пари, наместо во обврзници. Овој факт, зголемената побарувачка за пари, ќе ја намали брзината на обртот на парите (Mishkin 2007, p. 500), што е уште еден доказ за нестабилноста на V .

Понатаму, во анализата на оваа материја, Кејнз потенцира дека е корисно да се прави разлика помеѓу промените во каматната стапка детерминирани од промените на понудата на пари за да се задоволи шпекулативниот мотив, притоа без да настанат промени во функцијата на ликвидноста, и промените на каматната стапка условени од промените во очекувањата (на пример, очекувањата за поставеноста на монетарната политика во иднина), кои сега предизвикуваат промени и во самата функција на ликвидноста. Последниве, пак, од своја страна, имаат повратно влијание врз очекувањата – ги ревидираат очекувањата (Keynes 1997, p. 197–198). Доколку парите во готово што се неопходни за да се задоволат трансакциониот мотив и мотивот на претпазливост се означат со $M1$, а готовите пари што се неопходни за да се задоволи шпекулативниот мотив со $M2$, може да се изведат два типа функции на ликвидност – $L1$, којашто главно зависи од висината на доходот, и $L2$, којашто зависи од соодносите помеѓу тековната каматна стапка и состојбата на очекувањата (Keynes 1997, p. 199):

$$M = M1 + M2 + L1(Y) + L2(r)$$

Кејнзовата теорија за бизнис-циклусите

Во досегашната анализа, во повеќе наврати, ја изложивме суштината на класичниот модел за начинот на функционирањето на економијата. Класичарите претпоставуваат дека цените и платите се флексибилни, променливи, нагоре и надолу, поради што пазарите брзо се урамнотежуваат и економиите редовно тендираат да функционираат на својот потенцијал, т.е. целосно и рационално да ги користат расположливите ресурси. Затоа кај класичарите агрегатната понуда е вертикална линија на нивото на полната вработеност. Кај нив, промените во агрегатната побарувачка немаат влијание врз реалниот аутпут на економијата (врз големината на бруто-домашниот производ) и врз вработеноста. За нив, битна е агрегатната понуда и според Сејовиот закон токму агрегатната понуда ја раѓа агрегатната побарувачка – производството ја креира сопствената потрошувачка. Оттука и заклучокот дека во капитализмот агрегатната побарувачка и агрегатната понуда редовно тендираат кон рамнотежа. Затоа на системот не му се иманентни кризни нарушувања со епизоди на висока невработеност и недоволно користење на останатите фактори на производство.

Кај Кејнзовиот макроекономски модел, работите стојат многу поразлично. Кај Кејнз, токму обратно, клучна е агрегатната побарувачка. Кејнзовата анализа е анализа на **краток рок**. На краток рок, агрегатната побарувачка,

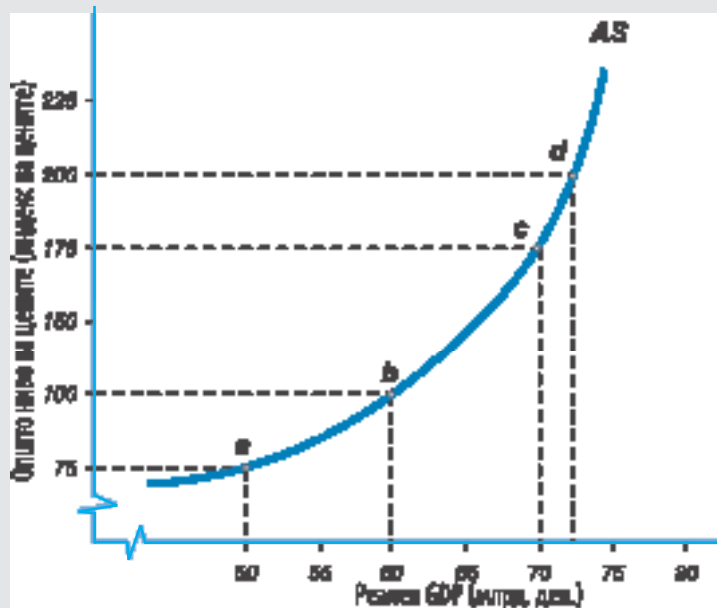
поради ригидноста, нефлексибилноста на цените и платите, не е вертикална линија на нивото на полната вработеност, *туку е крива со растечки наклон*. Токму ова е клучно за да се разбере разликата помеѓу класичниот и Кејнзовиот модел на функционирање на економијата во целина (види го текстот во прозорецот).

II 2/1 Агрегатната понуда на краток и на долг рок – кејнзијанско елаборирање

На приложениов графикон е претставена агрегатната понуда на краток рок. На ординатата на графиконот се прикажуваат различните комбинации на општите нивоа на цените (преку индексите на цени), а на апсцисата соодветните количества добра и услуги (вкупен, агрегатен аутпут), што сите претпријатија во економијата се подготвени да ги понудат при алтернативните нивоа на цените. Според тоа, агрегатната понуда на краток рок е крива линија со растечки наклон, а на долг рок станува сè пострмна, дефинитивно за да се трансформира во вертикална линија што е само доказ дека на долг рок економијата функционира на нивото на својот потенцијален бруто-домашен производ.

КРИВА НА АГРЕГАТНАТА ПОНУДА
НА КРАТОК РОК

Графикон 2/1



Економистите кејнзијанци тврдат дека на краток рок цените и платите се нефлексибилни, ригидни, односно непроменливи нагоре и надолу. Ваквото тврдење кејнзијанците го поткрепуваат со фактот што на краток рок, платите на работниците веќе се утврдени и фиксирани низ претходен процес на преговори меѓу работниците (синдикатите) и работодавците (нивните здруженија). Преговорите, значи, се завршени и постигнат е договор со кој платите се регулирани и се фиксирани во траење од една до три години, во зависност од конкретната земја. Според тоа, додека договорот е во сила, нема ново усогласување на платите, просто поради фактот што процесот на преговарање и договарање е скап, бара многу труд и енергија. Ете зошто, на краток рок, платите се нефлексибилни, фиксни. Слично е и со цените на другите инпути неопходни за производство. Претпријатијата со добавувачите на суровини и материјали за производство (инпути) склучиле договори за редовно снабдување по фиксни цени кои на краток рок исто така не се менуваат. Сега да се вратиме на графиконот кој ја прикажува кривата на агрегатната понуда. Од графиконот може да се забележи дека кривата на агрегатната побарувачка во својот почетен дел има благ наклон кон десно. Во почетната точка, во точката *a*, вкупната економска активност на земјата е ниска, аутпутот (брuto-домашниот производ) е мал и изнесува сè на сè 50 млрд. денари. Тоа е доказ дека економијата слабо ги користи расположливите ресурси, односно дека во економијата има слободни, неангажирани производствени фактори. Сега да претпоставиме дека во економијата дошло до пораст на општото ниво на цените од 75 на 100, просто затоа што централната банка ја зголемила понудата на пари (масата пари во оптек).

Како на тоа ќе реагираат претпријатијата?

Тие веднаш и значително ќе го зголемат производството на добра и услуги, поради две причини. Прво, затоа што во економијата (на почетниот дел на кривата на агрегатната понуда, значи во точката *a*) има многу слободни, неангажирани производствени фактори кои сега можат да се искористат за пораст на производството. Второ, претпријатијата се поттикнати, мотивирани, да го направат тоа, бидејќи дошло до општ пораст на нивото на цените, што значи дека нивните финални производи на пазарот ќе можат да се продаваат по нешто повисоки цени. Но, тоа нема да значи и покачување на цените на инпутите неопходни за производство, бидејќи, како што претходно спомнавме, на краток рок со договорите се фиксирани платите и цените на суровините. Значи, подигањето на општото ниво на цените нема да се одрази врз зголемувањето на трошоците на претпријатијата. Како резултат на тоа, профитите на претпријатијата (профитот за претпријатието секогаш е разлика помеѓу неговиот вкупен приход и неговиот вкупен трошок) ќе се зголемат. Оваа ситуација јасно е уочлива на графиконот. Општиот пораст на нивото на цените од 75 на 100 ќе предизвика значителен пораст на производството – од 50 млрд. денари на 60 млрд. денари. Поради тоа кривата на агрегатната понуда во почетокот, на краток рок, има благ наклон и е свртена надесно.

Да видиме сега зошто на долг рок кривата на агрегатната понуда станува се пострмна, за да дефинитивно се трансформира во вертикална линија на нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ. На долг рок, цените и платите стануваат флексибилни. Истекло времето на траење на договорите со кои платите беа фиксирани и времето на траење на договорите со кои беа фиксирани цените на суровините и материјалите за производство. Сега следат нови преговори и ново усогласување на платите и цените на повисоко рамниште. Економските субјекти ќе почнат да ја вградуваат инфлацијата во цените – синдикатите ќе побараат зголемување на платите, добавувачите ќе ги зголемат цените на суровините, итн. Затоа велиме дека на долг рок цените и платите се флексибилни, променливи. Сега да претпоставиме дека економијата се нашла во точката *c*, и дека повторно дошло до пораст на општото ниво на цените од 175 на 200. Каква ќе биде сега реакцијата на претпријатијата?

Претпријатијата сосема незначително ќе го зголемат својот аутпут, повторно поради две причини, овојпат со спротивен предзнак. *Прво*, во точката *c*, вкупниот аутпут на економијата е висок и таа релативно добро ги користи расположливите ресурси. Според тоа, во економијата нема доволно неискористени, слободни ресурси за да дојде до значително зголемување на производството на добра и на услуги. Второ, претпријатијата за тоа не се и доволно мотивирани, бидејќи платите и цените станале флексибилни и тие ќе го следат порастот на општото ниво на цените. Тоа, понатаму, значи дека со порастот на општото ниво на цените ќе пораснат и трошоците на претпријатијата за инпути (за плати и за суровини), што не дава можност за зголемување на профитите. Токму поради тоа едно идентично зголемување на општото ниво на цените од 25 поени сега ќе предизвика незначителен пораст на вкупниот аутпут – од само 2,5 млрд. денари. Затоа кривата на агрегатната побарувачка станува пострмна на релацијата од *c* кон *d*. Ако економијата продолжи да функционира со истата логика, подоцна едно ново зголемување на општото ниво на цените ќе предизвика таа да ги искористи сите расположливи ресурси, односно да почне да функционира на нивото на својот потенцијален бруто-домашен производ. Тогаш кривата на агрегатната побарувачка ќе стане вертикална.

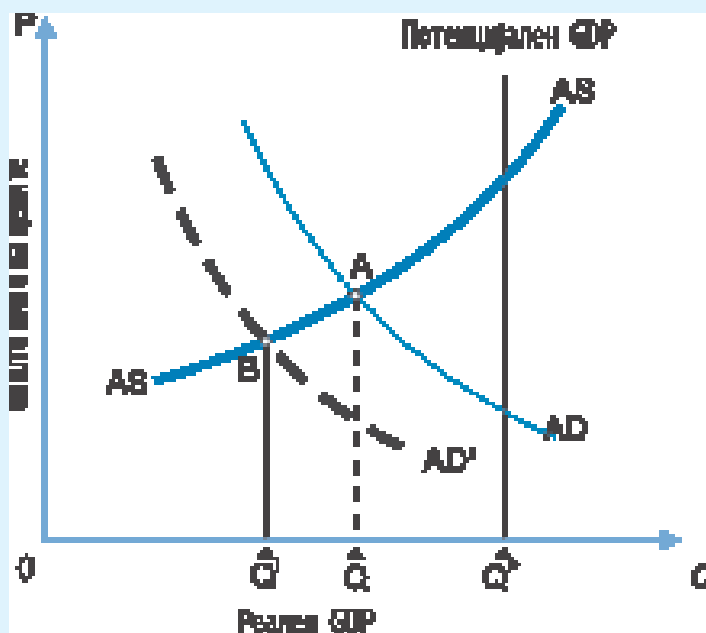
Денес помеѓу економистите, сеедно на која економска школа и` припаѓаат, постои висок степен на согласност дека агрегатната понуда на краток рок е крива со растечки наклон, а на долг рок вертикална линија на нивото на потенцијалниот бруто-национален производ.

Во вакви услови (прикажаните на графиконот) сосема е можно, *поради опаѓање на агрегатната побарувачка и нејзиното поместување налево, економијата да биде „фатена“ во замката на рамнотежата при непотполна вработеност*. Ваквата состојба ќе детерминира многу понизок аутпут, односно бруто-домашен производ кој е далеку под потенцијалниот, висока невработеност и воопшто значајни загуби во економијата, поради

недоволното користење на расположливите ресурси. Графиконот што го презентираме ја илустрира оваа можност, којашто, според Кејнз, не е посебен случај, туку напротив, многу чест случај со кој современите економии се соочуваат во реалноста.

ЗНАЧЕЊЕТО НА АГРЕГАТНАТА ПОБАРУВАЧКА ВО КЕЈНЗОВИОТ МОДЕЛ – СТАНДАРДНИОТ КЕЈНЗОВ ПРОБЛЕМ

Графикон 2/2



Од графиконот за *стандардниот Кејнзов проблем* може да се види зошто економиите паѓаат во рецесии, кои можат да бидат благи или пак остри, пролонгирани (депресии). Тој графикон, практично, илустрира што им се случи на САД и на другите тогашни високоразвиени земји за време на Големата депресија. Рамнотежата во економијата најпрвин била воспоставена во точката *A*, каде што се сечат кривата на агрегатната побарувачка (*AD*) со кривата на агрегатната понуда на краток рок (*AS*). Во такви услови економијата осигурувала бруто-домашен производ прикажан на апсцисата во точката *Q*, кој е под потенцијалниот *Q_p* (значи и пред тоа економијата не ги користела целосно производните потенцијали). Но, едно значајно опаѓање на агрегатната побарувачка ја поместува кривата на агрегатната побарувачка надолу, налево, (од *AD* кон *AD'*), поради што новата рамнотежа се воспоставува во точката *B*, при многу понизок бруто-

домашен производ (*Q1*) и повисока невработеност. Оттука, според Кејнз, главната причина за појавата на рецесии (тој често го употребувал терминот кризи) е опаѓањето на агрегатната побарувачка, која, како резултат, детерминира помал бруто-домашен производ и повисока невработеност.

Зошто доаѓа до епизоди на намалување на агрегатната побарувачка? На одговорот упатуваат промените што се случуваат во факторите од кои зависи агрегатната побарувачка: склоноста кон потрошувачка и поттикот за инвестирање. Но, за Кејнз, клучен фактор за намалување на агрегатната побарувачка е **намалувањето на инвестициите**. Зошто токму на инвестициите? Затоа што тие се условени од сосема неизвесни фактори, а пред сè од неизвесностите што ја следат маргиналната ефикасност на капиталот: колкави ќе бидат очекуваните приходи од новото капитално добро, какви ќе бидат промените во висината на каматната стапка, а со неа и во дисконтот, како и колку ќе се менуваат трошоците за производство на капиталните добра итн., и особено во кој правец ќе „проработат“ *animal spirits* – ако песимизмот, разочарувањата, неизвесноста и недовербата станат доминантна психологија, претприемничкиот дух, како што велеше Кејнз, ќе папса, ќе згасне, маргиналната ефикасност ќе доживее вистински колапс, а преку неа и инвестициите. Ако сето ова биде придружено и со пораст на каматната стапка, последиците по инвестициите ќе бидат уште непогубни. „Според тоа, фактот што колапсот на маргиналната ефикасност на капиталот тендира да биде придружен со пораст на каматната стапка, може сериозно да го влоши опаѓањето на инвестициите“ (Keynes 1997, p. 316).

За Кејнз, сепак, клучен фактор кој детерминира опаѓање на инвестициите е маргиналната ефикасност на капиталот: „Но, јас сугерирам дека потипично, а често и предоминантно, **објаснување на кризите е** (подвлекол – Т. Ф), не во прв ред порастот на каматната стапка, туку неочекуван колапс на маргиналната ефикасност на капиталот“ (Keynes 1997, p. 315).

Големото значење што Кејнз им го придавал на неизвесностите врзани со маргиналната ефикасност на капиталот произлегува од фактот што ако преовладаат очекувањата за помали приноси на инвестициите во иднина, смалените инвестиции, понатаму, ќе ја зголемат невработеноста, реалните доходи (особено на работните слоеви на населението кое има повисока маргинална склоност кон потрошувачка) ќе се намалат и мултипликаторот ќе проработи во обратна насока. Крајниот ефект од смалениот поттик за инвестирање и смалената склоност кон потрошувачка ќе биде опаѓање на агрегатната побарувачка, а со тоа и на бруто-домашниот производ и на вработеноста.

Систематизацијата на факторите во Кејнзовото економско учење, кои се поврзани со појавата на бизнис-циклуси, може да се прикаже на следниов начин (види и Hansen 1953, p. 213):

- циклусите се условени од промените во стапката на инвестициите;
- овие, пак, главно се условени од промените во маргиналната ефикасност на капиталот;

- каматната стапка понекогаш игра значајна улога, но, сепак, примарна е маргиналната ефикасност на капиталот;
- флукуациите на маргиналната ефикасност се детерминирани од промените во очекуваните идни приходи на капиталните добра; промените во трошоците за замена на капиталот и особено од насоката во којашто ќе проработат *animal spirits*.

Импликациите врз економските политики – државен интервенционизам од Кејзова провениенција

Класичната економска мисла, којашто веруваше во моќта на пазарите за брзо урамнотежување, не само што не заговараше државна интервенција во економскиот живот, туку и тврдеше дека таа би била штетна затоа што ќе креира нестабилност. Но новата парадигма, којашто во услови на катастрофален пад на општото ниво на производството и енормна невработеност брзо беше прифатена, ја сметаше за неопходна државната интервенција. Под дејство на Кејзовото економско учење се заговараа и се спроведуваа мерки на економската политика чија основна цел и задача беше да ја стимулираат ефективната побарувачка за да се одржи задоволително ниво на производство и на вработеност. Според тоа, Кејзовото економско учење, од една страна, придонесе за воспоставување на макроекономските функции на државата, а, од друга, суштински ја профилираше нивната природа. Државните интервенции во економскиот живот од Кејзова природа беа насочени кон:

- **одржување на работничките плати на реално рамниште** за да се зголеми склоноста кон потрошувачка. Кејз сфати дека работничките слоеви на населението се најмасовниот потрошувач и дека практиката на намалување на платите на работниците во време на кризни нарушувања е антилек, а не средство за зголемување на вработеноста (Миљовски 1981, стр. 285). Порано спомнавме дека, според Кејз, намалувањето на платите може да има позитивни ефекти само во исклучителни услови (ако преку намалувањето на производствените трошоци го поевтини извозот), но дека таквата политика е погрешна во кризни периоди, во прв ред затоа што води кон прераспределба на доходот на штета на работничките слоеви на населението, значи, на слоевите кои имаат повисока склоност кон потрошувачка. Во оваа смисла, Кејз и се залагаше за прераспределба на националниот доход во капитализмот за сметка на посиромашните слоеви на населението. Тоа треба да се прави преку индиректни мерки – во основа со помош на даночниот систем, кој би зафаќал поголем дел од доходите на богатите и би ги насочувал (главно преку социјалните трансфери) кон посиромашните;
- **водење политика на „евтини пари“** (ниски каматни стапки), за да се зголеми поттикот за инвестирање, а преку него и ефективната побарувачка, националниот доход и вработеноста. За да се стимулираат ин-

вестициите, многу е значајно каматните стапки да се одржуваат под нивото на маргиналната ефикасност на капиталот. За да се одржат каматните стапки на ниско рамниште, неопходно е државата да обезбеди доволна понуда на пари, преку емисија на пари, односно експанзивна монетарна политика. Зголемената понуда на пари (зголемената маса пари во оптек), според Кејнз, како што видовме, не значи секогаш и зголемена инфлација. Доколку во економијата постојат неангажирани и недоволно искористени фактори за производство (труд, капитал, природни ресурси), зголемената понуда на пари ќе придонесе тие продуктивно да се активираат и ќе ги елиминира инфлаторните ефекти;

- иако **Кејнз** во *Општата теорија...* експлицитно не зборува за буџетската политика, меѓу економистите денес речиси постои консензус дека тој имплицитно ја заговара, ја поддржува, па дури и **ја охрабрува егзистенцијата на буџетски дефицити, за да се зголемат агрегатната побарувачка, бруто-домашниот производ и вработеноста**. Фактички, самиот Кејнз, а подоцна ќе видиме и неокејнзијанците, смета дека токму преку буџетската политика, како компонента на агрегатната побарувачка, на краток рок, може директно да се влијае врз аутпутот и врз вработеноста.
- **дестимулирање на штедењето на рентниерските слоеви**, со помош на даночната политика, за да се зголеми поттикот за инвестирање;
- **организирање јавни работи**, изградба на крупни инфраструктурни објекти (патишта, мостови, хидроцентрали, регулација на теченијата на реките и слично, кои не одаат на пазар и според тоа не ја потенцираат кризата на хиперпродукција), со што државата ќе вработи дел од невработената работна сила. Нововработените работници сега ќе примаат плата, со што ќе порасне маргиналната склоност кон потрошувачка. Дејството на мултипликаторот ќе води кон брз пораст на ефективната побарувачка, на националниот доход и на вработеноста;
- **стимулирање на приватниот капитал** за инвестирање во земјата;
- **забрана на извозот на капитал** од земјата во време на кризни нарушувања.

За време на Големата светска економска криза од 1929–1933 година, капиталистичкиот систем се најде пред амбисот на сопствената пропаст. Во такви услови, првпат во економската историја, земјите со пазарни економии ги прифатија, и почнаа масовно да ги применуваат, мерките на државна интервенција од Кејнзова природа. Тоа значи определено жртвување на индивидуално-приватната иницијатива, но за сметка на тоа значително пораснаа интервенциите на државата (владата) во економскиот живот.

Мерките на државна интервенција во економијата од Кејнзова провениенција најдоследно беа спроведени во САД за време на Големата светска економска криза од 1929–1933 година, но и потоа, во годините до започнувањето на Втората светска војна. Познатиот *New Deal* на американскиот претседател Франклин Рузвелт претставуваше сеопфатна програма за економско здравување и за реформи на американската економија којашто ги трпеше разорните последици од Големата депресија. Програмата содржеше

мерки во областа на монетарната политика (умерена инфлација, реформа на банкарскиот и на кредитниот систем, овластувања на централната банка за зголемување на кредитниот потенцијал на комерцијалните банки, за одобрување директни заеми на претпријатијата со државни гаранции), во аграрната сфера (зголемување на куповната моќ на фармерите, редуција на нивните долгови, подобрување на бонитетот на земјиштето и сл.), организирање јавни работи, зголемување на вработеноста итн.

„Едно од најголемите достигнувања на Рузвелтовата администрација и на неговиот *New Deal*, беше економската регенерација на целиот географски регион на економски заостанатата долина на реката Тенеси. Со Законот од 1933 година, беше основана државна установа (Tennessee Valley Authority), со широки овластувања и со големи финансиски средства, со цел во долината на Тенеси, на пространство од преку 40 илјади квадратни милји, низ седум држави, опфаќајќи 2.500.000 жители, да се спроведе во дело оваа гигантска замисла. Во тој просторен географски регион извршени се иригациони работи заради спречување поплави од реките Тенеси и Мисисипи, изграден е цел хидроенергетски систем, подигнати се брани и електрични централи, спречени се ерозии на земјиштето, пристапено е кон обемно пошумување, подигната е индустрија за нитроген, за експлозив и за хемиски ѓубрива итн., а сè тоа во интерес на народната одбрана, развој на земјоделството, на индустријата и на другите економски дејности. Долината Тенеси, за релативно кратко време, стана економски напредна покраина“ (Vučo 1975, стр. 118).

Подоцна, во 1935 година, заради понатамошно стимулирање на вработувањето (главно преку јавни работи), Конгресот основа посебна администрација – служба (Works Progress Administration – WPA), којашто до 1942 година потроши повеќе од 13 млрд. \$, средства со чијашто помош до 1938 година беа вработени околу 3.800.000 лица, односно речиси една третина од невработените во САД. Најзначајните јавни работи извршени со посредство на WPA беа: изградба на 122.000 јавни згради, 644.000 милји нови патишта, 77.000 нови мостови, 285 нови аеродроми, 24.000 канали итн. (Vučo 1975, стр. 118).

На овој начин, администрацијата на Рузвелт успеа силно да ја зголеми агрегатната побарувачка во американската економија (во нејзини рамки посебно куповната моќ на работничките слоеви на населението), да ја спречи кризата на хиперпродукција, да го сподвижи производството и да го зголеми вкупниот аутпут. **САД, благодарение на мерките на државна интервенција од Кејнзова природа, ја победија кризата.** Кејнз остана да се слави како спасител на капитализмот. Меѓутоа, самиот систем беше значително променет – иако пазарот остана главен механизам за алокација на ресурсите, по Големата депресија државните интервенции во економскиот живот (државата, владата, како коректор на пазарната алокација на ресурсите) останаа константа на системот (наистина со променлив – некогаш посилен, некогаш послаб интензитет, во зависност од конкретната состојба на економиите) до денешни дни.

Заокружувајќи го ова поглавје од трудов, ќе се осврнеме уште на две интересни прашања врзани за државната интервенција во економијата од Кејнзова природа. Првото прашање се однесува на *дилемите поврзани за фактичкото влијание на Кејнз врз профилирањето на Рузвелтовиот New Deal, а второто на дилемите за видот и за опфатот на државната интервенција во економијата за којашто се застапувал Кејнз.*

Во однос на првото прашање, во литературата често може да се сретне мислење дека Кејнз, *de facto*, немал, или барем немал, позначајно влијание врз Рузвелтовиот New Deal, поради едноставната причина што програмата New Deal му претходеше на Кејнзовото капитално дело, т.е. ѝ претходеше на *Општата теорија за вработеноста, каматата и парите* (што се појави во февруари 1936 година). Но, од друга страна, останува фактот дека Кејнз, како познат и авторитативен економист, ги следел владините политики по избувнувањето на Големата депресија, бил во кореспонденција со членовите на May Committee во неговата земја, кои предлагале кретење на буџетот во екот на Големата депресија, остро ја критикувал типично процикличната владина економска политика во Англија, давал изјави и коментари за американски весници и сл.¹⁵ Неговиот најпознат биограф, професорот Роберт Скиделски, влијанието на Кејнз врз Рузвелтовиот New Deal, го оценува на следниов начин: „Јас, од моја страна, мислам дека Кејнз имал поголемо влијание врз Рузвелтовиот New Deal, од она што генерално му се признава, особено во првата фаза на New Deal, којашто ѝ претходи на *Општата теорија...*“ (Skidelsky 1997, p. 102).

Во однос на второто прашање, постои една мисла на Кејнз, којашто до денес е предмет на различни тврдења за видот и за опфатот на државната интервенција, за којашто се застапувал Кејнз: „Државата ќе треба да има водечко влијание врз склоноста кон потрошувачка, во дел преку даноците, во дел преку фиксирање на каматната стапка и во дел, можеби, преку други пристапи. Покрај тоа, изгледа неверојатно дека влијанието на политиката на банките (се мисли на монетарната политика – Т. Ф.) врз каматната стапка би било доволно, самото по себе, да детерминира оптимална стапка на инвестирање. Јас разбираам, меѓутоа, дека определена *разумна социјализација на инвестициите* (подвлекол Т. Ф.) ќе се покаже како единствено средство да осигури приближување кон полна вработеност; сепак, потребно е да не се исклучуваат сите начини на компромис и на разграничувања низ кои јавните власти ќе соработуваат со приватната иницијатива“ (Keynes 1997, p. 378).

Ваквиот став на Кејнз сè уште предизвикува контроверзии во економската литература – од обвинувања од страна на одделни автори дека тој заговара социјализам (Хаек – види: Combemale 2006, p. 108), можеби поради фактот што Кејнз во повеќе наврати го употребува терминот *централна контрола во сферата на инвестициите* и други видови државно инволвирање за да се осигури полна вработеност (види: Keynes, p. 377; 378), до лоцирање на ваквата мисла на Кејнз во контекст на неговото застапување за опти-

¹⁵ За кореспонденцијата со May Committee, види пошироко во статијата на Роберт Скиделски, насловена како Once again We must ask: ‘Who governs?’, Financial Times, June 16, 2010.

мална поделба на функциите на државата и на пазарот во алокацијата на ресурсите на општеството.

Скиделски мисли дека ставот на Кејнз за социјализација на инвестициите треба да се третира како резултат на природната еволуција на капитализмот во првата половина на минатиот век, кога, сега веќе големите капиталистички претпријатија и нивните менаџери, за разлика од Шумпетеровиот претприемач, во прв ред, се интересираат за стабилизација на профитите на нивните компании, а не за максимизација на профитот на краток рок, односно дека тие сега водат многу повеќе сметка за социјалните (општествените) критериуми при изборот и донесувањето одлуки за инвестирање. Со ова, вели Скиделски, Кејнз застапува став близок на оној на Галбрајт во неговата позната книга *Нова индустриска револуција* (Skidelsky 1997, p. 101).

Според нашето мислење, на Кејнз не може да му се приговара за свесно или за несвесно заговарање за социјализам, синтетички гледано поради неколку причини:

Прво, самиот Кејнз во продолжение, елаборирајќи го своето застапување за социјализација на инвестициите, јасно укажува дека не станува збор за социјализам, односно за комплетно инволвирање на државата во економскиот живот, бидејќи тој бара *промени во инструментите за дејствување на државата врз агрегатната побарувачка, а не промени во сопственоста над средствата за производство*, посебно потенцирајќи дека ако државата е способна преку свои инструменти да ја зголеми базичната стапка за повратување на ресурсите *на оние кои ги поседуваат (значи, на приватниот капитал)*, тогаш неопходно е тоа и да се направи, и понатаму, дека тоа треба да се прави постепено и „без прекин со генералните традиции на општеството“ (Keynes 1997, p. 378), значи со пазарната алокација на ресурсите.

Второ, Кејнз мисли дека е неопходно да се оди на проширување на улогата на државата во решавањето на проблемот на невработеноста, бидејќи ... „светот не може многу долго да ја толерира невработеноста што се јавува во кратки и во возбудувачки интервали и којашто е придружена – според моето мислење, неизбежно придружена – со капиталистичкиот индивидуализам од денешни дни“ (Keynes 1997, p. 381) и дека тоа е можно да се направи со истовремено проширување на ефикасноста и на слободата, како иманентни карактеристика на пазарните економии.

Трето, ваквите погледи и сфаќања на Кејнз може да се сместат во контекстот на неговата позната мисла дека колку сето ова и да изгледа навредливо и застрашувачки за американскиот финансиер, ангажирањето на државата во зголемувањето на склоноста кон потрошувачка и поттикот за инвестирање е нужност и ... „единствен начин да се избегне деструкцијата на постојните економски форми во нивната целина (на капиталистичкиот систем – Т. Ф.) и единствен услов за успешно функционирање на индивидуалната иницијатива“ (Keynes 1997, p. 380). Токму оваа мисла е најдобра потврда за тоа дека Кејнз страстно го сака и го брани капитализмот и дека, во суштина, настапуваше во улога на негов спасител.

СУШТИНАТА НА КЕЈНЗОВАТА РЕВОЛУЦИЈА

Појавувањето на капиталното дело на Џон Мејнард Кејнз *Општата теорија за вработеноста, каматата и парите*, во 1936 година, го означил почетокот на Кејнзовата револуција. Според Харис, Кејнзовата *Општа теорија...*, заедно со Дарвиновото дело *Потеклото на видовите* и Марксовиот *Капитал*, е една од најзначајните книги што се појавиле во последните 100 години (Harris 1953, p. ix). Тоа беше, во буквална смисла на зборот, настан од револуционерно значење, кој суштински ги промени тековите на светската економска наука. Во прилог на ваквото тврдење, може да се изнесат бројни аргументи.

Прво, Кејнзовата *Општа теорија...* радикално раскинала со основните постулати, подеднакво, микроекономски и макроекономски, на класичната економска мисла што, според нашето мислење, е најзначајниот елемент кој на Кејнзовото економско учење му дава револуционерен карактер. Претходната анализа ни дава можност, во резимирана форма, да ги потенцираме клучните Кејнзови гледишта кои го потврдуваат раскилот со микроекономските постулати (**методолошки индивидуализам; индивидуите се рационални; пазарот е совршен**) и макроекономски постулати (**невработеноста не е типична за капитализмот; понудата ја креира сопствената побарувачка; штедењето и инвестициите се совпаѓаат**) на класичната економија. Но, да одиме со ред.

Најпрвин, Кејнз искажуваше длабока недоверба во **методолошкиот индивидуализам**,¹⁶ потенцирајќи дека, како што и претходно спомнавме, светот не може долго да ја толерира високата невработеност во услови на рецесии и на депресији, и дека таа, **de facto**, најнепосредно е врзана со капиталис-

¹⁶ Денес голем број автори укажуваат дека методолошкиот индивидуализам е неприфатлива позиција за општествените науки, особено од аспект на запоставувањето на комплексните соодноси помеѓу индивидуите при синтетизирањето на нивното однесување. Во тој контекст исто така се укажува дека големите општествени катаклизми, како што се депресиите, кризите, хиперинфлацијата и сл. не можат да се објаснат само со помош на индивидуалната психологија итн. За ова заинтересираните ги упатуваме на извонредниот труд на Hubert Brochier “L’individualisme methodologique est-il applicable à la science économique?”, *Problèmes économiques*, No 2382/1994.

тичкиот индивидуализам, произлегува од него, со што јасно укажува дека не може да се стави знак на еднаквост помеѓу индивидуалниот и општествениот интерес. Практично, Кејнз не верува во неограничената моќ на индивидуите суштествено да ги определуваат тековите на општествените процеси, онака како што тоа го тврдат застапниците на индивидуализмот и посебно застапниците на „тврдиот“ индивидуализам. Зборувајќи за значењето на долгорочните очекувања, Кејнз на силата на „игнорантите“ индивидуи им ја спротивставува силата на „психологијата на масите“, кои, според него, имаат пресудно значење во антиципирањето на иднината (Keynes 1997, p. 154). Кејнз, исто така, гледа евидентна противречност помеѓу индивидуалниот и општествениот интерес, особено во сферата на инвестициите (Keynes 1997, p. 155).

Кејнз го проблематизира и вториот микроекономски постулат на класичната економија – апстракцијата *homo oeconomicus*, т.е. тврдењето дека **индивидуите се рационални** (во сферата на потрошувачката ја максимизираат корисноста, а во сферата на производството го максимизираат профитот). Во овој контекст, посебно е значајно да потсетиме оти Кејнзовата анализа го потврди фактот дека кога се во прашање изборот и донесувањето одлуки за инвестициите, индивидуалните инвеститори не се секогаш во можност да го направат вистинскиот избор – во прв ред поради нашите мали знаења за процена на иднината, за процена на идните приноси од инвестициите, за процена на движењето на каматната стапка во иднина, за утврдување на сегашната вредност на маргиналните приходи итн., и понатаму – дека дури ни знаењата на професионалните експерти, кои се над оние на просечниот приватен инвеститор, не можат секогаш да ги коригираат „заскитувањата“ и „будалштините“ на игнорантната индивидуа (Keynes 1997, p. 154).

На крајот, постулатот **пазарот е совршен**, беше грубо демантиран и од практиката за време на Големата депресија и од Кејнзовата *Општа теорија...* Впрочем, основната цел на Кејнзовото капитално дело беше да докаже дека „постулатите на класичната теорија може да се применат само на посебен случај, а не на општ, бидејќи состојбата што таа ја претпоставува (пазарите брзо се урамнотежуваат, економиите рационално ги користат сите расположливи ресурси – Т. Ф.) е само крајна точка на можните состојби на рамнотежа“ (Keynes 1997, p. 3).

Кога е во прашање раскинувањето со основните макроекономските постулати на класичната економија, особено треба да се имаат предвид следниве Кејнзови исказувања:

Првин, наспроти тврдењето на класичарите дека **невработеноста не е иманентна карактеристика на капитализмот**, Кејнз, докажа дека системот страда од присилна невработеност, условена од нефлексибилноста на цените и на платите и од бавното урамнотежување на пазарите, посебно на пазарот на трудот, како и од непредвидливоста на факторите кои ги детерминираат инвестициите и кои, според тоа, ги прават крајно нестабилни, условувајќи опаѓање на ефективната побарувачка, т.е. „фаќање“ на

економијата во замката на ниска агрегатна побарувачка со намалување на аутпутот и со пораст на невработеноста (Keynes 1997, p. 314–316).
 Понатаму, Кејнз тврди дека **Сејовиот закон за пазарите** е спротивен со фактите кои произлегуваат од искуството, но и со фундаменталниот психолошки закон, според кој склоноста кон потрошувачка на луѓето расте со порастот на доходот, но не во мера во којашто расте самиот доход (Keynes 1997, p. 96). Фактички, целата логика на Кејнзовото економско учење се потпира врз гледиштето дека клучните резони за рецесии произлегуваат од силите што дејствуваат на страната на агрегатната побарувачка, односно од тврдењето дека агрегатната побарувачка, во крајна линија, го детерминира аутпутот и нивото на вработеност на економијата.¹⁷

Оригинаалното сфаќање на Кејнз за односите помеѓу **штедењето** и **инвестициите**, можеби најдобро го искажува професорот Хансен, кога, како што порано напомниме, вели дека за Кејнз штедењето и инвестициите се иста големина, но не и нужно во еквилибриум. Кејнз, исто така, тврди дека порастот на каматната стапка не значи и зголемување на штедењето – напротив, таквата промена ги намалува инвестициите, а преку нив и доходот и штедењето (Keynes 1997, p. 110).

Второ, Кејнзовото економско учење ги постави **фундаментите на современата макроекономска наука**. Големата депресија и Кејнзовата **Општа теорија**... го свртија вниманието на економската наука кон клучните макроекономски прашања и проблеми. Големата депресија беше интелектуален предизвик и основен мотивациски настан во кариерите на голем број проминентни економисти од тоа време – Ловренс Клајн, Франко Модилјани, Пол Семјуелсон, Роберт Солоу и Џејмс Тобин и др. (Mankiw 2006, p. 30) – кои го прифатија и натаму го развиваа Кејнзовото економско учење и кои подоцна станаа носители на Нобеловата награда за економија. Кејн-

¹⁷ Хансен (Hansen 1953, p. 7–9) укажува дека валидноста на Сејовиот закон и на останатите постулати на класичната економија почна да се проблематизира уште пред Кејнз, во периодот меѓу 1900–1936, од страна на поголем број економски теоретичари, навистина, со променлив успех. Во овој контекст, Хансен го спомнува францускиот економист Афталион, кој во својот труд *La réalité des surproductions générales* во 1909 година, отворено го напаѓа Сејовиот закон.

Во САД најпродорната критика на класичната ортодоксија доаѓа од J. M. Clark, кој се сомнева во можноста економскиот систем автоматски да се урамнотежува и да осигурува полна вработеност. Кларк, во 1934 год, во едно специјално поглавје насловено „Производствениот капацитет и ефективната побарувачка“, поместено во *Извештајот на Комисијата на Колумбискиот универзитет за економска реконструкција*, ќе заклучи дека постојат хронични ограничувања на производството, предизвикани од ограничувањата на ефективната побарувачка. Што е уште поинтересно, Кларк тврди дека на врвот на економскиот циклус луѓето со повисок доход заштедуваат поголем процент од својот доход од вообичаениот, дека трошат помал процент за потрошни добра и дека, според тоа, динамиката на побарувачката на потрошни добра е побавна од порастот на производната моќ – тврдење што е речиси идентично со психолошкиот закон за потрошувачката на Кејнз. Во продолжение Хансен потсетува дека Пигуовата аргументацијата за полната вработеност преку механизмот на усогласувањето на платите е клучна за функционирањето на самиот Сејов закон, но и дека Кејнз, во *Општата теорија*... радикално ќе раскине со Сејовиот закон, лоцирајќи ја главната причина за рецесиите на страната на ефективната побарувачка.

зовата *Општа теорија*... го профилира најголемиот дел од стандардните содржини на модерната макроекономија. Кејнзовото економско учење, брзиот подем на макроекономската наука по 1936 година и антицикличните мерки од кејнзијанска провениенција, им ги подарија на светот т.н. триесет славни повоени години – години на просперитет, со динамични стапки на економски раст и висока вработеност.

Трето, Кејнз на радикален начин ја проблематизира суштината на *laissez faire* филозофијата. *Општата теорија*... беше резултат на времето во кое живееше и работеше Кејнз. Таа, како што правилно забележува професорот Роберт Скиделски, „беше книга за светската криза кога, како последица, не можеше повеќе да се побегне од интервенцијата на државата во економскиот живот“ (Skidelsky 1997, p. 103). Кејнз е првиот голем современ економист кој заговара **државна интервенција во економијата** тогаш кога самата помисла на тоа беше ерес. Но, Кејнз сметаше дека капитализмот треба малку да загуби (да ја жртвува барем донекаде дотогаш неприкосновената индивидуално-приватна иницијатива) за да добие многу (да се спаси од катастрофа и пропаѓање). Иако Кејнз, кој страшно го сакаше и го бранеше капитализмот, тоа го правеше во функција на негово спасување, по *Општата теорија*... државната интервенција во економскиот живот на земјите со пазарна економија стана факт, а економските политики беа битно профилирани врз основа на постулатите на Кејнзовото економско учење. Во овој контекст, професорот Оливије Бланшар ќе потенцира дека „*Општата теорија*... понуди интерпретација на настаните, интелектуална рамка, и јасни аргументи за владина интервенција“ (Blanchard, 2006, p. 576).

Четврто, Кејнзовата *Општа теорија*... ја означиле големата замена на парадигмите, на економскиот либерализам со кејнзијанизмот. Таа стана основна инспирација за развој на новите макроекономски концепции (од некејнзијанска, но и од неолиберална провениенција) и, во секој случај, како што забележува Семјуелсон, беше „најзначајниот настан во економската наука во дваесеттиот век“.

Петто, фактот што еминентни економисти (Фридман, Лукас, ДеЛонг и др.), кои му припаѓаат на спротивниот, конкурентскиот табор на макроекономисти и кои се познати како големи критичари на основните постулати на Кејнзовото економско учење, недвосмислено признаваат дека Кејнз е татко на модерната макроекономија и го потенцираат неговиот огромен придонес за развојот на макроекономијата, исто така оди во прилог на тврдењето дека станува збор за вистинска револуција во економијата. Нобеловецот **Милтон Фридман**, кој беше главен опонент на Кејнзовото економско учење до крајот на неговиот живот, како што ќе видиме и подоцна, сепак, признава дека до Кејнз исказите за монетарната политика во економската литература се базираа врз афоризми и дека Кејнз нив ги замени со ригорозна и со софистицирана анализа. Нобеловецот **Роберт Лукас** се согласува дека Кејнз, преку Хикс, Модилјани и Семјуелсон, е татко на современата макроекономија. Професорот **Бретфорд ДеЛонг** вели дека Кејнзовата *Општа теорија*..., којашто ги потенцира: значењето на очекувањата и на

нивната променливост за идните профити, моќта на владите да влијаат врз економијата преку фискалната и монетарната политика и значењето на мултипликаторот, го помести интелектуалното поле на истражување на економистите и ја обликува модерната макроекономија (DeLong and Olney 2009, p. 494).

И други еминентни економисти имаат високо мислење за Кејнз и за Кејнзовото економско учење. Нобеловецот Едмунд Фелпс нагласува дека во Кејнзовата *Општа теорија...* се расправа за големи теми, како што се нестабилната економска активност (цикличните движења во економијата) и, посебно, големите депресији. Кејнзовата теорија, според Фелпс, може да се окарактеризира како (Phelps 2006, p. 2):

- **Монетарна**, во значајна мера, како резултат на круцијалното значење што Кејнз му го придава на тековното ниво на номиналните плати;
- **Меѓувременска и „капиталистичка“** како резултат на флукуациите во „маргиналната ефикасност на капиталот“;
- **Интервенционистичка**, како резултат на моќта што им ја припишува на монетарните и на фискалните инструменти во стабилизацијата на економијата.

Самиот Кејнз беше длабоко свесен за фактот дека создава книга којашто „широко ќе ја револуционизира економската теорија... во следните десет години“ и дека ќе понуди нови основи според кои светот ќе се бори против економските проблеми. „Оваа книга ја нареков *Општа теорија за вработеноста, каматата и парите*, подвлекувајќи го зборот *општа*. Целта на ваквиот наслов е да ја истакне разликата меѓу природата на моите докажувања и заклучоци и оние на класичната теорија во чијшто дух сум воспитан и којашто господари со економската мисла, како со практичната така и со теоретската, во владејачките и универзитетските кругови, каква што господареше и пред сто години. Ќе образложам дека постулатите на класичната теорија може да се применат само врз посебен случај, а не врз општ, бидејќи состојбата што таа ја претпоставува е само крајна точка на можните состојби на рамнотежа. Дури, одликите на посебниот случај, од којшто поаѓа класичната теорија, не се совпаѓаат со одликите на економското општество во кое вистински живееме, што има за последица нејзиното учење да води на погрешен пат и да биде со кобни последици ако се обидеме да ги примениме фактите од секојдневното искуство“ (Keynes 1997, p. 3).

Колку беше влијателен Кејнз, се гледа и од фактот што тој во 1930-тите години, заедно со Маршал, беше најчесто цитираниот економист во економските списанија, во 1940-тите беше втор економист по цитираност (пред него беше Хикс), а во периодот 1960–1986, значи долги години по неговата смрт, според цитираноста остана на 14-тото место (Mankiw 2006, p. 30–31).

КРИТИКА НА КЕЈНЗОВОТО ЕКОНОМСКО УЧЕЊЕ

Кејнзијанизмот како нова и револуционерна економска филозофија вонредно брзо навлезе во „срцата и во духот на најголемиот број економисти“ (Snowdon, Vane et Wynarczyk 1997, p. 146), а меѓу младите економисти, според зборовите на Пол Семјуелсон, се ширеше со „брзина на вирус“. Тоа, се разбира, не значи дека Кејнзовата *Општа теорија...* немаше противници. Напротив, иако во малцинство, тие постоеја, а некои од нив останаа докрај доследни во острата критика на Кејнзовите економски погледи и сфаќања. Првите посериозни критики на Кејнз и кејнзијанизмот се јавија кон средината на педесеттите години. Во врска со тоа, Хенри Хазлит напиша: „Набрзо по појавувањето на *Општата теорија за вработеноста, каматата и парите* во 1936 година, доктрините што ги најави таа книга го освоија академскиот свет, со кој доминираат оттогаш. Меѓутоа, во декадата што почна во 1955 година, започна и фронталниот противнапад. Во 1959 година го објавив *Неуспехот на 'новата економика'* (*The Faillure of the 'New Economics'*) со поднаслов *Анализа на кејнзијанските заблуди* (*An Analysis of Keynesian Fallacies*); една година подоцна ја приредив антологијата *Критичарите на кејнзијанската економика* (*The Critics of Keynesian Economic's*); тоа беа статии кои ги напишаа дваесетина истакнати економисти во текот на последните дваесет и четири години, а кои посредно или непосредно ги разбија кејнзијанските тврдења. А тогаш, во 1963 година, професорот W. H. Hutt, декан на Економскиот факултет на Универзитетот во Кејптаун (Cape Town), ја објави својата сјајна и исцрпна книга *Кејнзијанизмот – вчера и утре* (*Keynesianism – Retrospects and Prospect*)“ (Hazlitt 1975, p. 143 –144).

Синтетички гледано, критиките на Кејнзовата економска филозофија, можеме да ги групираме во четири подрачја:

- Заговарање државен интервенционизам;
- Запоставување на значењето на агрегатната понуда;
- Отсуство на микроекономска фундираност на Кејнзовата парадигма;
- Конфузност, недоследност и нејасност во изложувањето на материјалта;

Раните критики на Кејнзовото економско учење предупредуваа дека експанзивната монетарна политика води кон инфлација и кон нереално ниски каматни стапки, а експанзивната фискална политика кон пораст на државните расходи, на буџетскиот дефицит и кон кумулирање на јавниот долг, односно сите заедно кон **силен државен интервенционизам**. Еден од основачите на чикашката економска школа и професор на Милтон Фридман, Френк Најт, своевременно рекол дека некои мисли на Кејнз се нови, а некои вистинити, но, за жал, оние што се нови не се вистинити, а оние што се вистинити не се нови (Colander 1992, p. 1). Подоцна, четворица економисти од неолиберална провениенција, нобеловците Хаек, Стиглер, Фридман и Бјукенен, беа најострите критичари на Кејнзовото застапување за државен интервенционизам. За сите нив заедничко е не само длабокото сомневање дека државата (владата) може да биде добра супституција на пазарот, туку и тврдењето дека државното инволвирање во економијата може да носи само штети. Професорот Хаек, ултралиберален економист, своевременно изјави дека „Кејнз фундаментално се лажел“. Стиглер, којшто имаше погрдни зборови за државата, заедно со Бјукенен, остро ја критикуваа државната интервенција, но и државната регулација (инволвирање на државата само во домените на т.н. пазарен неуспех), тврдејќи дека државата не е и не може да биде бенеvolentен деспот и дека нејзиното плеткање во економијата води кон растурање на ресурсите. Бјукенен мисли дека грешката на Џон Мејнард Кејнз, кој заговарал толерирање на буџетски дефицити е од политичка, а не од економска природа, бидејќи неговото дело и неговите научни експликации на оваа проблематика, денес се алиби за владите кои преферираат буџетски дефицити (*Problèmes économiques*, 1999, p. 23). Фридман, лидер на чикашката школа, којшто беше главен опонент на Кејнз и на кејнзијанската доктрина во повоените години, кога кејнзијанизмот беше далеку најдоминантна економска парадигма, длабоко се сомневаше во капацитетот на државата за разрешување на имперфектноста на пазарот.

„Ако човек смета дека е доволно богат и троши сè што ќе заработи наместо да штеди за да има поголем приход подоцна, тоа е негова работа. Ако вкупниот збир на сите поединечни одлуки доведе до зголемување на вкупниот приход, што е и случај во последните неколку години, тоа е во ред. Меѓутоа, во ред е и ако вкупниот збир покажува стабилен приход. Кога владата настојува од стапката на економскиот раст да направи државно прашање, тоа на крајот побргу завршува со штета отколку со успех, бидејќи се сведува на мешање во личниот избор. Таа негативно влијае на мотивацијата и ги попречува луѓето во обидот да ги постигнат сопствените цели. Вистинската стапка на раст е онаа која настанува од индивидуалните решенија, без обзир колкава е. Јас емпириски би докажувал дека стапката на раст се стреми да биде поголема доколку државата помалку се меша во тој процес“ (Friedman 1991).

Разминувањата и несогласувањата помеѓу Кејнз и Фридман беа силно нагласени и во поглед на ефикасноста, т.е. неефикасноста на клучните макрое-

кономски политики – фискалната и монетарната. Кејнз ѝ даваше предност на фискалната, а Фридман на монетарната политика во стабизирањето на економијата, т.е. во спречувањето и во лекувањењето на краткорочните економски флукуации – бизнис-циклусите. Нобеловецот Милтон Фридман во својата статија од историско значење „Улогата на монетарната политика“ (*The American Economic Review*, Vol. LVIII, March 1968, No 1), ја сосредоточува својата анализа на аргументацијата за тоа **што може, односно што не може да направи монетарната политика**. Во почетокот на оваа анализа, Фридман укажува на фактот дека монетарната политика пред Кејнз беше базирана на афоризми од типот: „Монетарната политика беше како јаже. Можете да го потегнете надолу за да ја стопирате инфлацијата, но не можете да го поттурнете напред за да ја запрете рецесијата. Можете да го одведете коњот на поило, но не можете да го принудите да пие“ (Friedman 1998, p. 19).

Ваквите искази, според Фридман, Кејнз ги замени со ригорозна и со софистицирана анализа, со којашто се обидува да докаже три работи: прво, дека монетарната политика е неефикасна, немоќна, во услови на депресија; второ, дека причините за депресија се немонетарни (главно, условени од колапсот во маргиналната ефикасност на капиталот и од опаѓањето на инвестициите) и, трето, дека постои алтернативна политика за дејствување во услови на депресија (буџетската политика). Иако ваквите гледишта беа широко прифатени од тогашната економска наука, Фридман не се согласува со нив и укажува дека Големата депресија **трагично ја „атестираше“ моќта на монетарната политика**, спротивно од мислењето на Кејнз и неговите бројни следбеници (Friedman 1998, p. 21).

Понатаму, опонентите на Кејнз му припишуваат едноностраност во анализата, т.е. целосна фокусираност на анализата врз агрегатната побарувачка и не-дозволена **запоставување на агрегатната понуда**. Збиднувањата во светската економија во текот на седумдесеттите години на минатиот век (нафтените шокови, како типични шокови на страната на агрегатната понуда, појавата на силни рецесии и на феноменот на стагфлација), беа аргументи на страната на критичарите на Кејнз за едноностраноста на неговото учење и имаа за последица „засенување“ на кејнзијанизмот.

Критиките насочени кон **слабата микроекономска фундираност** на Кејнзовиот макроекономски модел *de facto* се однесуваат на една од основните премиси на Кејнзовото економско учење – цените и платите, на краток рок, се нефлексибилни нагоре и надолу, поради што пазарите тешко се урамнотежуваат и предизвикуваат епизоди на загуби и нерационално користење на ресурсите на економиите. Меѓутоа, кај Кејнз, а подоцна ќе видиме дека тоа е случај и кај **ортодоксните** и кај **умерените кејнзијанци**, отсуствува анализа за факторите кои детерминираат ригидност на цените и платите, или што е исто, отсуствуваат неопходните микроекономски основи на моделот. Подоцна, исто така, ќе видиме дека последниве две подрачја на критика на Кејнзовото економско учење, беа прифатени и во значајна мера исправени од страна на **новите кејнзијанци**.

Последното подрачје на критика на Кејнз, во голема мера, доаѓа од самиот табор на *кејнзијанците*, т.е. од економистите кои го прифатија, го популаризираа и понатаму го развиваа Кејнзовото економско учење. Критиките (или подобро кажано забелешките) се однесуваат на *конфузност, нејасност и на грешки* што се провлекуваат во Кејнзовото капитално дело, т.е. во *Општата теорија...* Професорот Сејмур Харис, кој во голема мера придонесе Кејнз да се слави како „спасител“ на капитализмот, во предговорот кон Хансеновиот *A Guide to Keynes*, ќе забележи дека дел од слабостите на *Општата теорија...* (на пример, тешка книга за читање, нејасно изложени идеи, грешки и сл.), се објаснуваат со фактот што неа Кејнз ја напишал во своите педесетти години, години кои не се многу погодни за висококреативен труд, како и со фактот дека Кејнз истовремено бил презафатен со разни други активности. Меѓутоа, и други тешки книги за читање (Марксовиот *Капитал*, за кој и самиот Кејнз приговарал дека е конфузен труд), вели Харис, постигнале голем успех (Harris 1953, p. ix–x). Во истиот труд, професорот Харис потенцира дека и самиот Хансен, иако голем почитувач на Кејнз, беше критичен кон него, особено затоа што Кејнз не им оддаде признание на некои познати европски економисти (особено на професорите Робертсон и Пигу) за нивниот придонес во економијата, но и за грешките, конфузноста и неконзистентноста на некои делови на *Општата теорија...* Меѓутоа, и покрај сè, Хансен го оценуваше придонесот на Кејнз за макроекономската наука како огромен, без преседан во дотогашната економска историја (Harris 1953, рхii). Професорот Грегори Менкју, еден од најзначајните претставници на новата кејнзијанска економија, оценувајќи ја Кејнзовата *Општа теорија...*, потенцира дека чувството на модерните економисти кога го читаат овој труд е двојно: развеселувачко и фрустрирачко. Развеселувачко, затоа што книгата е труд на голем ум и е приспособена на тековните економски проблеми со кои се соочи системот. Фрустрирачко, затоа што анализата напати е екстензивна, некомплетна и недоволно јасна (Mankiw 2006, p. 31).

ГЛАВА 3

популаризација,
интерпретацији
и ширење на кејнзијанизмот

ЕКОНОМСКИТЕ ШКОЛИ ОД НЕОКЕЈЊИЈАНСКА ПРОВЕНИЕНЦИЈА – ОПШТ ПРИСТАП

Кејнзовото економско учење како нова парадигма беше неверојатно брзо прифатено од економистите лоцирани во главните економски центри во тоа време и стана ортодоксија во вистинската смисла на зборот, суверено доминирајќи со светската економска мисла, практично до крајот на седумдесеттите години на минатиот век. Познати се зборовите на професорот Пол Семјуелсон, според кои, наспроти големата отпорност спрема Кејнзовите основни пораки на економистите на возраст од 50 и повеќе години, основните идеи на *Општата теорија...* меѓу економистите под 35-годишна возраст се ширеа со брзина на вирус (Samuelson 1946). Постојат повеќе фактори кои придонесоа за брзото ширење на Кејнзовите економски идеи, од кои, според нас, најзначајни се следниве:

- Капитализмот во времето на Големата светска економска криза доживеа вистински крах. Системот, едноставно, беше соочен со „смртна“ опасност. Во таква констелација на услови, Кејнзовата *Општа теорија...* беше дело коешто за првпат, на систематски начин и од еден реалистичен макроекономски аспект, расправаше за проблемот на невработеноста и нудеше нови и оригинални решенија за негово надминување. Тоа придонесе нејзините основни пораки да бидат прифатени не само од економските теоретичари туку и политичарите и високите државни функционери, кои беа исправени пред неодложната потреба да преземат мерки за надминување на Големата криза;
- Кејнзовите економски идеи, коишто првпат фокусот на вниманието го насочија кон агрегатната побарувачка, беа брзо прифатени од економистите на главните центри на економската наука – од двата кембрички универзитета (оној во Велика Британија и оној во САД);
- Меѓу економистите во САД кои први ги прифатија економските идеи на Кејнз, имаше многу млади луѓе кои набрзо потоа станаа познати универзитетски професори и високи државни функционери и придонесоа за брзото ширење на кејнзијанизмот во економски најмоќната земја

на светот, која во тоа време веќе се афирмира и како центар на светската економска наука.

Нема сомнение дека голем е бројот на економските теоретичари кои се заслужни за интерпретацијата, популаризацијата, понатамошното развивање и за ширењето на кејнзијанизмот. Врз оваа основа, а во контекст на брзиот развој и на ширењето на кејнзијанизмот, особено по Втората светска војна, во рамките на големиот табор *неокејнзијанци*, се развија посебни правци на неокејнзијанската економска мисла, кои во литературата честопати се нарекуваат и школи од неокејнзијанска провениенција. Добрите познавачи на историјата на економската мисла знаат дека утврдувањето на критериумите според кои ќе се определува припадноста на многубројните економски теоретичари на оваа или на онаа школа или правец, е тешка задача. Ова не само поради фактот што претставниците на иста економска школа понатаму може да се распределат во различни правци, струи и потструи, туку и поради фактот што кај претставници, кои условно ги класифицираме во иста економска школа, често може да се сретнат еkleктички погледи и сфаќања по битни прашања – значи погледи и сфаќања кои, поединечно гледано, им припаѓаат на економски школи од различна провениенција или се извлечени, „позајмени“ од нив. „Вистина, секое занимање со илјадници практичари е слично на океан. Кога ги зацртуваме главните струи кои течат низ него, не смееме да ги забораваме потструите и вировите што постојано се присутни во океанот, движејќи се во спротивни насоки“ (Thurow 1987, p. 9).

Најчеста поделба на макроекономските школи од неокејнзијанска природа е онаа што ја нудат Бег, Фишер и Дорнбуш во својот познат учебник по *Economics*:

- *еклектички, умерени, кејнзијанци;*
- *екстремни, ортодоксни кејнзијанци или посткејнзијанци;*
- *нови кејнзијанци, нова кејнзијанска економија.*

Поделбата е извршена врз основа на погледите и на сфаќањата на економските теоретичари за трите големи домени на несогласување во макроекономијата: брзината на урамнотежувањето на пазарите, значењето на очекувањата во економијата и значењето на краткиот и долгиот рок во економијата, од што, се разбира, произлегуваат и различните објаснувања на потребата од претежна насоченост на економските политики на владите кон регулирање на агрегатната понуда или пак агрегатната побарувачка (Begg, Fischer, and Dornbusch 1994, p. 560–564).¹⁸ По сите овие значајни прашања, како што ќе видиме во понатамошната анализа, постојат разлики, некогаш

¹⁸ Некои автори разликуваат две големи бранши во неокејнзијанската економска мисла – *фискални неокејнзијанци* и *неокласични неокејнзијанци*, при што во првата бранша се вбројуваат сите неокејнзијанци, без новите кејнзијанци. Последниве, како што ќе видиме подоцна, во суштина се еkleктичари, бидејќи од новата класична макроекономија ги „позајмуваат“ рационалните очекувања и во нивните анализи ги земаат предвид и шоките на страната на агрегатната понуда. Види: E. Ray Canterbury во: Cate, T, Harcourt, G and Colander, D. (Editors) (1999): *An Encyclopedia of Keynesian Economics*, Edward Elgar, 1999, p. 468–472.

формални, некогаш во нијанси, а некогаш дури и суштински, не само меѓу кејнзијанците и неокејнзијанците и класичарите и неокласичарите, туку и меѓу претставниците на различните струи внатре, во рамките на таборот на кејнзијанците и на класичарите.

Од поделбата се гледа дека трите концепции добиваат различни имиња, а згора на тоа, во различни поделби, некои од економистите-неокејнзијанци понекогаш се вбројуваат во групата екстремни, а понекогаш во групата умерени кејнзијанци – типичен пример е нобеловецот Хикс.

За потребите на нашата анализа, во основа, ја прифаќаме ваквата класификација на макроекономските концепции од неокејнзијанска провениенција, но со мало адаптирање. Имено, анализата ќе ја започнеме со **популаризаторите на Кејнзовото економско учење** и во тој контекст посебно ќе говориме за придонесите на **Хансен, Харис и Хикс** (кои имаат голема заслуга за ширењето на кејнзијанизмот, особено во САД, во првите десет години по појавата на Кејнзовата *Општа теорија...*), а потоа предмет на анализа ќе бидат **умерените кејнзијанци** (посебно придонесите на **Семјуелсон, Тобин и Модилјани**), па **екстремните кејнзијанци**, за кои го прифаќаме терминот **посткејнзијанска економска школа (европската верзија со Џоан Робинсон, Ричард Кан, Николас Калдор, Пиеро Срафа** и познатиот полски економист **Михаил Калецки**, како и **американската верзија со Сидни Вентрууб, Пол Дејвидсон, Хајман Мински, Едвард Нел, Викторија Чик, Јан Крегел** и др.) и, на крајот, **новите кејнзијанци** (најмногу низ погледите и сфаќањата на **Менкју, Стиглиц, Фишер, Бланшард, Кругман, Акерлоф, Бернанке, Фелпс** и др.).

Овде ќе потенцираме дека честата употреба на префиксите **пост-**, **нео-** и **нови**, подеднакво и за школите од класична и за школите од кејнзијанска провениенција, според нашето мислење, кај луѓето коишто не се специјалисти по макроекономија, внесува значајна доза на конфузија. Професорот Дејвид Коландер се обидува, мислиме доста успешно, да ја расчисти ваквата конфузија со поделбата на школите според критериумот временски период во кој доаѓаат до израз конфронтациите помеѓу двата големи табора макроекономисти. Имено, тој поаѓа од фактот дека во раните повоени години (1940-тите–1950-тите) конфронтацијата одела на релацијата **класичари – кејнзијанци**, подоцна (1960-тите–1970-тите) на релацијата **монетаристи (како неокласичари) – неокејнзијанци** и по 1980-тите на релацијата **нови класичари – нови кејнзијанци**. (Colander 1992, p. 4). Во оваа студија, кога го употребуваме поимот **кејнзијанци**, главно мислиме на популаризаторите на Кејнз во првите две декади по појавата на *Општата теорија...* (Хансен, Харис, Хикс и др.). Терминот **неокејнзијанци** го употребуваме најчесто за авторите на неокласичната синтеза (Сјемуелсон, Тобин, Модилјани и др.). Терминот **посткејнзијанци** го употребуваме за ортодоксните (екстремните) кејнзијанци од двата кембрички универзитета (во Велика Британија и во САД). Термините **нови класичари** и **нови кејнзијанци** внесуваат помала забуна, иако, како што ќе видиме подоцна, терминот нови кејнзијанци не е сосема адекватен и јасен.

ПОПУЛАРИЗАЦИЈА И ШИРЕЊЕ НА КЕЈНЗИЈАНИЗМОТ

Улогата на Алвин Хансен и Сејмур Харис

Кон крајот на триесеттите години во Харвард се наоѓаше голема група млади и надарени економисти кои беа длабоко разочарани од невработеноста условена од Големата светска економска криза и кои не можеа да се помират со баналните тврдења на класичната економска мисла дека станува збор за повремено нарушување што пазарите, благодарение на нивната моќ за саморегулација, брзо ќе го исправат. Појавата на Кејнзовата *Општа теорија...*, во којашто се нудеше лек за излез од кризата, овие економисти ја примија со возбуда и воодушевување, бидејќи сфатија дека им се дава историска можност да го „променат светот“.



Алвин Хансен
(Alvin Hansen),
1887–1975

Во тоа време, во 1938 година, познатиот американски професор **Алвин Хансен** дојде од Минесота на Харвард, каде што организираше семинар за Кејнзовото економско учење. Семинарот го посетуваа голема група млади економисти, кои подоцна станаа познати и влијателни универзитетски професори насекаде во САД и високи државни функционери во администрацијата на САД. Во врска со мисијата на професорот Хансен на Харвард за ширење и за популаризација на Кејнзовата економска доктрина, професорот Галбрајт пишува: „Понатамошен чекор му беше своите идеи да ги разјасни во книги, во статии и во предавања и да ги примени врз животот во Америка. Ги увери своите студенти и помладите коле-

ги дека не е доволно само да се разберат идеите, туку дека мора да ги поттикнат и другите да ги разберат, и дури потоа да се преземе потребна акција. Не барајќи, дури и не станувајќи свесен за тоа, стана водач на крстоносна војна. Кон крајот на триесеттите години, Хансеновиот семинар на новооформената School of Public Administration редовно го посетуваа политичари од Вашингтон. Слушателите често не ги збираше во предавалната, та седеа и во ходникот“ (Galbraith 1975, p. 139).

Алвин Хансен ја напиша книгата *A Guide to Keynes*, а предговор кон ова дело на Хансен, како што видовме, напиша професорот **Сејмур Харис**. Целта на овој труд на Хансен беше да го популаризира економското учење на Кејнз меѓу американските дипломирани и недипломирани студенти, кои мислеа дека Кејнзовата *Општа теорија...* е тешка книга (Baslé 1997, p. 21). Во неа тој, навистина, на извонредно автентичен начин, ги толкуваше Кејнзовите погледи и сфаќања за клучните макроекономски прашања – вработеноста и невработеноста, инвестициите и бизнис-циклусите – т.е. за факторите кои ја детерминираат ефективната (агрегатната) побарувачка, за значењето на мултипликаторот, за факторите кои водат кон кризни нарушувања, за улогата на парите во економијата итн. Тоа Хансен го правеше многу успешно, со јасен, достапен и за студентите разбирлив пристап, како што впрочем е покажано во вториот дел на овој труд. Во овој контекст, Сејмур Харис оценува дека Хансеновиот *Водич за Кејнз* претставува своевидна рефлексивна на долгогодишните предавања на професорот Хансен посветени на Кејнзовата економија пред американските недипломирани и дипломирани студенти, а во рамките на тематските подрачја за бизнис-циклусите, за парите и банките, за фискалната политика и др., но и на неговите многубројни придонеси во истражувањето и на други значајни макроекономски прашања (функцијата на потрошувачката, финансирањето на буџетскиот дефицит и др.), кои тој, поради неговата скромност, и не ги спомнува (Harris 1953, p. xi). Харис мислеше дека Хансен, како најприминентен кејнзијанец во САД, ја интерпретираше Кејнзовата економија како за американските студенти, така и за лаици, со што многу придонесе за нејзиното подобро разбирање и популаризирање. Во оваа смисла, тој ќе каже: „Моето предубедување е дека чистиот резултат на книгата на професорот Хансен, ќе биде подобро разбирање на Кејнзовата и на кејнзијанската економија, и дека тоа ќе придонесе *Општата теорија...* да биде читана повеќе отколку порано“ (Harris 1953, p. xii).

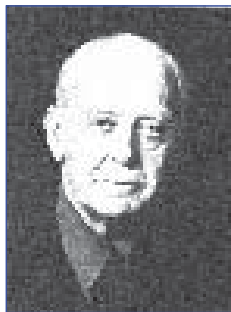
Професорот **Сејмур Харис**, исто така, и уредник на книгата *Спасувањето на американскиот капитализам*, како и автор на повеќе книги за Кејнз, на стотина статии, писма и говори, даде евидентен придонес за ширењето и за популаризацијата на Кејнз во Америка.

Двајцата автори, како и нобеловецот Џон Хикс, за кој ќе пишуваме во наредното поглавје, веројатно се најзаслужни за брзиот пробив на Кејнзовото економско учење во САД во првите десет години по појавата на неговата *Општа теорија...* Колку беше силно влијанието на Кејнзовото економско учење во САД, говори фактот што во 1946 година беше донесен посебен закон за вработување, кој ја обврзуваше федералната влада на економски најмоќната земја „да ги координира и да ги користи сите нејзини планови, функции и ресурси... за да промовира слободен натпревар меѓу претпријатијата и општа благосостојба... и да промовира *максимална вработеност, производство и куповна моќ*.“ Со истиот закон, во САД беа воспоставени и Претседателскиот совет на економски советници (President’s Council

of Economic Advisers) и Заедничкиот економски комитет на Конгресот (Congress' Joint Economic Committee) (DeLong 1996, p. 41). Законот за вработување, фактички, им даде легалитет на Кејнзовите идеи за имплементација на соодветни економски политики во случај на поголеми нарушувања на пазарот на трудот (невработеност).

Хиксовиот *IS-LM* модел

Кејнзовата *Општа теорија...* е вонредно сложен и комплексен труд, а одделни негови делови се прилично апстрактни и тешко разбирливи, особено за студентите. Поради тоа, некои од неговите следбеници се обиделе одделни значајни делови од *Општата теорија...* да ги симплифицираат, да ги поедностават, да ги интерпретираат на јасен и разбирлив начин, со крајна цел – популаризација и ширење на Кејнзовото економско учење. Во тој контекст посебно се значајни, покрај Хансен и Харис, и обидите на Џон Хикс.



Џон Хикс
(John Hicks),
1904–1989

Англискиот економист Џон Хикс, добитник на Нобеловата награда за економија за 1972 година, теоретичар со неоспорна ерудиција, секогаш отворен кон погледите и сфаќањата на различните економски школи, особено се прослави со моделот на општата економска рамнотежа, познат како *IS-LM* модел. Професорот Хикс моделот го разви во неговиот познат труд *Господинот Кејнз и класиците: предложена интерпретација* (*Mr Keynes and Classics: A Suggested Interpretation*), објавен во 1937 година.

IS-LM моделот на Хикс фактички претставува графичка презентација на општата макроекономска рамнотежа, односно на симултаната рамнотежа на пазарот на добра и услуги (кривата *IS*) и на пазарот на пари (кривата *LM*). Со овој модел, на лесен и едноставен начин се анализира Кејнзовото сфаќање на општата макроекономска рамнотежа, начинот на нејзиното воспоставување, можните нарушувања и нивните последици, ефектите што во тој домен ги имаат најзначајните сегменти на макроекономските политики – фискалната и монетарната политика и слично. Како моќно орудие за едноставно и, би рекле, елегантно објаснување на општата макроекономска рамнотежа, *IS-LM* моделот има неоспорна аналитичка вредност, но и неоспорна педагошка функција, поради што е поместен практично во секој учебник по макроекономија.

„Исто како Валрасовата општа рамнотежа, *рамнотежата IS-LM* овозможува формална презентација на една економска теорија. Но, за разлика од Валрасовата шема, моделот *IS-LM* веднаш може да настапи со серија предлози за економската политика. Тој може да послужи за моделизација, којашто овозможува да се воспостават предвидувања и симулации. Лесно

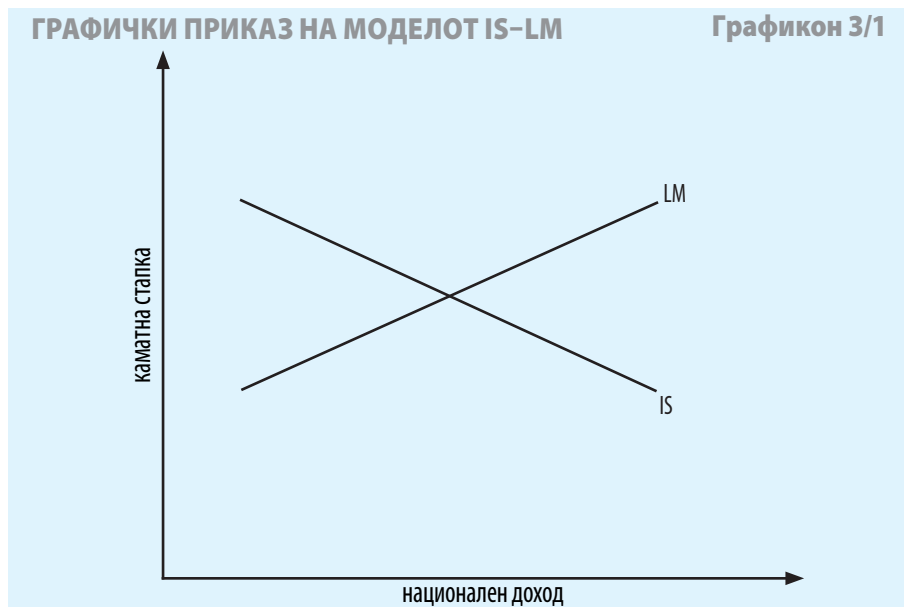
може да се разбере успехот на една таква презентација која ги поврзува педагошката моќ на геометријата, магијата на бројките и осигурува водач за акција. Така исчистена, Кејнзовата теорија губи во суптилноста, но добива во слава“ (Baslé 1997, p. 21).

Во продолжение, сосема накратко ќе ја прикажеме суштината на Хиксовиот **IS–LM модел**. Моделот поаѓа од неколку значајни претпоставки: **прво**, се претпоставува егзистенција на затворен модел на економија, во којшто глобалната побарувачка, како клучна компонента во Кејнзовото економско учење, ја креираат секторот на домаќинствата (консумација на потрошни добра), секторот на претпријатијата (потрошувачка на инвестициони добра) и секторот на државата (буџетска потрошувачка); **второ**, консумацијата на потрошни добра зависи од расположливиот доход (доходот на домаќинствата намален за износот на директните даноци и зголемен за износот на социјалните трансфери); **трето**, потрошувачката на инвестициони добра е инверзно врзана за висината на каматната стапка; **четврто**, буџетската потрошувачка е егзогена големина; **петто**, каматната стапка е детерминирана од интеракцијата меѓу пазарот на добра и услуги и пазарот на пари.

Кривата IS ги покажува алтернативните комбинации на каматната стапка со соодветното ниво на национален доход, компатибилни со состојбата на рамнотежа на пазарот на добра и на услуги. Кога пазарот на добра и на услуги е во рамнотежа, инвестициите (I – investment) и штедењето (S – saving) се совпаѓаат. Оттаму доаѓа и означувањето на кривата **IS**. Кривата **IS** манифестира опаѓачки тренд, бидејќи инвестициите се инверзно врзани со висината на каматната стапка. Имено, кога каматната стапка опаѓа, инвестициите растат и детерминираат повисоко ниво на национален доход и обратно.

Графичка презентација на моделот **IS–LM** е претставен на следната страница.

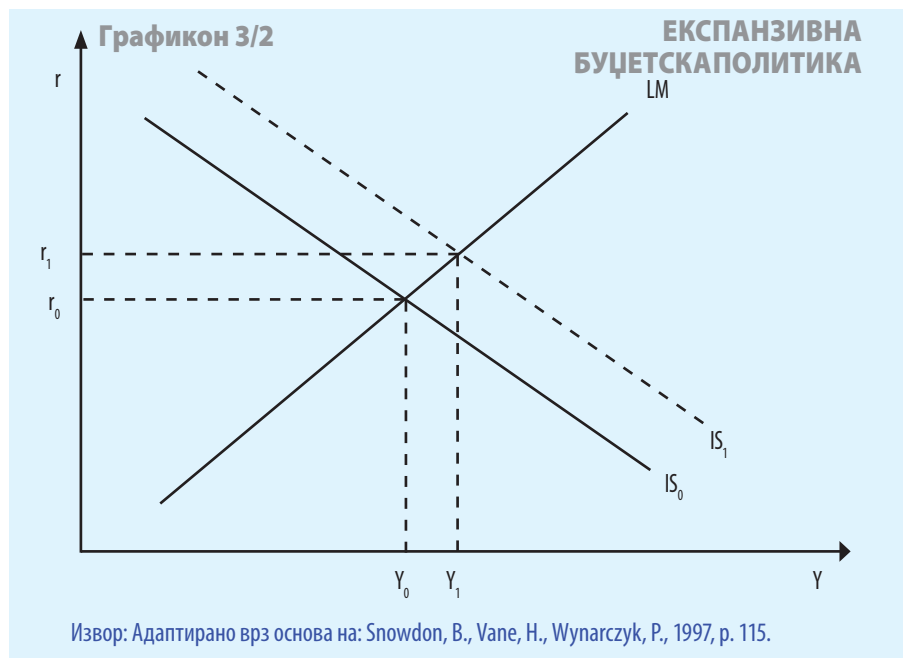
Кривата LM ги покажува алтернативните комбинации помеѓу каматната стапка и националниот доход, соодветни на состојбата на рамнотежа на пазарот на пари – состојба кога побарувачката и понудата на пари се совпаѓаат. Побарувачката на пари Кејнз ја вика преферирање на ликвидни средства (L – liquidity), а понудата на пари се означува со M (M – money). Оттаму и името на кривата **LM**. Во моделот на Кејнз, преферирањето ликвидни средства (чувањето пари во готово) е условено од дејството на три фактори: трансакциите, претпазливоста и шпекулациите. Кривата **LM** манифестира растечки тренд бидејќи е позитивно врзана за промените на доходот, односно е во инверзна зависност од промените на каматната стапка. Тоа значи дека порастот на доходот ја зголемува побарувачката на пари за трансакции и за претпазливост, но предизвикува и зголемување на каматната стапка. Меѓутоа, зголемените каматни стапки ќе ја намалат побарувачката на пари за шпекулативни цели и ќе ја одржуваат рамнотежата на пазарот на пари.



Точката во која што се сечат двете криви (*IS* и *LM*) го покажува нивото на националниот доход и каматната стапка, што одговара, односно овозможува, симултана рамнотежа на двата пазара – пазарот на добра и услуги и пазарот на пари, односно ја покажува општата макроекономска рамнотежа. Бидејќи *IS-LM* моделот го зема нивото на цените како дадено, тој „ги покажува причините за промените во доходот, односно причините за поместувањето на агрегатната побарувачка“ (Mankiw 2000, p. 257.) Така, на пример, моделот покажува дека експанзивната фискална политика ќе ја помести кривата *IS* надесно, а експанзивната монетарна политика (зголемена понуда на пари) ќе ја помести надесно кривата *LM*. На моделот (преку графичката презентација) може да се следат реперкусиите на промените на фискалната и монетарната политика врз нивото на националниот доход, висината на каматната стапка, врз рамнотежата на пазарот на добра и услуги и на пазарот на пари, врз општата рамнотежа итн. Моделот исто така дозволува да се анализираат класичниот Кејнзов проблем (воспоставување на рамнотежата на пониско ниво – при егзистенција на висока невработеност) и мерките на буџетската и на монетарната политика што во таква ситуација треба да се преземат итн.

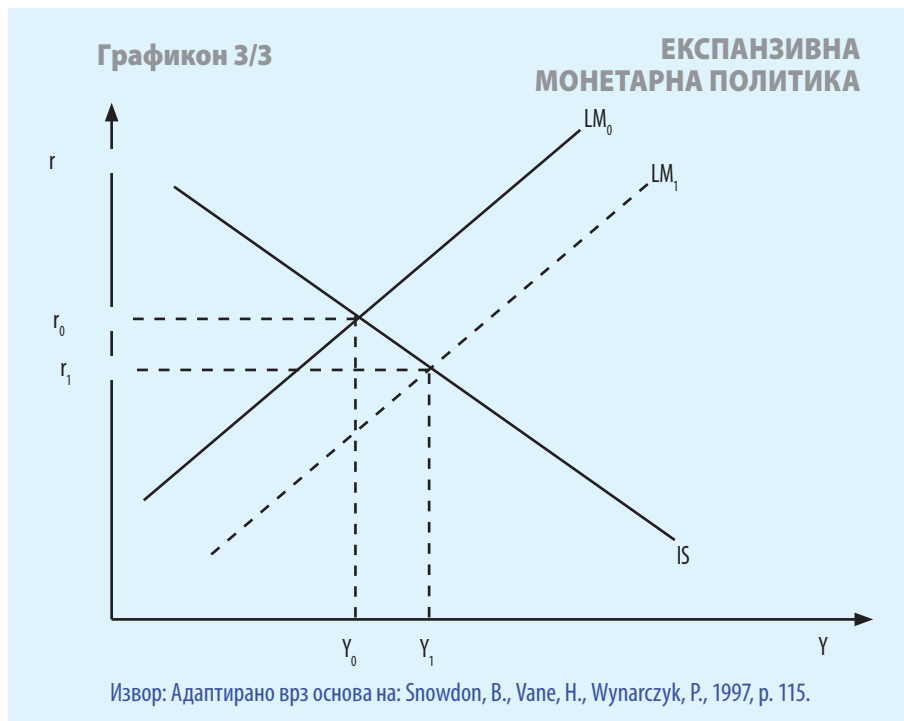
За илустрација на аналитичките вредности на *IS-LM* моделот да претпоставиме дека иницијалната рамнотежа во економијата е воспоставена во точката каде што се сечат кривите *IS* и *LM*, на графиконот 3/2, при ниво на националниот доход од Y_0 и каматна стапка r_0 . Друга претпоставка е дека вака воспоставената рамнотежа во економијата е под нивото типично за полната вработеност (економијата функционира под потенцијалниот бруто-домашен производ). Во ваква ситуација, владата се определува за

имплементација на експанзивна фискална политика преку зголемување на јавната потрошувачка. Тоа ќе резултира со поместување на кривата **IS** нагоре, надесно, така што рамнотежата ќе се воспостави на повисоко рамниште, т.е. ќе дојде до пораст на националниот доход (од Y_0 на Y_1) и на каматната стапка (од r_0 на r_1). Очевидно, преку моделот **IS – LM** лесно може да се следат ефектите на експанзивната фискална политика: пораст на националниот доход и на вработеноста, пораст на побарувачката за пари (поврзана со трансакциониот мотив и мотивот на претпазливост) и намалување на инвестициите како резултат на зголемената каматна стапка. Се разбира, колкаво ќе биде намалувањето на инвестициите ќе зависи од еластичноста на инвестициите во однос на каматната стапка. Притоа, треба да се има предвид фактот дека ефектот на експанзивната фискална политика врз агрегатната побарувачка и врз големината на аутпутот (на GDP и на вработеноста) ќе биде: (1) дотолку поголем доколку е поголема еластичноста на побарувачката за пари во однос на каматната стапка; и (2) дотолку поголем доколку еластичноста на инвестициите во однос на каматната стапка е помала. Ако еластичноста е ситуирана во зоната на екстремите, состојбата е поинаква: при класичен случај, кога *de facto*, **LM** кривата е вертикална, т.е. кога економијата функционира на својот потенцијал, експанзивната фискална политика нема ефект врз реалните фактори (производството и вработеноста), а при состојба на ликвидносна стапица, кога кривата **LM** е хоризонтална, буџетската експанзија има мултипликативен ефект во зголемувањето на GDP и на вработеноста (еден денар потрошен од буџетот го зголемува GDP за повеќе од еден денар). Се разбира



дека преку **IS-LM** моделот може да се следат и ефектите од промените на монетарната политика врз глобалната побарувачка, каматната стапка и големината на производството и вработеноста. На графиконот што следи, експанзивната монетарна политика ја поместува кривата **LM** надесно, предизвикувајќи опаѓање на каматната стапка (од r_0 на r_1), пораст на инвестициите и пораст на бруто-домашниот производ од Y_0 на Y_1) и на вработеноста. Какви ќе бидат ефектите на експанзивната монетарна политика врз глобалната побарувачка, производството и вработеноста, зависи од степењот на реакција, т.е. од респонзивноста на каматната стапка врз промената на понудата на пари, од степењот на респонзивноста на инвестициите врз промените на каматната стапка и од значењето на мултипликаторот.

Овие примери потврдуваат дека со помош на **IS-LM** моделот лесно може да се следат ефектите од промената на клучните макроекономски политики (буџетската и монетарната) врз агрегатната побарувачка и реалните фактори, во ситуација на рецесионен или инфлаторен јаз, во ситуација на остри депресији (ликвидносна стапица) и да се профилираат соодветни политики (нивни оптимален микс, т.е. да се управува со агрегатната побарувачка). Овде уште ќе потсетиме дека **кејнзијанците** (посебно **ортодоксните** и **умерените**) веруваа дека буџетската политика е помоќна од монетарната, посебно во услови на остри депресији, и дека таквото убедување, особено во 1950-тите години, беше многу поприсутно меѓу англиските отколку меѓу американските економисти од кејнзијанска провениенција.



Претходниве елаборации покажуваат од каде произлегува убедувањето за високата аналитичка вредност на *IS-LM* моделот, којашто ја потенцираат голем број познати економски теоретичари. Зборувајќи за аналитичката вредност на *IS-LM* моделот, професорот Стенли Фишер потенцира:

„Тој е корисен поради два резона. Првата корисност е неговата историска вредност, потоа, секогаш се работи за базичен модел – јас го користам за да ја разберам економијата. Ние секогаш им го предаваме *IS-LM* моделот на почетниците, и не мислам дека постои подобар модел за интуитивно, но коректно учење, на начинот на којшто економијата се усогласува на краток рок“ (Fisher 1997, p. 37).

Затоа денес Хиковиот *IS-LM* модел стана, едноставно, задолжително четиво речиси во секој модерен учебник по економија.

Во економската литература се потенцира дека не е сосема јасно како самиот Кејнз, кои инаку уживал голем авторитет меѓу неговите колеги, реагирал на Хиковиот *IS-LM* модел – дали го оценувал како корисен пристап за разбирање на суштината на неговото економско учење или, пак, мислел дека станува збор за претерано упростување на неговиот модел, или, дури, и за изместување на неговата суштина. Инаку, познато е дека по одделни прашања постоеле несогласувања помеѓу Кејнз и Хикс. Така, на пример, во едно писмо на Кејнз до Хикс, од 31 март 1937 година, Кејнз укажува дека порастот на каматната стапка не значи и задолжително намалување на поттикот за инвестирање. На Хикс му се забележува дека со користењето на тековниот национален доход се изместува огромното значење што Кејнз им го придавал на очекувањата за состојбата на инвестициите, а со тоа и за состојбата на агрегатната побарувачка и вкупната економија (Canterbery 1999, p. 471).

УМЕРЕНИ (ЕКЛЕКТИЧКИ) КЕЈНЗИЈАНЦИ – НЕОКЛАСИЧНАТА СИНТЕЗА

Суштината на неокласичната синтеза

Иако кејнзијанизмот по објавувањето на *Општата теорија...* стана доминантна економска парадигма, со силно влијание врз профилирањето на мерките на економската политика во тогашните развиени земји, не изостанаа критиките на Кејнзовите економски концепции. Раните критики на Кејнз, како што видовме претходно, одеа на линија дека експанзивната монетарна политика нужно води кон ниски каматни стапки и инфлационистички пресији, дека експанзивната фискална политика креира високи дефицити и висок јавен долг, дека државата и нејзината нагласена улога во економскиот живот е лоша замена за пазарната алокација на ресурсите и дека, според тоа, Кејнз „фундаментално греша и се лаже“ (Хаек). Меѓутоа, ваквите критики во голема мера беа релативизирани, а кејнзијанизмот дури и засилен, благодарение на трудовите на т.н. **умерени (еклектички) кејнзијанци и на нивната неокласична синтеза**. Најеминентни претставници на **умерените кејнзијанци** и *de facto* автори на неокласичната синтеза, беа нобеловците **Пол Семјуелсон, Џејмс Тобин** и **Франко Модилјани**.

Поимот неокласична синтеза во економијата го воведо славниот Семјуелсон, во третото издание на неговиот познат учебник *Economics*. Неокласичната синтеза упатува на обединување на едно место, како еден вид стандардно економско знаење, на јадрото на неокласичната економска теорија и на кејнзијанската економска мисла. Фактички, основната порака на неокласичната синтеза е гледањето дека долгорочната макроекономска рамнотежа е детерминирана од агрегатната понуда и може да се разбере од анализата што ја нудат класичните економисти, додека пак краткорочните отстапувања од рамнотежата се условени од флукуациите на агрегатната побарувачка, како резултат на пазарните несовершености (во прв ред, нефлексибилноста на цените и на платите), онака како што тоа го објаснуваат **кејнзијанците** (McKenna and Zannoni 1999, p. 463-467).

„**Раните кејнзијанци** како Семјуелсон, Модилјани и Тобин, мислат дека тие ги помирија овие визии во нешто што се нарекува 'неокласична – кејнзијанс-

ка синтеза⁷. Овие економисти веруваат дека класичната теорија на Смит и Маршал е точна на долг рок, но невидливата рака станува парализирана на краток рок, опишан од Кејнз. Временскиот хоризонт е важен бидејќи некои цени – најизразито цената на трудот – бавно се усогласуваат низ времето. **Раните кејнзијанци** веруваа дека класичниот модел ја опишува рамнотежата кон која економијата постепено еволуира, но кејнзијанскиот модел нуди подобра дескрипција на економијата во еден временски момент кога цените, разбирливо, се земаат како предодредени.“ (Mankiw 2006, p. 35).

Во економската литература, како автор со големи заслуги за неокласичната синтеза, се спомнува и нобеловецот Хикс, поради што тој често се вбројува во групата **умерени кејнзијанци** (ние сепак го класифицираме во групата рани популаризатори на Кејнзовото економско учење). Во таа смисла и се нагласува дека Хикс „...извршува синтеза на микроекономската теорија на Алфред Маршал, на теоријата за општата рамнотежа на Леон Валрас, на теоријата за ординална корисност на Вилфердо Парето, на макроекономската динамична теорија на Кнут Виксел, на макроекономската статика на Џон Мејнард Кејнз и на теоријата на капиталот на Бем Баверк“ (Филиповски 2000, стр. 54).

Неокласичната синтеза различно ја перципираа и ја доживуваа економистите од кејнзијанска провениенција. Некои од нив воопшто не ја прифаќаа (ова особено се однесува на дел од претставниците на **ортодоксните кејнзијанци**, т.е. **посткејнзијанците**), тврдејќи дека таа значи комплетно напуштање на автентичните Кејнзови погледи и сфаќања за функционирањето на економијата. Тоа беше причината Џоан Робинсон, асистент и близок соработник на Кејнз, за авторите на неокејнзијанската синтеза да употреби погрден термин, нарекувајќи ги „неокејнзијански копилица“. Други, пак, мислеа, дека токму неокласичната синтеза му даде нова енергија на кејнзијанизмот.

„Некои автори, пишува професорот Стојков, ја нарекоа синтезата како отстапка во полза на Маршалијанската (неокласичната) школа и како прв пораз на кејнзијанизмот. Тие сметаат дека во т.н. 'неокласична синтеза' доминантна е неокласичната школа, а од кејнзијанизмот е задржана определена макроекономска терминологија. Други автори ја сметаат за кејнзијанска неокласичната синтеза и за успешен обид да се зачува Кејнзовата традиција. Џоан Робинсон ја нарекува 'не-неокласицизам'“ (Стојков 1994, стр. 362–363).

Но факт е дека неокласичната синтеза, како што истакнува Семјуелсон, непосредно по Втората светска војна, беше прифатена од најголемиот број економисти, така што, во тоа време, макроекономистите речиси и не се делеа на **кејнзијанци** и **антикејнзијанци**, со исклучок на сосема мал, маргинален број од нив, кои беа позиционирани екстремно десно или екстремно лево. Исто така, факт е дека неокласичната синтеза не само што ги релативизираше раните критики на кејнзијанизмот, туку и овозможи на кејнзијанската парадигма суверено да доминира во светот, не само како економска филозофија, туку и како основа и главна инспирација за профилирање на мерките на макроекономската политика. На тој начин беше отворен и периодот на т.н. триесет славни повоени години, непосредно по завршувањето на Втората светска војна. Имено, тој период остана запам-

тен во светската економска историја по динамичните стапки на економски раст и по високата вработеност и, воопшто, искористеност на развојните ресурси практично во најголемиот број земји во светот. За тоа голем придонес дадоа стабилизационите економски политики од кејнзијанска и неокејнзијанска природа, што во тоа време ги имплементираа владите на земјите со пазарна економија. Фактички, станува збор за типично кејнзијанско управување со агрегатната побарувачка на краток рок, со што во голема мера се амортизираа ударите на повоеното економски циклус. Успешното одржување на макроекономската рамнотежа беше само доказ дека мерките и инструментите на економската политика од кејнзијанска природа соодветствуваа на времето и на условите во кои функционираа економиите. Тоа само го потврдуваше и го зацврстуваше веќе постигнатиот консензус во макроекономијата за начините и за природите на разрешување на најзначајните макроекономски проблеми – ниските стапки на економски раст и егзистенцијата на невработеност. Тоа беше консензус во чијашто основа лежеше Кејнзовата економска доктрина. Мерките за охрабрување на агрегатната побарувачка *de facto* ги имплементираа владите на сите земји со пазарна економија, без оглед на нивната идеолошко-политичка провениенција. Тоа е времето кога републиканскиот претседател на САД, Ричард Никсон, извика: „Сите станавме кејнзијанци“ – ова, можеби, е и најдобар доказ за суверената доминација на кејнзијанската филозофија во тогашната макроекономска наука и во природата на макроекономските политики кои се спроведуваа.

Во продолжение, преку придонесите на тројцата најзаслужни автори на неокласичната синтеза – нобеловците Семјуелсон, Тобин и Модилјани – подетално ќе ги елаборираме нејзините суштински компоненти.

Најзначајни претставници на умерените кејнзијанци

Придонесите на Пол Семјуелсон



Пол Семјуелсон
(Paul Samuelson)
1915–2010

Нобеловецот Пол Семјуелсон (1915–2010) е славен американски универзитетски професор по економија, прв Американец-добитник на Нобеловата награда за економија, човек со прекрасен ум и со неверојатна научна ерудиција, човек кој стана и остана, во вистинската смисла на зборот, легенда на модерната светска економска наука. Семјуелсон својот раскошен талент и афинитет кон економијата го манифестира уште од раните студентските денови. Нобеловецот Тобин, кој добро го познаваше својот малку постар колега Семјуелсон, во една пригода го опиша како „enfant terrible“, како „слон во продавница за порцелан“, секогаш подготвен на своите професори да им поставува збунувачки прашања.

На познатиот MIT (Massachusetts Institute of Technology), Пол Семјуелсон изгради блескава универзитетска кариера и доби бројни високи почести и признанија. Беше претседател на Американската економска асоцијација, претседател на Друштвото за економетрија, советник на американското Министерство за финансии и на Централната банка, а во периодот 1961–1963 година и главен економски советник на претседателот Џон Кенеди. Но, и покрај бројните јавни функции, тој остана типичен универзитетски професор, високо респектиран од своите колеги и од бројните генерации студенти кои секогаш со воодушевување ги слушаа неговите предавања по економија. Кејнзијанската економска филозофија ја прифати уште од млади години, даде огромен придонес во нејзиниот понатамошен развој, а како непосреден автор на неокласичната синтеза е најзаслужен за нејзината доминација и релевантност во светската економска наука до денешни дни. Семјуелсон во 1948 година го објави својот *познат и славен учебник по економија*, кој стана бестселер во вистинската смисла на зборот, доживеа бројни изданија (осумнаесет, од кои последните четири во коавторство со професорот Нордхаус) и преводи на многу странски јазици и кој просто беше и остана „библија“ за изучување на оваа фундаментална економска дисциплина на многу универзитети во светот. Општопозната е исклучителната надареност и способност на професорот Семјуелсон комплексните економски прашања да ги третира, да ги елаборира и да ги пишува на едноставен и разбирлив начин – факт пред којшто остануваа импресионирани не само генерациите студенти, туку и американските граѓани кои ги читаа неговите извонредни коментари низ весниците и, посебно, во познатиот *Newsweek*. Оттука, *едукативната мисија* на Семјуелсон во сферата на економијата останува неоспорна и ненадмината до денешни дни.

Од содржините поместени во неговиот учебник, кои, разбирливо, со текот на времето се надоградуваа и се збогатуваа, може да се утврди дека тој направи *вистински спој на придонесите на класичната и неокласичната економска мисла со јадрото на кејнзијанската економска филозофија – неокласична синтеза*. Учебникот и, воопшто, модерната научна дисциплина економија се засновани врз основните економски принципи развиени уште во делата на класичарите и на неокласичарите: *улогата на пазарот, на Смитовата невидлива рака во разрешувањето на централниот економски проблем: што да се произведува, како да се произведува и за кого да се произведува; законот за реткоста, границите на производствените можности на општеството, ефикасноста и Парето оптималноста; значењето на опортунитетниот трошок во економијата; маргиналните големини, оптималното ниво на производство и максимизацијата на профитот во различните пазарни структури; функционирањето на пазарите на фактори на производство и нивните доходи* итн. Во делот за макроекономијата, врз основа на Кејнзовиот економски модел, ги разви концептите кои денес го претставуваат јадрото на современата макроекономска наука: *агрегатната побарувачка и агрегатната понуда; макроекономската рамнотежа и нејзиното нарушување;*

потрошувачката, штедењето, инвестициите; побарувачката за пари; бизнис-циклусите; значењето на мултипликаторот; невработеноста и инфлацијата; стабилизационите ефекти на буџетската и на монетарната политика итн. Иако деловите на макроекономијата, главно, се развиени врз основа на Кејнзовиот економски модел, *Семјуелсон во нив ги инкорпорира и придонесите на класичната и на неокласичната економска школа, на монетаристите, новата класична макроекономија* итн. Тоа посебно се однесува на: *класичарскиот пристап за флексибилни цени и плати; нарушувањето на стабилните односи (trade-off-от) меѓу невработеноста и инфлацијата (Филипсовата крива на долг рок); значењето на долгот рок воопшто; улогата на монетарната политика; поттиците за меѓународната трговија (врз основа на Рикардовиот придонес за компаративните предности)* итн.

Семјуелсон најверојатно е единствениот меѓу носителите на Нобеловата награда за економија (ја доби во 1970 година) кој се занимавал со вонредно широк дијапазон економски прашања. Речиси и не може да се најде позначајна микроекономска или макроекономска тема за којашто не се искажал професорот Семјуелсон. Овде ќе спомнеме само дел од неговите круцијални придонеси за економската наука, посебно оние од кои може да се види суштината на неокласичната синтеза.

Професорот Семјуелсон *централниот економски проблем*, со кој се соочува секое општество, без оглед на достигнатиот степен на економска развиеност, го дефинира низ прашањата: што да се произведува, како да се произведува и за кого да се произведува? Централниот економски проблем, практично, се сведува на начинот на алокацијата, насочувањето на ретките и ограничени ресурси со кои располагаат економите кон точките на нивната најрационална употреба. Економската наука и практика недвосмислено потврдиле дека доминантно пазарната алокација на ресурсите е најсигурниот начин за економски прогрес. Семјуелсон, како економист од неокејнзијанска провениенција, секогаш укажуваше дека современите економии се „мешани“ со доминантно пазарно алоцирање на ресурсите, но и со државна регулација во домените во кои пазарот не може ефикасно да ги разреши проблемите.

Семјуелсон даде оригинален придонес во анализата на концептот за *јавните добра* и посебно во *дефинирањето на т.н. чисти јавни добра* (како што е народната одбрана).

„*Јавни добра*, пишува Семјуелсон, се оние чишто користи се неделиво раширени меѓу сите луѓе, без оглед на тоа дали поединците сакаат или не сакаат да купат јавно добро. Наспроти нив, *приватни добра* се оние кои можат да се поделат и да се набават посебно за разни поединци, без никакви екстерни користи и трошоци за други. Делотворното обезбедување јавни добра често бара активност на владите, додека приватните добра може делотворно да бидат алоцирани од пазарите“ (Samuelson and Nordhaus 1992, p. 311).

Семјуелсон е еден од авторите на т.н. НОС (Heckscher, Ohlin, Samuelson) теорема за *меѓународната трговија*, којашто покажува дека слободната

меѓународна трговија (детерминирана од реткоста на факторите за производство) води кон изедначување на нивните цени. Семјуелсон тврди дека слободната трговија им носи корист на сите земји – во 2004 година тој објаснуваше дека САД не треба да се плашат од евтините производи кои доаѓаат од Кина и Индија и дека од слободната трговија, на долг рок, ќе бенифицираат и САД, и Кина, и Индија (Samuelson 2004, p. 135–146).

Поаѓајќи од значењето што самиот Кејнс им го придаваше на инвестициите (нивната нестабилност како резултат на „колапсот“ на маргиналната ефикасност на капиталот), нобеловецот Пол Семјуелсон, го разви моделот на *акцелераторот и мултипликаторот во објаснувањето на феноменологијата на бизнис-циклусите* (Samuelson 1969, p. 280–282).

Акцелераторот (принципот на забрзување) покажува каков е одразот на промените на доходите врз масата на инвестициите. Имено, порастот на производството и на вкупните продажби на претпријатијата ги зголемува нивните доходи, а *зголемените доходи пак, од своја страна, ги зголемуваат инвестициите на претпријатијата, и тоа со поголема динамика од онаа на зголемувањето на доходите*. Така доаѓа до забрзување, до акцелерација на економскиот раст. Суштината на акцелераторот, Семјуелсон ја објаснува на конкретен пример. Да претпоставиме дека годишната вредност на вкупните продажби на едно претпријатие изнесува 6 милиони \$ и дека односот меѓу вредноста на продажбите и вредноста на капиталната опрема на претпријатието се одржува во сразмер од 1:10 во корист на капиталната опрема. Тоа значи дека вредноста на капиталната опрема е 60 милиони \$ – на пример, тоа се 20 машини, при што секоја вреди по 3 милиони \$. Натомошна претпоставка е дека секоја година претпријатието троши по 1 машина и неа ја заменува од амортизацијата. Заради симплификација, упростување, се претпоставува дека амортизацијата и замената во претпријатието се совпаѓаат, односно се исти големини. Во вакви услови, во претпријатието, фактички, не постојат нето-инвестиции, односно тие се еднакви на нула, бидејќи истрошената машина се надоместува од постојната, старата вредност во претпријатието, односно од амортизацијата. Ваквата состојба во претпријатието може да потрае неколку години. Ако по 4 години претпријатието успеало да ги зголеми продажбите за 50%, значи од 6 на 9 милиони долари, за да се одржи претпоставениот однос меѓу вредноста на продажбите и вредноста на капиталната опрема на 1:10, т.е. на 9 милиони \$ спрема 90 милиони \$, ќе мора и бројот на машините да се зголеми за 50%, односно од 20 на 30 машини. Тоа значи дека претпријатието сега ќе инвестира во 10 нови машини од кои секоја вреди по 3 милиони \$, или вкупно 30 милиони \$. Овие 30 милиони \$ сега се нето-инвестиции. Очевидно, принципот на акцелераторот дејствува. Имено, 50% пораст на продажбите предизвикал далеку поголем пораст на нето-инвестициите – од нула на 30 милиони \$. Но, со самиот чин на инвестирање се вклучува, односно почнува да дејствува и принципот на мултипликаторот. Суштината на мултипликаторот е дека *зголемените инвестиции го зголемуваат доходот, но со далеку поголема динамика од порастот*

на инвестициите. Заемното дејство на акцелераторот и мултипликаторот, онака како што овде е изложено, објаснува како економијата навлегува во фазата на експанзија. Имено, зголемувањето на доходите предизвикува уште поголемо зголемување на инвестициите. Од тој момент се вклучува и дејството на мултипликаторот, така што зголемените инвестиции предизвикуваат уште поголем пораст на доходот и **експанзијата** автономно се потхранува и се самоодржува. Меѓутоа, ваквиот „бум“ во економијата не може долготрајно да опстои. Во практиката ниту научно-технолошкиот прогрес, ниту порастот на населението и на други реални фактори не оди со толку голема динамика. Значи, експанзијата ќе наиде на реални лимити кои ќе предизвикаат стагнација или опаѓање на продажбите и на доходите, при што заемното дејство на акцелераторот и мултипликаторот сега ќе се вклучат и ќе „работат“ во спротивна насока – т.е. „коњот наречен мултипликатор може да јава во двете насоки“ (Samuleson and Nordhaus, 2005, p. 493). Имено, смалените приходи уште повеќе ќе ги смалат инвестициите, смалените инвестиции ќе предизвикаат негативно мултипликативно дејство врз доходот. Економијата ќе премине во фаза на **рецесија**.

Семјуелсон даде голем научен придонес и во низа други домени на економијата: **теоријата на капиталот, анализата на расположливиот доход, потрошувачката и инвестициите, анализата на Филипсовите криви во одделни земји (заедно со нобеловецот Солоу), мултипликаторот и буџетската политика, воведувањето на математичките модели во економската анализа, т.е. формализацијата на економијата** итн. За дел од овие придонеси ќе стане збор подоцна.

Џејмс Тобин – кејџијанец на краток и монетарист на долг рок

Нобеловецот **Џејмс Тобин** влегува во плејадата славни економисти од некејџијанска провениенција. Тој стана познат не само по својот огромен



Џејмс Тобин
(James Tobin)
1918–2002

опус и оригиналноста на идеите, туку и по бројните дебати што ги водеше со монетаристите и со нивниот лидер, нобеловецот Милтон Фридман. Тобин се вбројува во т.н. **еклектички (умерени) кејџијанци**. Во овој контекст посебно ќе потенцираме два домена во кои се гледа неговиот придонес за **неокласичната синтеза**.

Првиот е сврзан со неговите погледи за егзистенцијата на **модел во кој економијата познава два режима**:

„Понекогаш економијата е во класична ситуација, каде што сите пазари се во рамнотежа (побарувачката е еднаква на понудата) и во која економските можности за производство се подведени под ограничување од понудата. Не е можно да се произведе повеќе, бидејќи практично нема повеќе расположливи ресурси... Во други периоди, економијата е во кејџијанска ситуација, каде

што токму **побарувачката** (значи, глобалната потрошувачка) го блокира ефективното производство. Производството би можело да расте доколку би имале реално зголемена побарувачка и фактори кои овозможуваат реален пораст, но не поголем од ефектите на самите производствени фактори, благодарение на нивната продуктивност, доколку беа вработени (ангажирани – Т.Ф.). Оваа ситуација се случува често, но не систематски, и токму политиките на пораст на побарувачката овозможуваат да се елиминира така креираното општествено растурање. Еве ја, по мое мислење, главната разлика“ (Tobin 1997, p. 146–147).

Вториот домен е сврзан со она што е честа квалификација за **еклектичните кејнзијанци** и што во целост важи и за Тобин – тој и неговите истомисленници се **кејнзијанци на краток, а монетаристи на долг рок**. Ова, според некои автори, фактички ја сочинува смислата и суштината на неокласичната синтеза: „Тоа е смислата на она што се нарекува **класично-кејнзијанска синтеза**, којашто доминираше со економската мисла до почетокот на 1970-тите години“ (Begg, Fischer, Dornbusch 1999, p. 327).

Ваквата квалификација за Тобин, и воопшто за **еклектичните кејнзијанци**, произлегува и се покажува како точна поради следниве нивни ставови:

- Економијата, на крајот од краиштата, секогаш завршува со полна вработеност, но урамнотежувањето на пазарите, поради присутните ригидности на цените и платите, секогаш бара време – околу пет години;
- На краток рок владата мора да води стабилизациона политика, преку мерките на страната на побарувачката. Во едно интервју за **Ди цајт (Die Zeit)**, Тобин искажува вчудовидување зошто владата на СР Германија, којашто е соочена со сериозна невработеност, не дејствува со мерките на страната на побарувачката: „Германија не се ни обиде да се бори против невработеноста со стимулирање на побарувачката. Наместо тоа, се продолжи со тврдењето дека невработеноста е структурен проблем кој не може да се лекува со релаксирање на побарувачката. Но, како може тоа да се знае, ако не се испроба? За целото тоа време невработеноста продолжи да расте. Тоа е неверојатно“ (Tobin 1998);
- На долг рок треба да се влијае врз бруто-домашниот производ преку мерките на страната на понудата;
- Не постои јасна граница меѓу мерките на страната на понудата и на побарувачката – фактот дека инвестициите кај Кејнз се важна одредница на агрегатната побарувачка, а од своја страна самите инвестиции силно влијаат и врз производството и врз агрегатната понуда, е најдобар доказ за тоа.

И покрај ваквиот еклектицизам, самиот Тобин себеси се смета за кејнзијанец, истакнувајќи дека во поново време, по сите овие контрареволуции во макроекономијата и постојните алтернативи на кејнзијанизмот, дури е горд што е кејнзијанец (Tobin 1997, p. 146).

На повеќе места во овој труд истакнавме дека, во согласност со Кејнзовото економско учење, инвестициите се нестабилна големина, поради неизвесностите што ја следат маргиналната ефикасност на капиталот, како и

дека инвестиционите одлуки на претпријатијата бараат антиципирање на идните приноси од капиталното добро, нивно дисконтирање, сведување на сегашна вредност, за да се споредат со трошокот на замена, т.е. комплицирани калкулации (не од математичка гледна точка, туку од аспект на неизвесноста и несигурноста на долгорочните очекувања). Тобин дал значаен придонес во понатамошниот развој *на теоријата за инвестиции-те, утврдувајќи дека постои тесна врска помеѓу финансискиот пазар и инвестициите*. Таквата законитост Тобин ја искажува преку варијаблата Q , т.н. *Тобиново Q* , што упатува на кореспонденција помеѓу вредноста на единица капитал (на пример на една машина) во однос на нејзината куповна цена, т.е. трошокот за замена. Тобиновото Q , може да се утврди на следниов начин (Blanchard 2006, p. 344):

- се пресметува пазарната вредност на претпријатијата во една економија како збир на нивната берзанска вредност (берзанската цена на една акција помножена со бројот на акции), како и вкупната вредност на емитираните обврзници на претпријатијата (претпријатијата доаѓаат до дополнителен капитал за инвестиции не само преку емисија на акции, туку и преку емисија на обврзници);
- вака добиената вредност се дели со трошоците за замена на машините, опремата итн.
- добиениот резултат е Тобиновото Q – колку е поголем износот, толку се поисплатливи инвестициите.¹⁹ На овој начин се избегнуваат сложените калкулации врзани со утврдување на маргиналната ефикасност на капиталот преку дисконтирање на очекуваните приноси.

Тобин дал значаен придонес и во развојот на *теоријата на портфолиото (Portfolio Balance Approach)* т.е. во теоријата на имотниот избор, што фактички се сведува на доразвивање на Кејнзовата теорија за преферирање на ликвидноста (побарувачката на пари). Од економската теорија е познато дека имотите може да добијат разни форми на егзистенција: пари, акции и обврзници, земјиште, куќи, машини и опрема за бизнисите и сл. Теоријата за имотен избор го поставува прашањето: Од кои фактори зависи побарувачката за определен вид имот, односно како луѓето донесуваат одлука дали ќе преферираат (побаруваат, купуваат и држат) определен вид имот, релативно, во однос на друг вид имот? Главни детерминанти на побарувачката на определен вид имот се следниве (Mishkin 2007, p. 93–95): *богатството* (вкупните ресурси во сопственост на едно лице, т.е. вкупниот имот); *очекуваните приходи* (враќања) од еден вид имот, релативно, во однос на друг, алтернативен вид имот; *ризикот* (степенот на неизвесност

¹⁹ Пресметувањето на Тобиновото Q , Бланшар во истиот извор го илустрира со следниов едноставен пример. Да претпоставиме дека една фирма располага со 100 машини за чие набавување се емитирани 100 акции – една акција по машина. Берзанската цена на една акција е 2 \$. Натомашна претпоставка е дека фирмата треба да купи една нова машина, преку емисија на акции. Трошокот за замена на таа машина за фирмата е 1 \$, но берзата ја вреднува секоја акција на фирмата по 2 \$. Оттука, вкупната пазарна (берзанска) вредност на 100 акции е 200 \$, а трошокот за нивна замена 100 \$. Тобиновото Q е 2, што интуитивно упатува на заклучокот дека инвестирањето е исплатливо.

на очекуваните приходи – враќања од еден вид имот, релативно во однос на друг, алтернативен вид имот); и **ЛИКВИДНОСТА** (брзината, леснотијата со која еден вид имот може да биде претворен во кеш, релативно во однос на друг, алтернативен вид имот). Кога се разгледува дејството на секој одделен фактор врз побарувачката за определен имот, се претпоставува дека другите фактори се непроменети (принципот *ceteris paribus*). При таква претпоставка, побарувачката за определен имот, релативно во однос на друг, алтернативен вид имот, ќе расте, со пораст на вкупното богатство, со антиципирање на повисоки приноси – враќања од тој вид имот, со намалување на ризикот од тој вид имот и со повисоката ликвидност на тој вид имот. Според Тобин, побарувачката за одделен вид имот зависи пропорционално од сопствената каматна стапка, а обратнопропорционално од каматната стапка на другите имоти. Притоа, промените во побарувачката за еден вид имот, ги менува каматните стапки на другите видови имот, а со тоа ја менува и структурата на имотите кои се чуваат. Така, на пример, ако економијата е во општа рамнотежа, намалувањето на стапката на задолжителни резерви од страна на централната банка ќе го зголеми кредитниот потенцијал на комерцијалните банки. Луѓето полесно ќе доаѓаат до банкарски кредити и ќе расте побарувачката на хартии од вредност. Тоа ќе ја зголеми цената на хартиите од вредност и ќе ги намали нивните каматни стапки. Подоцна, смалените каматни стапки (на пример, пониските каматни стапки на обврзниците) ќе ги поттикнат економските субјекти да побаруваат и да чуваат супститутивни имоти – со тоа ќе се промени структурата на имотите во економијата (Трпески, 2000, стр. 129–130).

Франко Модилјани

Нобеловецот **Франко Модилјани** е економист чиешто погледи и сфаќања се карактеризираат со извонредна изворност и оригиналност. Франко Модилјани, иако неоекејнзијанец, никогаш не им робуваше на шемите и на ригидностите кои често беа наметнувани од конкурентните економски школи. Поради тоа, кај него е присутна и определена доза на еклектицизам, но секогаш проткаен и со сопствени придонеси, што посебно доаѓаат до израз во **неколку домени**: (1) Модилјани секогаш тврди, слично на монетаристите, дека монетарните фактори играат значајна улога во економијата. (2) Модилјани го напушти тврдењето на Кејнс дека тековниот доход е главната одредница на штедењето, воведувајќи го богатството во анализата, со што практично сосема се доближи до Фридмановата концепција за т.н. перманентен доход како главна детерминанта на штедењето. За ваквиот негов еклектицизам постои



Франко Модилјани
(Franco Modigliani)
1918–2003

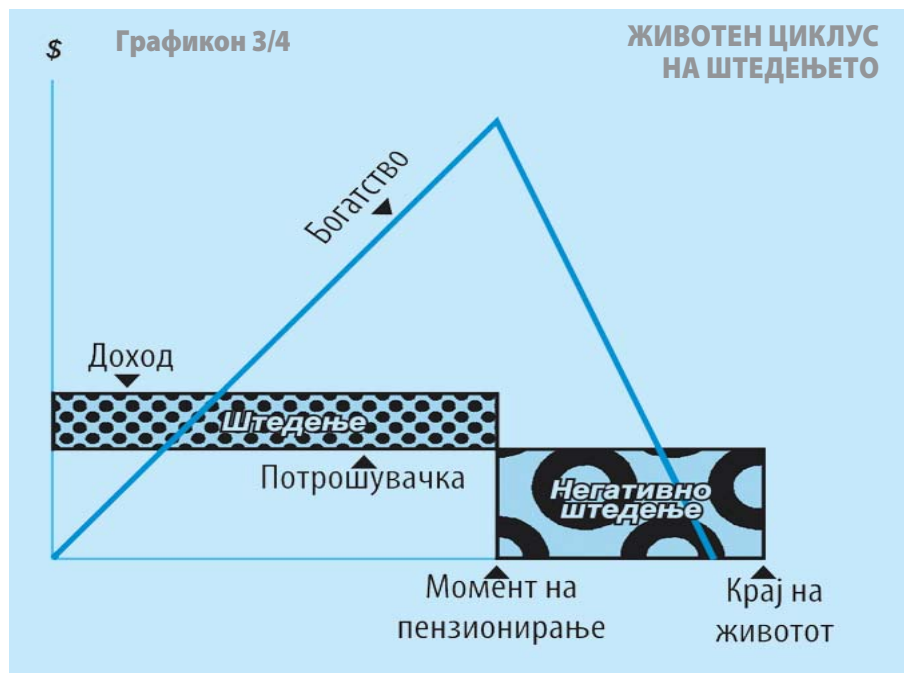
дури и анегдота, според која на вратата на канцеларијата на професорот Модилјани на МИТ еден ден е пронајдено ливче со следнава содржина: „Со Ваша дозвола, Господине, јас би сакал да кажам еден или два пофални збора за Џ. М. Кејнз“ (Roux et Soulié 1991, p. 207). Иако анегдотата е малку зајадлива, но во секој случај и симпатична, мислиме дека токму таквиот еклектицизам на Модилјани (конфронтација на погледите и сфаќањата на конкурентните школи за да се извлечат релевантни, па и стандардни економски знаења) придонесува и за изворноста и за оригиналноста на неговите идеи, како и за фактот тој да се вброи меѓу економистите кои дале придонес за „подготвувањето“ на т.н. „неокласична синтеза“. (3) Се мисли дека Модилјани го охрабрил и силно влијаел врз својот помлад соработник Џон Мјут да работи на проблематиката на рационалните очекувања. Мјут денес се смета за татко на рационалните очекувања, а хипотезата за рационалните очекувања ја претставува основата на новата класична макроекономија.

Во продолжение, пошироко ќе се задржиме на Модилјановата *хипотеза за животниот циклус на штедењето*. Модилјани, би рекле, суштински ја измени и ја надополни Кејнзовата анализа на детерминантите на маргиналната склоност кон потрошувачка и маргиналната склоност кон штедење. Да се потсетиме, своевремено Џон Мејнард Кејнз го формулирал т.н. „психолошки закон“ за потрошувачката, според кој со порастот на тековниот доход расте и склоноста кон потрошувачка, но со помал интензитет од порастот на доходот. Според тоа, и самото штедење како прост резидуал меѓу тековниот доход и потрошувачката, во прв ред е условено од големината на тековниот доход. Врз основа на оваа законитост, Кејнз исто така докажуваше дека маргиналната склоност кон потрошувачка е поголема кај посиромашните отколку кај побогатите слоеви на населението. Подоцна, испитувањата на Кузнец потврдија дека и покрај значителниот пораст на тековниот доход по глава жител, стапката на штедење во САД, во еден долг временски период (од средината на 19 век па сè до триесеттите, четириесеттите години на 20 век), практично не покажала никаков пораст. На ваквото проблематизирање на детерминантите на потрошувачката и штедењето потоа се надоврзаа и анализите на други економисти: Дизенбери, Реид, Модилјани и Фридман.

Централната теза на Модилјани е дека штедењето, во прв ред, зависи од богатството на индивидуите. Со други зборови, индивидуата, како рационален потрошувач, ја максимира својата корисност не врз основа на тековниот доход, туку врз основа на вкупниот доход што ќе го прими во текот на целиот свој живот, значи врз основа на *своето богатство*. Според теоријата за животниот циклус на штедењето, индивидуата штеди и акумулира богатство во периодот додека активно работи, а потоа, од моментот на пензионирањето, го троши стекнатото богатство и настанува процес на негативно штедење (Mankiw 2000, p. 452 – 455). Крајниот заклучок на Модилјани е:

- стапката на штедењето на една земја е комплетно независна од нејзиниот доход по глава на жител;

- меѓу земјите со идентично индивидуално однесување во доменот на потрошувачката и штедењето, вкупната стапка на штедење ќе биде поголема кај онаа земја која на долг рок реализира повисоки стапки на економски раст;
- штедењето, во прв ред, зависи од богатството, кое се кумулира за време на активниот животен век на луѓето, а се троши со пензионирањето (види го приложениот графикон).



Модилјани дал голем придонес и во испитувањето на **финансиските пазари** и на **корпоративните финансии**. Тој, заедно со нобеловецот Мертон Милер, се смета за втемелувач на модерната теорија на корпоративните финансии (Фити, Филиповски 2008, стр. 149–151).

Конфронтациите на релацијата умерени кејџијанци – монетаристи по воспоставувањето на неокласичната синтеза

Во текот на шеесеттите и седумдесеттите години на минатиот век, конфронтациите на релацијата **неокејџијанци** и **монетаристи**, главно, се водеа околу три значајни групи макроекономски прашања:

- Значењето на фискалната, односно на монетарната политика за стабилизацијата на економијата;
- Филипсовата крива;

- Дискрециони макроекономски политики или политики базирани врз правила.

Трите групи спомнати прашања, кои суштински и се манифестираат во форма на дискусии и конфронтации меѓу двата доминантни и заемно конкурентни табора макроекономисти (едните од неокејџијанска, а другите од неокласична провениенција), би рекле поминаа низ две големи „рунди“ отворени, критички, често заемно спротивставени дискусии: првите, т.н. *рани дебати* по овие прашања течеа во периодот на шеесеттите и седумдесеттите години на минатиот век, главно на релацијата *умерени кејџијанци* и *монетаристи*, а вторите, *понови дебати*, се одвиваат од осумдесеттите години на минатиот век до денешни дни.

Во овој дел на трудов нашето внимание ќе биде фокусирано на раните дискусии, а подоцна, во делот посветен на *новите кејџијанци*, ќе ги елаборираме и поновите, актуелните дискусии на овие теми.

Значењето на фискалната, односно на монетарната политика за стабилизација на економијата

Генерално, Кејџз ја преферира фискалната пред монетарната политика во стабилизацијата на економијата. Тој, како што претходно кажавме, мислеше дека нестабилноста на вкупните економски текови не е поврзана со дејството на монетарните фактори, дека монетарната политика е неефикасна во услови на пролонгирани и перзистентни рецесии (депресии) и дека, според тоа, алтернативната, буџетската политика, е далеку поефикасна во заздувањето на бизнис-циклусите. Поаѓајќи од ваквите ставови, *умерените кејџијанци*, иако еклектичари (не го запоставуваат значењето на монетарните фактори), сепак, предност во стабилизацијата на економијата ѝ даваат на буџетската политика. Поголемата ефикасност на фискалната *vis à vis* монетарната политика, *умерените кејџијанци* ја поткрепуваат со следниве аргументи:

- Фискалната политика има директен ефект врз аутпутот во економијата, бидејќи потрошувачката на финални добра и услуги на секторот на државата (*G*) самата по себе е компонентна на агрегатната побарувачка – фискалната експанзија ја поместува кривата на агрегатната побарувачка надесно и директно го зголемува бруто-домашниот производ, а со тоа ја зголемува и вработеноста. Наспроти фискалната, монетарната политика влијае врз аутпутот индиректно – преку промените во каматната стапка и компонентите на агрегатната побарувачка сензибилни на каматната стапка – инвестициите на секторот на претпријатијата и потрошувачката на трајни потрошни добра на секторот на домаќинствата;
- Фискалната политика има далеку поголеми ефекти поради дејството на мултипликаторот – еден денар или долар потрошен од буџетот креира два или повеќе денари или долари бруто-домашен производ;

- Фискалната политика е единствениот лек за тешките депресији, кога монетарната политика, поради феноменот на ликвидносна стапица, станува неефикасна.

Наспроти *умерените кејнзијанци, монетаристите*, посебно Фридман, мислат дека монетарната политика е поефикасна во заздувањето на бизнис-циклусите. Аргументите на Фридман за ваквото тврдење се следниве:

- За Фридман, монетарната политика е вонредно ефикасна машина која дала голем придонес (тој зборува за САД) во последните два века за зголемување на нивото на производството и за подигање на стандардот на граѓаните. Таа може добро да им служи на економистите, но под претпоставка дека ќе се избегнат капиталните грешки во нејзиното имплементирање (како оние за време на Големата депресија) и под претпоставка дека машината ќе се чува секогаш подмачкана за да може да креира повољна бизнис-клима, повољно бизнис-опкружување (Friedman 1998, p. 31–33);
- Фискалната политика претпоставува политички избор што не е случај со монетарната политика (Krugman and Wells, 2006, p. 423–424);
- При константна понуда на пари, мултипликаторот кај фискалната политика е значително помал (Krugman and Wells, 2006, p. 423–424);
- Големата депресија трагично ја „атестира“ моќта на монетарната политика, спротивно од мислењето на Кејнз и неговите бројни следбеници (Friedman 1998, p. 21).

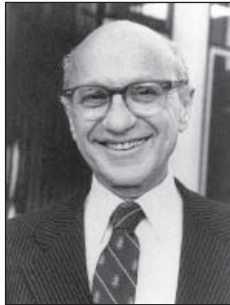
Наспроти ваквите несогласувања меѓу *умерените кејнзијанци* и *монетаристите*, сепак, постојат, би рекле, два столба на консензус помеѓу двете макроекономски школи за ефикасноста на фискалната и монетарната политика:

- Двете политики, на краток рок, имаат влијание врз реалните фактори во економијата – инвестициите, бруто-домашниот производ и вработеноста;
- Доколку владата е заинтересирана не само за нивото на бруто-домашниот производ, туку и за неговата структура, најдобрата политика е „типичен микс на двете политики“ (Blanchard 2003, p. 575).²⁰

²⁰ Ваквиот став во современата макроекономија се изведува врз основа на следењето на ефектите (краткорочни и долгорочни) на експанзивната фискална, односно експанзивната монетарна политика. Експанзивната фискална политика за стимулирање на економијата ги испорачува следниве ефекти врз структурата на реалниот бруто-домашен производ: порастот на реалниот аутпут оди преку пораст на потрошувачката на домаќинствата (C), и преку пораст на потрошувачката на државата (G), додека инвестициите (I) и нето-извозот ($X-M$) се намалуваат (поради порастот на каматните стапки и апрецијацијата на номиналниот девизен курс). Ова, се разбира, може да има последици врз алокацијата на ресурсите по сектори и врз продуктивноста во економијата. Овие последици ќе бидат различни во зависност од самата структура на потрошувачката на секторот на државата – на, пример, кој дел од зголемената потрошувачка на државата оди за јавни инвестиции (крупна стопанска инфраструктура, образование, човечки капитал и сл.) кои се позитивно корелирани (поврзани) со економскиот раст и продуктивноста, а кој дел за плати на јавната администрација кои се негативно корелирани со економскиот раст. Очевидно, краткорочните одлуки врзани за фискалната политика, може да имаат подолгорочни ефекти врз економијата во це-

Филипсовата крива

Релациите помеѓу стапката на невработеност и стапката на инфлацијата (оваа искажана преку промените на номиналните наемнини) детално ги испитувал познатиот економист Албен Филипс на примерот на Велика Британија, во трудот *Врските помеѓу невработеноста и стапките на промена на номиналните плати во Велика Британија меѓу 1861 и 1957*, објавен во *Economica*, New Series, Vol. 25, November 1958. Тој, практично, исцртал три типа Филипсови криви, одделно за различни периоди (првата за периодот 1861–1913, втората за периодот 1913–1948 и третата за периодот 1948–1957), а потоа ги обединил резултатите во познатата Филипсова крива за периодот 1861–1957, којашто покажува дека во економијата, на краток рок, постојат односи на замена меѓу невработеноста и инфлацијата – ниска невработеност за висока инфлација и обратно – ниска инфлација за висока невработеност (Phillips, во Abraham – Frois, Larbre 1998, p. 3–17). Оригиналната Филипсова крива е претставена на следната страница.



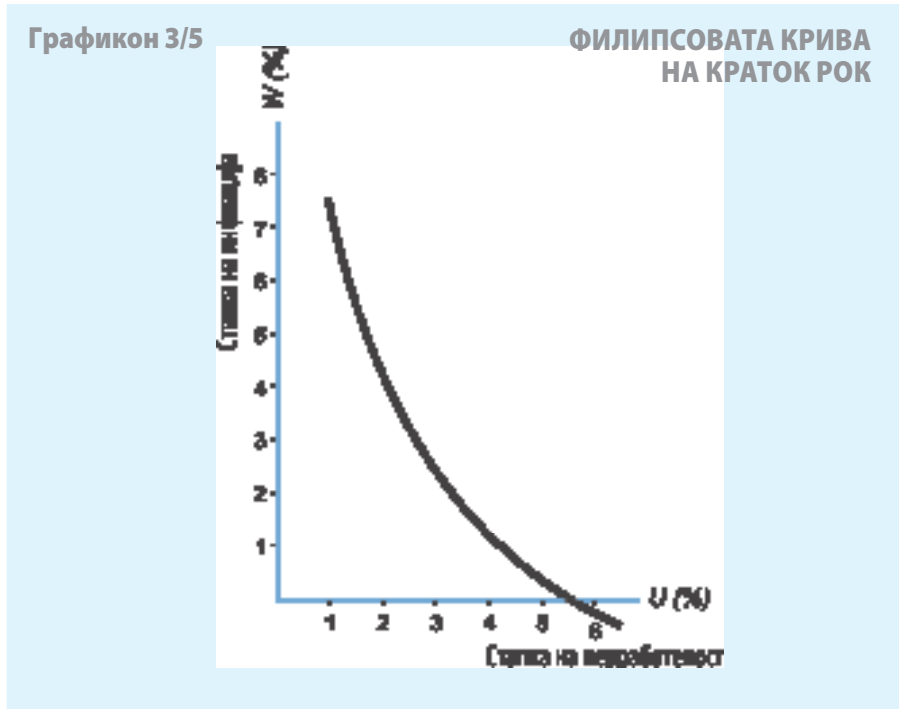
Милтон Фригман
(Milton Friedman)
1912–2006

Оригиналната Филипсова крива покажува дека инфлација од нула проценти во економијата ќе биде придружена со 5,5% стапка на невработеност. Од друга страна, при постоење полна вработеност, односно стапка на невработеност од само 1%, стапката на инфлација ќе биде 7,5%. Со оглед на тоа што Филипсовата крива откри постоење на стабилни односи меѓу невработеноста и инфлацијата, на примерот на Велика Британија, и тоа за еден вонредно долг период, во почетокот силно се потенцираше нејзиното големо значење за економската анализа. Тоа се огледа во следново:

Прво, таа ги покажува односите на размена помеѓу невработеноста и инфлацијата;

лина. Ефектите на експанзивната фискална политика врз реалните фактори (производството и вработеноста), на *подолг рок*, се ограничени од порастот на каматната стапка. Имено, порастот на реалниот аутпут е проследен и со пораст на општото ниво на цените, поради што „...со даденото количество номинални пари, растечкото ниво на цени го намалува количеството реални пари...“ (Parkin, Powell, Matthews 2003, p. 605). Овој факт веќе на среден рок предизвикува дополнително зголемување на каматните стапки и дополнително намалување на компонентите на агрегатната побарувачка, сензитивни на порастот на каматната стапка. Подолгорочното практикување на експанзивна фискална политика е лимитирано со зголемување на буџетските дефицити и со кумулирање на јавниот долг, кои, пак, од своја страна, предизвикуваат crowding out, со сите негативни последици што тој ги носи.

За разлика од фискалната политика, користењето на монетарната политика за стимулирање на економијата оди преку пораст на инвестициите и пораст на извозот. Долгорочните ефекти на монетарната политика произлегуваат од законитостите врзани за долгорочната Филипсова крива. Тие потврдуваат дека парите на долг рок се неутрални (немаат дејство врз реалните фактори на економијата) и дека инфлацијата, на долг рок, секогаш и секаде е монетарен феномен.



Второ, и покрај фактот што односите меѓу невработеноста и инфлацијата се инверзни, Филипсовата крива им помага на владата и на носителите на економската политика да дојдат до општествено опортуни и прифатливи компромиси врзани за стапката на невработеност и за стапката на инфлација. Некои економисти духовито забележале дека Филипсовата крива е еден вид мени на кој може да се избира меѓу инфлацијата и невработеноста.

Вака утврдената Филипсова крива не беше дел од иницијалниот Кејнзов модел. Но таа подоцна беше интегрирана во неокласичната синтеза. Така, во 1960-тите години мнозина кејнзијанци веруваа во постоењето на trade-off меѓу невработеноста и инфлацијата, дури и на долг рок (Blanchard 2003, p. 575). Овде е интересно да потенцираме една забелешка на професорот Грегори Менкју, според која денес се заборава дека еден вид Филипсова крива беше дел од кејнзијанскиот консензус и дека Семјуелсон и Солоу, уште во 1960 година, зборувајќи за trade-off-от меѓу инфлацијата и невработеноста, предупредија дека треба да се прави разлика меѓу краткиот и долгиот рок (Mankiw 2006, p. 32–33).

Како и да е, кон крајот на 1960-тите години, двајца врвни економисти, нобеловците Фридман и Фелпс, независно еден од друг, покажаа дека односите меѓу



Едмунд Фелпс
(Edmund Phelps)
1933–

невработеноста и инфлацијата се стабилни само на краток рок, што значи дека и самата Филипсова крива е валидна само на краток рок. На долг рок, работите се менуваат и претходно опишаниот компромис меѓу невработеноста и инфлацијата станува нестабилен. На овој факт упати појавата на стагфлацијата во доцните шеесетти години на минатиот век и особено за време на првиот нафтен шок. Имено, во услови на стагфлација, високите стапки на невработеност истовремено егзистираат и со високи стапки на инфлација. Од друга страна, пак, се покажа дека, на долг рок, е можно да се постигнат ниски стапки на невработеност при ниски и одржливи стапки на инфлација. Таков, на пример, беше случајот со САД во доцните деведесетти години на минатиот век. Фактички, и Милтон Фридман,²¹ и Едмунд Фелпс,²² докажаа дека доколку една влада се обиде преку монетарна експанзија да ја намали актуелната стапка на невработеност под природната стапка на невработеност (стапка на невработеност компатибилна со високо користење на сите расположливи ресурси во економијата – со состојба кога економијата функционира на својот потенцијален бруто-домашен производ), во економијата ќе проработат инфлационите очекувања и Филипсовата крива ќе почне да се поместува нагоре и надесно. Со текот на времето, таа ќе стане вертикална линија на ниво на потенцијалниот бруто-домашен производ. Крајниот резултат ќе биде **враќање на реалните фактори (производството и вработеноста) на првобитното рамниште (пред започнувањето на монетарната експанзија), а економијата ќе заврши во зона на повисока инфлација.**

Графиконот претставен на следната страница, вонредно добро го објаснува процесот на трансформација на Филипсовата крива на долг рок во вертикална линија на нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ и на природната стапка на невработеност.

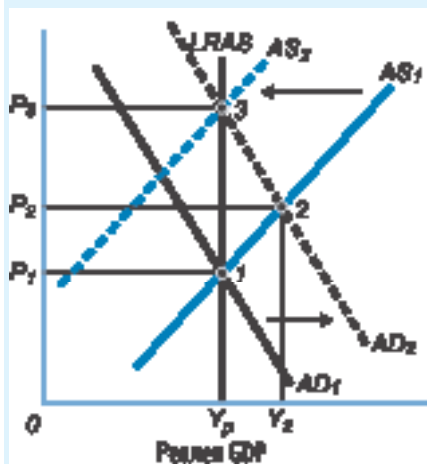
Макроекономската рамнотежа во економијата најпрвин е воспоставена во точката 1 на двата графикона. На графиконот а), во точката 1, потенцијалниот GDP е на нивото Y_p , при општо ниво на цените P1. На графиконот б),

²¹ Фридман во својата статија *Улогата на монетарната политика* (The American Economic Review, Vol LVIII, March 1968, No 1), поаѓајќи од Викселовата анализа, т.е. од Викселовото разликување меѓу „пазарната“ и „природната“ каматна стапка, доаѓа до концептот на т.н. природна стапка на невработеност. Заинтересираните за оваа проблематика ги упатуваме на следниве трудови на нобеловците Фридман, Семјуелсон и Стиглиц: Milton Friedman *Le rôle de la politique monétaire*, во Gilbert Abraham-Frois et Françoise Larbre *La Macroéconomie après Lucas*, Textes choisis, Economica, Paris 1998, p. 19–37; Paul Samuelson & William Nordhaus: *Economics*, Seventeenth Edition, McGraw-Hill Irwin, 2001, p. 696–699; Joseph Stiglitz and Carl Walsh, *Economics*, Third edition, Norton & Company, New York,

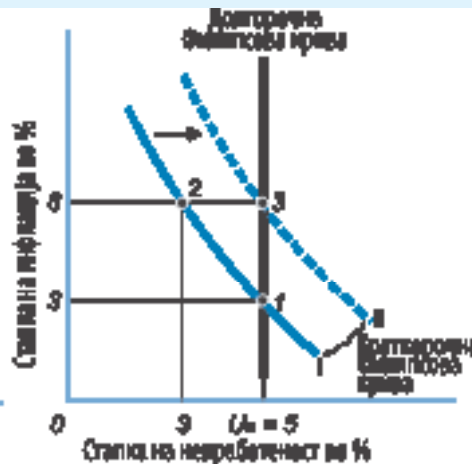
²² Објаснувањето на Фелпсовиот концепт за Филипсовата крива на долг рок и за природната стапка на невработеност е идентично со она на Фридман – разликите се повеќе од термилошка природа: Фридман зборува за природна стапка на невработеност, според Викселовата терминологија што кај овој автор се однесува на природната каматна стапка (Phelps 2006, p. 33), а Фелпс за рамнотежна стапка на невработеност. Сепак, тежиштето на Фелпс е врз балансот на двете големини на долг рок и, за разлика од Фридман, на оспорување на значењето на монетарните фактори како клучна детерминанта на економските циклуси.

Графикон 3/6 ПРОЦЕСОТ НА ПОМЕСТУВАЊЕ НА ФИЛИПСОВАТА КРИВА НАДЕСНО И НЕЈЗИНАТА ТРАНСФОРМАЦИЈА ВО ВЕРТИКАЛНА ЛИНИЈА НА ДОЛГ РОК

а) Агрегатната побарувачка и понуда



б) Филипсовата крива на долг рок



Извор: William Boyes and Michael Melvin Economics, Sixth Edition, Houghton Mifflin Company, Boston New York 2005, p. 358.

пак, природната стапка на невработеност изнесува 5%, при стапка на инфлација од 3%. Да претпоставиме сега дека владата и централната банка сакаат да ја намалат природната стапка на невработеност под 5%, преку експанзивна монетарна политика, и да ги следиме најпрвин промените на графиконот а): експанзивната монетарна политика ќе ја помести кривата на агрегатната побарувачка од AD_1 кон AD_2 , при што новата макроекономска рамнотежата ќе се воспостави во точката 2, при потенцијален GDP на нивото Y_2 и општо ниво на цените P_2 . Одрозот на овие промени на графиконот б) е следниов: зголемената агрегатна побарувачка, на краток рок, ја смалува природната стапка на невработеност од 5% на 3% и ја зголемува стапката на инфлација од 3% на 6%, со што се потврдува дека замената помеѓу невработеноста и инфлацијата (помала невработеност за повисока инфлација), на краток рок, функционира, односно останува валидна. На долг рок, зголемената инфлација ги потхранува инфлационите очекувања. Работниците ќе побараат зголемување на платите, а ќе порасат и цените на другите инпути на производството. Производствените трошоци на фирмите ќе се зголемат, а профитите ќе се намалат. Тоа ќе ја помести агрегатната понуда од AS_1 кон AS_2 , на графиконот а), со што рамнотежата

ќе се воспостави во точката 3, при потенцијален GDP на нивото Y_p (забележувате дека потенцијалниот GDP се вратил на првобитното рамниште) и при повисоко општо ниво на цените P_3 . На графиконот б), движењето од точката 2 кон точката 3 е проследено со поместување на Филипсовата крива на краток рок надесно, од нивото I кон нивото II. Во точката 3, стапката на инфлација останува висока, т.е. изнесува 6%, додека, пак, природната стапка на невработеност се враќа на почетното ниво од 5% и е соодветна на потенцијалниот бруто-домашен производ. Долгорочната агрегатна понуда прикажана со вертикалната линија на првиот графикон (LPAC), е придружена со Филипсовата крива на долг рок, којашто добива облик на вертикална линија на нивото на природната стапка на невработеност, прикажана на вториот графикон. Овде е клучно да се разбере дека поместувањето на Филипсовата крива нагоре, надесно, се одвива под дејство на очекувањата на економските субјекти за акцелерација на инфлацијата, како резултат на монетарната експанзија. Со други зборови, во мера во којашто во економијата ќе проработат инфлационите очекувања, подигањето на цените ќе биде вградено во платите. Тоа ќе предизвика контракција на страната на агрегатната понуда и враќање на реалните фактори (производството и вработеноста) на првобитното рамниште, а економијата ќе заврши во зона на повисока инфлација.

II 3/1 Очекувањата и импликациите врз Филипсовата крива

Очекувањата, односно антиципирањето, предвидувањето на иднината, имаат фундаментално значење во економијата. Учесниците во економскиот живот секогаш кога донесуваат важни одлуки, со едното око гледаат кон иднината. Доколку во економијата се очекува рецесија, опаѓање на економската активност – претпријатијата, нивните сопственици и менаџери, ќе ги намалат или ќе ги запрат инвестициите, ќе ги намалат или ќе ги запрат новите вработувања, ќе побрзаат да ги намалат залихите и слично. Обратно се случува ако се очекува експанзија на економската активност.

Современата економска теорија денес познава два основни вида очекувања: адаптивилни и рационални очекувања. Фактички, станува збор за два различни пристапа на предвидување на идните економски настани, за два различни пристапа кои објаснуваат како комуницираат луѓето со иднината.

Адаптивилни очекувања (Adaptive Expectations) се формираат со екстраполација на трендовите на економските процеси и појави од минатото во иднината. Луѓето ја предвидуваат идната стапка на инфлација со пресликување на стапките на инфлација од поблиското минато. Ако една економија во последните пет години, на пример, остварува стапки на инфлација од 2% на годишно ниво, тогаш и за следната година се очекува стапка на инфлација од 2%. Меѓутоа, иако е многу практичен начин за формирање на очекувањата во економијата (бидејќи се базира врз претходните

искуства), екстраполацијата секогаш не е и сигурен начин за формирање на очекувањата. Ако, на пример, владата во една земја подолго време ја зголемува монетарната маса, инфлацијата ќе акцелерира, ќе се забрзува. Простата екстраполација на трендот на инфлацијата може да ја потцени идната стапка на инфлација.

До појавата на новата класична економија (економска школа чиј лидер е нобеловецот Роберт Лукас, која е базирана врз два основни постулата: пазарите се урамнотежуваат многу брзо, практично моментално и луѓето ја антиципираат иднината со помош на рационалните очекувања), предвидувањето на идните настани во економијата главно се базираа врз адаптивбилните очекувања. Хипотезата за рационалните очекувања, која лежи во основата на новата класична економија, воведе вистинска револуција во овој домен.

Хипотезата за рационалните очекувања (Rational Expectations), најсинтетички гледано, се темели врз следниве тврдења:

- Учесниците во економскиот живот, врз основа на општите познавања на начинот на функционирањето на економијата, врз основа на следењето на настаните во економијата, посебно на промените во економската политика и другите расположливи информации, иднината ја предвидуваат коректно, притоа без да прават систематски грешки – т.н. слаба, „мека“ варијанта на хипотезата за рационалните очекувања;
- Суштествено, предвидувањата на учесниците во економскиот живот, доколку се засновани врз квалитетни информации, не отстапуваат од предвидувањата на самата економска наука – значи луѓето ќе ја предвидат идната стапка на инфлација со точност на предвидувањето на самата наука – т.н. силна варијанта на хипотезата за рационалните очекувања. Колку и да изгледа чудно, ваквото тврдење практично произлегува од таткото на рационалните очекувања Џон Мјут, кој во својата позната статија од 1961 година „Рационалните очекувања и теоријата за движењето на цените“, вели: „За да се објасни доволно едноставно како се формираат очекувањата, ние ја развиваме хипотезата дека тие суштински се нешто како предвидувањата на релевантната економска теорија“ (Muth 1981, p. 4–5);
- Сепак, рационалните очекувања не се синоним за перфектни, совршени предвидувања на иднината. Грешките на одделни учесници во економската активност се можни, во прв ред, поради некомплетноста на расположливите информации. Но, таквите грешки во просек тендираат кон нула;
- Економските политики што ги имплементираат владите имаат силно влијание врз начинот на формирањето на очекувањата;
- За разлика од адаптивбилните, рационалните очекувања се свртени напред (forward-looking theories);
- Луѓето се рационални (ова е и основен постулат на класичното поимање на homo oeconomicus-от). Имено, ако луѓето коректно ја предвидуваат иднината, тие брзо им се приспособуваат на промените и ги преземаат

неопходните мерки за да ги елиминираат несаканите последици од новонастанатата ситуација.

Врз основа на хипотезата за рационалните очекувања, новите класичари изведуваат два релевантни заклучока: пазарите се усогласуваат многу брзо, моментално и економските политики се неефективни. Во однос на првото тврдење, се поаѓа од поставката дека во современите пазарни економии номиналните плати се утврдуваат на почетокот на секој период и остануваат фиксни за целиот период, бидејќи навистина е нерационално и скапо работодавците и синдикатите перманентно да преговараат за нивната висина. Притоа, платите се фиксираат на рамниште коешто овозможува урамнотежување на пазарот на трудот. Бидејќи работниците се заинтересирани за одржување на реалното ниво на платите, на почетокот на периодот платите се индексираат со очекуваниот пораст на цените (антиципираната инфлација) и се фиксираат токму на тоа ниво. Овде е клучна хипотезата за рационалните очекувања, којашто тврди дека луѓето не прават систематски грешки при предвидувањето на иднината, односно, во конкретниов случај, дека ќе ја предвидат идната стапка на инфлација со точност на предвидувањето на економската наука. Но, сепак, теоретичарите на рационалните очекувања дозволуваат можност цените да пораснат повеќе од очекувањата, но само доколку настапи монетарно изненадување (централната банка ненајавено, нетранспарентно, да ја зголеми понудата на пари во оптек, односно масата на пари во оптек). Во таква ситуација претпријатијата ќе профитираат, бидејќи ќе бидат во состојба да го зголемат производството во услови на фиксирани номинални плати, кои, меѓутоа, се под нивното реално ниво. Но, ваквата ситуација не може долго да се одржи. На почетокот на следниот период платите ќе се усогласат, односно ќе се фиксираат на ниво коешто го антиципира порастот на цените за тој период. На овој начин, флексибилноста на платите и на цените го овозможува чистењето на пазарите.

Во однос на неефективноста на економските политики, се поаѓа од тврдењето дека рационалните очекувања не дозволуваат Владата и Централната банка, преку мерките на монетарната и на фискалната политика, да ги манипулираат учесниците во економскиот живот. Така, на пример, ако Централната банка реши преку експанзивна монетарна политика да ја заживее економската активност, луѓето, благодарение на рационалните очекувања, тоа ќе го сфатат, ќе сфатат дека таквата економска политика ќе значи висока стапка на инфлација и ќе го предвидат зголемувањето на општото ниво на цените во економијата. Затоа, работниците ќе побараат покачување на платите во висина на очекуваната стапка на инфлација, индустријалците ќе ги подигнат цените на своите производи за очекуваната стапка на инфлација итн., па според тоа, никој во економијата нема да претрпи загуби. Значи, ако промените во економската политика може однапред да се антиципираат, да се предвидат, а луѓето брзо да се приспособат кон нив и подготвено да ги пречекаат, интервенцијата на државата во економијата не може да постигне позначајни ефекти и е непотребна. Затоа тие сметаат

дека државната интервенција, и доколку постои, не носи никакви ефекти и не може ниту да помогне, ниту пак да ѝ наштети на економијата.

Во современата економска литература се зборува и за т.н. *статички очекувања (Static expectations)* – тие преовладуваат во услови кога инфлацијата е стабилна и луѓето, едноставно, ја игнорираат можноста од нејзина промена. Филипсовата крива, односно trade-off-от меѓу невработеноста и инфлацијата, различно се однесува кај различните видови очекувања. Ако преовладуваат статичките очекувања, односите меѓу невработеноста и инфлацијата остануваат непроменети од година во година. Кај Филипсовата крива на краток рок, каде што во „игра“ се адаптивбилните очекувања, очекувањата за инфлацијата се константни – поради едноставниот факт што просечниот тренд на пораст на стапката на инфлација во поблиското минато едноставно се пресликува, се екстраполира во иднината. Филипсовата крива на долг рок се базира врз рационалните очекувања, поради што очекуваната инфлација е еднаква на актуелната инфлација. Така, доколку економските субјекти коректно ја антиципираат инфлацијата (што е основна претпоставка на рационалните очекувања), ако предвидат, да кажеме, 4% пораст, тогаш подигањето на општото ниво на цените брзо ќе биде вградено и во платите. Оттука, „Филипсовата крива многу различно се однесува кај секое од овие три сценарија. При статички очекувања, нема поместување на Филипсовата крива, но промените во политиките имаат силен ефект врз невработеноста и врз реалниот GDP. Кај рационалните очекувања, Филипсовата крива се поместува многу брзо и драстично, како одговор на политиките, а антиципираните промени на политиките имаат силен ефект врз инфлацијата, но не и врз невработеноста и реалниот GDP. Адаптивбилните очекувања се на средината“ (DeLong and Olney 2009, p. 369).

Преку Филипсовата крива, и Фридман и Фелпс докажаа дека *една влада не може постојано да се обидува со мерките на економската политика (монетарни експанзии) да ја смалува актуелната стапка на невработеност под природната, а притоа да не ризикува пораст на стапката на инфлација. На овој начин, фактички, беше покажано дека дискреционата монетарна политика е соочена со сериозни лимити (тоа во целост се однесува и на дискреционата фискална политика) – заклучок што е спротивен од верувањето на кејзијанците за потребата од водење дискрециони економски политики во функција на одржување на стабилна економија.*

Дискрециони макроекономски политики или политики базирани врз правила – рани дебати

Економистите-кејзијанци, а во тој контекст и *умерените кејзијанци*, се застапуваат за водење *дискрециона фискална и дискрециона монетарна политика* за стабилизација на нарушените текови во економијата (види го прозоречот во прилог).

II 3/2 Дискрециона фискална и дискрециона монетарна политика

Дискреционата фискална политика претставува право на владите да предлагаат и да имплементираат промени во даночните стапки и во програмите на јавната потрошувачка за да ја стабилизираат економијата. Ако економијата се наоѓа во фаза на **експанзија (инфлаторен јаз)**, доаѓа до пораст на општото ниво на цените, а со тоа и до пораст на номиналните доходите на учесниците во економскиот живот. За да се забави економската активност и да се спречи инфлацијата, владата ќе води **рестриктивна фискална политика**. Рестриктивната фискална политика може да се реализира преку една од следниве три опции:

- Намалување на државната потрошувачка (најголемиот број владини ресори ги намалуваат јавните набавки, односно ја намалуваат потрошувачката на добра и услуги);
- Зголемување на даноците;
- Комбинација од првата и од втората опција, односно намалување на државната потрошувачка со истовремено зголемување на даноците.

Владата може да се определи за првиот, за вториот или за третиот пристап. Притоа, суштествено е дека секој од трите посочени пристапи, доколку се реализира, ќе води кон намалување на агрегатната побарувачка – кривата на агрегатната побарувачка ќе се помести налево, со што, на краток рок, ќе дојде до намалување на реалниот аутпут на економијата, до намалување на општото ниво на цените и до забавување на економската активност. На тој начин би се спречила експанзијата што тендира да прерасне во висока инфлација. Кои се механизмите на ваквото дејствување кај секој од трите пристапи? Ако владата се определи за првиот пристап – намалување на државната потрошувачка (G), тогаш и намалувањето на агрегатната побарувачка е директно, бидејќи G едноставно е составна компонента на агрегатната побарувачка: $AD = C + I + G + (X - M)$. Доколку, пак, владата го прифати вториот пристап, зголемените даноци ќе значат зафаќање на поголем дел од доходите на домаќинствата и претпријатијата, со што намалувањето на агрегатната побарувачка ќе се ефектуира преку намалување на C – потрошувачката на секторот на населението и на I – инвестициите на секторот на претпријатијата. Третиот пристап би се свел на комбинирано дејство на првите два пристапа. Вака структурираните мерки на фискалната политика во услови на експанзија најчесто резултираат со буџетски суфицит.

Се разбира, работите стојат обратно, ако економијата е во фаза на **рецесија (рецесионен јаз)** која, доколку е посилна и подолготрајна, може да се трансформира во депресија. Тогаш владата ќе имплементира **експанзивна фискална политика**:

- Зголемување на државната потрошувачка;
- Намалување на даноците;
- Комбинација од првата и од втората опција.

Во овој случај, сеедно која опција ќе се примени, резултатот ќе биде зголемена агрегатна побарувачка и заживување на економската активност за да се надмине рецесијата. Ако владата го прифати првиот пристап – зголемување на државната потрошувачка (G), тогаш и зголемувањето на агрегатната побарувачка е директно, преку G како составна компонента на агрегатната побарувачка: $AD = C + I + G + (X-M)$. Доколку, пак, владата го прифати вториот пристап, намалените даноци ќе значат дека владата им остава на располагање на домаќинствата и на претпријатијата поголем дел од реализираните приходи, со што зголемувањето на агрегатната побарувачка ќе се ефектуира преку пораст на C – потрошувачката на секторот на населението и на I – инвестициите на секторот на претпријатијата. Третиот пристап би се свел на комбинирано дејство на првите два пристапа. Ваквите мерки на фискалната политика во услови на рецесија најчесто предизвикуваат буџетски дефицит.

Претходната анализа недвосмислено потврдува дека фискалната политика (управувањето со јавните приходи и со јавните расходи) има силни импликации, силно влијание, врз агрегатната побарувачка, а преку неа и врз клучните макроекономски агрегати: бруто-домашниот производ, вработеноста, инфлацијата итн. Тоа покажува зошто владите денес често се определуваат за активна, дискрециона фискална политика, особено во услови на посериозни рецесии, односно посилни експанзии.

Монетарните фактори (парите и кредитот) претставуваат моќен инструмент во рацете на монетарната власт (централната банка) за влијание врз вкупните макроекономски движења. Промените на понудата на пари, т.е. на количеството пари во оптек, имаат силни импликации врз најзначајните макроекономски агрегати – каматната стапка, инвестициите, бруто-домашниот производ, вработеноста.

Дискреционата монетарна политика се сведува на право на централната банка (монетарната власт) да ја менува понудата на пари и на тој начин активно да влијае врз клучните макроекономски агрегати, а во зависност од состојбата во економијата – дали економијата е соочена со рецесија или со експанзија. Централната банка имплементира дискрециона монетарна политика преку т.н. квантитативни инструменти за регулирање на количеството пари во оптек. Тие инструменти се:

- Политиката на отворен пазар;
- Политиката на дисконтна стапка; и
- Политиката на задолжителни резерви.

Во услови на експанзија и општ пораст на цените (инфлација), неопходно е централната банка да извлече дел од расположливата парична маса од оптек. За таа цел, преку политиката на отворен пазар централната банка им продава државни обврзници на заинтересираните субјекти (граѓани, банки, пензиски и осигурителни фондови, инвестициони трустови и сл.). Тие мора да ѝ ги платат државните обврзници на централната банка. Тоа плаќање го вршат преку комерцијалните банки во кои ги чуваат (ги депонирале) своите пари. Парите ќе преминат од рацете на купувачите

на државни обврзници, односно од нивните сметки отворени при комерцијалните банки во централната банка. На тој начин, централната банка повлекла дел од вишокот парична маса во оптек, со што дејствува за смирување на инфлацијата. Бидејќи низ оваа трансакција се намалуваат паричните резерви на комерцијалните банки (парите на купувачите на обврзници не се повеќе на сметките на банките туку на сметката на централната банка) тие нужно ќе го намалат обемот на одобрените кредити. Со тоа се намалила нивната можност за креирање дополнителна парична маса во оптек. Се разбира дека логиката на дејствување на овој инструмент на монетарната политика е обратна во услови на рецесија, односно при опаѓање на економската активност.

Политиката на задолжителни резерви исто така е важен инструмент за регулирање на понудата на пари. Еден дел од слободните парични средства граѓаните и секторот на претпријатијата ги депонираат во комерцијалните банки и врз таа основа влечат камата. Така формираните депозити, комерцијалните банки им ги даваат на заинтересираните субјекти во форма на кредити, со што практично вршат кредитна мултипликација, односно креираат пари. Централната банка, при спроведувањето на монетарната политика, практично, дејствува врз понудата на пари токму преку зголемувањето или намалувањето на кредитниот потенцијал на комерцијалните банки, со што и се зголемува или се намалува нивната можност за кредитна мултипликација и за креирање на пари. Кредитниот потенцијал на комерцијалните банки и можноста за креирање пари најдиректно се поврзани со големината на депозитите на комерцијалните банки во централната банка. Оттука и можноста т.н. стапка на задолжителни резерви да се користи како инструмент на централната банка за влијание врз понудата на пари во економијата. Централната банка преку политиката на задолжителни резерви пропишува стапка, односно процент од депозитите на комерцијалните банки, кој овие се должни да го држат како резерва (пари во готово) во централната банка.

Ако економијата е соочена со експанзија и со инфлација, централната банка ќе ја зголеми стапката на задолжителни резерви, со што комерцијалните банки ќе мора еден значаен дел од своите депозити да ги чуваат во централната банка. Со тоа ќе се намали кредитниот потенцијал на комерцијалните банки, односно можноста тие да им одобруваат кредити на нивните комитенти и, врз таа основа, да креираат пари. На овој начин се намалува понудата на пари во економијата, со цел да се смири експанзијата и да се заузди инфлацијата.

Обратно, во услови на рецесија, за да заживее економијата, неопходно ќе биде да се зголеми понудата на пари. Централната банка ќе ја намали стапката на задолжителни резерви и ќе го зголеми кредитниот потенцијал на комерцијалните банки.

Дисконтната стапка е каматната стапка што централната банка ја наплатува од комерцијалните банки кога овие позајмуваат пари од неа. Комерцијалните банки во сите економии имаат право и можност да земаат кредити

од централната банка поради одржување на сопствената ликвидност. Овие кредити централната банка им ги одобрува на комерцијалните банки по определена каматна стапка којашто се вика дисконтна стапка. Во услови на експанзија, централната банка ја зголемува дисконтната стапка со што кредитите кои комерцијалните банки ги мобилизираат од централната банка стануваат поскапи. Кај комерцијалните банки се намалува интересот за позајмување на кредити од централната банка, а со тоа се намалува и нивниот кредитен потенцијал, односно можноста за одобрување на кредити на заинтересираните комитенти. Креирањето на пари во економијата намалува, односно намалува понудата на пари и се дејствува антиинфлаторно. Во услови на рецесија, логиката е обратна, што значи дека централната банка ја намалува дисконтната стапка, на тој начин зголемувајќи го кредитниот потенцијал на комерцијалните банки и дејствувајќи антирецесивно.

Економистите монетаристи се противат на водењето дискрециона фискална и дискрециона монетарна политика. Тие, особено поттикнати од сознанијата за нестабилноста на trade-off-от помеѓу невработеноста и инфлацијата на долг рок, укажуваат дека дискреционите економски политики се соочени со бројни слабости и лимити и дека нивното имплементирање носи повеќе штета, отколку користи (види го текстот во прозорецот) Затоа монетаристите се застапуваат фискалната политика да дејствува преку **автоматските стабилизатори** или **преку правила**. Кога е во прашање монетарната политика, тие исто така преферираат монетарна политика фундирана врз **правила**, наместо врз дискреции. Автоматските стабилизатори на фискалната политика се вградени механизми во современите даночни системи кои автоматски „реагираат“ и дејствуваат антиинфлаторно или антирецесивно, притоа без да се инволвира владата преку мерките на дискреционата фискална политика. Така, на пример, во услови на експанзија и инфлација, номиналните доходи растат и владата со истите даночни стапки (без нивно зголемување) во маса зафаќа поголеми јавни приходи. Истовремено, бидејќи во експанзија невработеноста е ниска, отпаѓа потребата буџетот да ја зголемува јавната потрошувачка преку алокација на високи социјалните трансфери. Обрато стојат работите во услови на рецесија. Затоа, монетаристите бараат место владина интервенција во услови на инфлација или рецесија, во чијашто ефикасност длабоко се сомневаат, да се пуштат да „работат“ автоматските стабилизатори, кои ќе дејствуваат во правец на стабилизација на економијата.

П 3/3 Лимити на дискреционите политики

Еден значаен дел од лимитите, ограничувањата, на дискреционите политики произлегува од т.н. временско задоцнување (**time lag**). Временското задоцнување го опфаќа периодот од иницијалното спознавање на рецесијата или инфлацијата, преку промените во дискреционите стабилизациони по-

литики и нивната имплементација па сè до првите ефекти што економијата ќе ги почувствува од нив. Временското задоцнување им е иманентно на двете клучни макроекономски политики: монетарната и фискалната. Економистите од кејнзијанска провениенција, *time lag*-от кај монетарната политика го објаснуваат со спецификите на трансмисиониот механизам – зголемената понуда на пари дејствува врз фактичкото однесување на учесниците во економскиот живот со посредство на промените на каматната стапка, што понатаму има свој одраз врз другите макроекономски големини: штедењето, инвестициите, потрошувачката на добра и на услуги во секторот на домаќинствата и слично. Иако економистите-монетаристи тврдат дека врските меѓу зголемената понуда на пари и промените во номиналниот доход во економијата се многу подиректни, и тие признаваат егзистенција на задоцнетите ефекти од промената на понудата на пари во период од минимум шест месеци па до две години (Фридман). Но, се разбира, за тоа време реалните состојби во економијата може значајно да се изменат и промените во понудата на пари да имаат спротивни ефекти. Во тој контекст, ефикасноста на фискалната политика е уште попроблематична, бидејќи промената на даночните стапки и на програмите врзани со јавната потрошувачка се законска материја којашто бара долга процедура – владини одлуки, парламентарни комисии и расправи и усвојување на промените на законите на самиот парламент. Фактички, *time lag*-от кај фискалната политика произлегува од следниве типови временско пролонгирање: информационо (*information lag*), детерминирано од потребата за прибирање и за анализа на информации за дијагностицирање на економската состојба, односно на фазата и спецификите на економскиот циклус; пролонгирање врзано со потребното време за да се донесат одлуките за промените на фискалната политика (*decision lag*), т.е. периодот од иницијалното препознавање на рецесиониот, односно инфлаторниот јаз и озаконувањето на промените во фискалната политика; и егzekутивно (*execution lag*), односно периодот меѓу озаконувањето на промените во фискалната политика и нивната практична примена (Lipsey and Chrystal 1999, p. 420 – 421). Проблемите од овој тип честопати ја прават дискреционата фискална политика *de facto* контрапродуктивна. Да претпоставиме дека поради постоење рецесија, владата се подготвува да спроведе експанзивна фискална политика, односно да ги намали даночните стапки, да ја зголеми јавната потрошувачка или да ги комбинира двете мерки. Меѓутоа, поради долгиот *time lag* (дијагностицирање на состојбата, предлагање измени во фискалната политика на влада, расправа на комисии и во парламентот) поминала цела година. Во меѓувреме, состојбите во економијата значајно се промениле – економијата веќе навлегла во фаза на експанзија. Поради тоа, предложената фискална политика сега веќе е депласирана и таа ќе ја поттикне експанзијата наместо да ја заузди. Фискалната политика, во ваква ситуација е контрапродуктивна.

Самиот Фридман ограничувањата на монетарната политика ги гледа во следново: (1) Монетарната политика не може да ја стабилизира каматната стап-

ка, освен во временски многу ограничени периоди. Аргументите на Фридман во однос на ова тврдење се следниве (Friedman 1998, p. 24–25): ако централната банка сака да ја држи каматната стапка на ниско ниво, таа ќе води експанзивна монетарна политика. Смалената каматна стапка резултира со пораст на инвестициите и со зголемена потрошувачка во секторот на домаќинствата. Тоа ќе води до пораст на бруто-домашниот производ, но и до пораст на побарувачката за пари. Зголемената побарувачка на пари, ќе предизвика пораст на каматната стапка. Оттука, експанзивната монетарна политика (ако се практикува долго), предизвикува инфлација и пораст на каматните стапки, а не нивно намалување; (2) Монетарната политика не може да ја стабилизира стапката на невработеноста, освен во временски многу лимитирани периоди. Фридмановите аргументи за немоќта на монетарната политика, на долг рок, да ја стабилизира стапката на невработеност се идентични со аргументите за немоќта на монетарната политика (повторно на долг рок) да ја стабилизира каматната стапка.

Значајна слабост на дискреционата фискална политика за којашто широко се дебатираше во конфронтациите на релација *умерени кејнзијанци–монетаристи* се т.н. структурни буџетски дефицити кои се јавуваат при имплементирање експанзивна буџетска политика (оваа дејствува преку намалување на јавните давачки и зголемување на јавната потрошувачка) и, врз таа основа, креирањето јавен долг. Еднаш настанатиот буџетски дефицит мора да се покрие, да се финансира. Најчест пристап за финансирање на буџетските дефицити е емитирањето државни (трезорски) обврзници, со што државата, *de facto*, се задолжува кај приватниот сектор – кај граѓаните и кај институционалните инвеститори и со што се формира јавниот долг. Државните обврзници, меѓутоа, за да бидат атрактивни за инвеститорите, се издаваат со високи каматни стапки. Тој факт дејствува врз целокупната кошничка на каматни стапки во економијата. Оттука, повисоките каматни стапки ги дестимулираат инвестициите на приватниот сектор, т.е. доаѓа до истиснување на приватниот сектор од сферата на инвестициите и пошироко од економската активност – феноменот на crowding out. Негативните економски последици на феноменот на истиснување (crowding out) се бројни – најтешка е онаа што придонесува претпријатијата, кои по дефиниција се рационални инвеститори, да не инвестираат, а државата, којашто по дефиниција е лош стопанственик, да троши натпросечно. Во современата економска литература се дебатира и за бројни други лимити на дискреционите политики, особено по појавата на критиката на Лукас и концептот за неефективност на политиките, како и концептот на Кидланд и Прескот за неконзистентност на политиките низ времето. Овие прашања ќе ги елаборираме во наредната глава на трудов.

Исто така монетаристите, но и други теоретичари од неолиберална провениенција, посебно теоретичарите на јавниот избор на чело со нобеловецот Бјукенен, бараат дискреционата фискална политика да се замени со правила, т.е. инсистираат на воведување законска обврска за одржување

урамнотежен буџет, правила за трошење на буџетските средства, како и воведување на принципот на квалификувано мнозинство при донесувањето одлуки за фискалната сфера (Buchanan 1968, p. 199). Поаѓајќи од лимитите на дискреционата монетарна политика, Фридман се застапуваше владите и централните банки да утврдат **правило за ниска и константна, фиксна стапка на пораст на монетарната маса**. Притоа, ниската стапка на пораст на монетарната маса ќе осигури одржување ниска стапка на инфлација на долг рок. **Константната, фиксната стапка на пораст на монетарната маса ќе ги спречи посериозните циклични нарушувања, кои предизвикуваат силни скокови или падови на цените**.

„Изминатото искуство покажува дека е потребен годишен пораст на количеството пари од околу 3% до 5% за долгорочна стабилност на цените. Кога станува збор за цикличните движења, главен проблем е да се спречи монетарните промени да бидат извор на нарушувањата. Ако може да се одржи релативно цврста стапка на пораст на количеството пари без еретични флукуации во кратки периоди, многу е неверојатно, ако не и невозможно, да доживееме било брз скок на цените – како за време на Првата и на Втората светска војна и по Првата светска војна – било сериозен пад на цените и на производството – како што се случи во 1920–1921, 1929–1933, 1937–1938 година“ (Friedman 1975, стр. 519).

Конфронтациите на релацијата **умерени кејзијанци–монетаристи** за потребата од водење дискрециони макроекономски политики, или политики фундирани врз правила, не доведоа до консензус. Напротив, економистите од двата табора останаа на сопствените позиции.

Синтетички гледано, аргументите на **умерените кејзијанци** за водење дискрециони (стабилизациони) макроекономски политики се следниве:

- Автоматските стабилизатори се значаен, но недоволен механизам за стабилизирање на економијата. Затоа е потребна дискреционата фискална политика;
- Големите рецесии водат до огромна невработеност и до страдање на луѓето и воопшто предизвикуваат голема неискористеност на ресурсите, а експанзиите се закануваат да преминат во неконтролирана инфлација. Во такви ситуации, владите не смеат да седат со скрстени раце, напротив, тие мора да спроведуваат дискрециона фискална политика;
- Стимулирањето на агрегатната побарувачка преку водење дискрециона фискална политика може да биде ефикасен лек за невработеноста;
- Ако фискалната политика се води само низ почитување строги фискални правила, независно од фазата на економскиот циклус, дава контрапродуктивни ефекти – таков е случајот во земјите на ЕУ кои почнувајќи од 1992 година, врз основа на договорот во Мастрихт, ги намалуваат буџетските дефицити во услови на рецесија.

Наспроти нив, аргументите на монетаристите се сведуваат на:

- Воведување законска обврска за одржување на урамнотежен буџет – тоа практично значи дека со посебни закони, треба да се забрани владите да создаваат буџетски дефицити, односно да трошат повеќе

средства отколку што се прибрани во државниот буџет, за да се спречи нерационалното трошење, да се избегне проблемот на истиснување на приватниот сектор од сферата на инвестициите и воопшто да се ограничи улогата на државата во економската активност;

- Воведување на правило за фиксна и ниска стапка на пораст на понудата на пари за да се зауздат цикличните нарушувања во економијата, односно да се осигури нејзината стабилност.

Конфронтациите по овие прашања по осумдесеттите години се одвиваат на релацијата *нови класичари–нови кејзијанци*, преку нови сознанија и нови аргументи.

ПОСТКЕЈНЗИЈАНСКАТА ЕКОНОМСКА ШКОЛА

Општ пристап

Со поимот **посткејнзијанци** се означуваат економисти од неокејнзијанска провениенција кои инсистираат на автентично толкување на Кејнзовото економско учење и остро се спротивставуваат на секое „искривување“ на Кејнз. Тие, иако хетерогена група, себеси се сметаат за најдоследни следбеници на Кејнз, поради што често ги нарекуваат и



Џоан Робинсон
(Joan Robinson)
1903–1983

екстремни или **ортодоксни кејнзијанци**. Оттука и не е чудно што посткејнзијанската економска школа настана во текот на седумдесеттите години на минатиот век, во основа, како **реакција** на британските следбеници на економското учење на Џон Мејнард Кејнз, од познатиот Кембриџ, на чело со Џоан Робинсон, и на американските следбеници на Кејнз, на чело со Сидни Вентроуб, на **не-окласичната синтеза и на IS–LM моделот за интерпретирање на Кејнзовото економско учење**.

Посткејнзијанската економска школа главно се базира врз две големи струи (кампуси) од неокејнзијанска провениенција:

- **Европски посткејнзијанци**, чии главни претставници се кембричките економисти од Велика Британија: Џоан Робинсон, Ричард Кан, Николаас Калдор, Пиеро Срафа, како и познатиот полски економист Михаил Калецки, и
- **Американски посткејнзијанци**, во чии редови се вклучуваат Сидни Вентроуб, Пол Дејвидсон, Хајман Мински, Едвард Нел, Викторија Чик, Јан Крегел и др.

Значењето на ефективната побарувачка

Принципот на ефективната побарувачка, разработен во третата глава на *Општата теорија...* претставува *diferentia specifica* на Кејнзовото разбирање на кој начин функционира макроекономијата. Принципот на ефективна-

та побарувачка е стожер и на економското учење на *посткејнзијанците* (Chick 1997, p. 434), кои инсистираат на навраќање на изворните принципи на Кејнзовото економско учење, односно на негово автентично толкување. Сидни Вентроуб развива модел на ефективната побарувачка низ кој настојува да докаже дека долгорочната и перзистентна невработеност во економијата не произлегува од ригидноста на платите и од бавното урамнотежување на пазарот на трудот врз таа основа, како што тврдат *умерените и новите кејнзијанци*, туку, едноставно, од *недоволната ефективна побарувачка самата по себе*. *Посткејнзијанците* тврдат дека недоволната ефективна побарувачка, во голема мера, е врзана за нестабилноста на инвестициите којашто, како што објаснуваше и самиот Кејнз, е детерминирана од неизвесноста на идните економски настани. Притоа, дури и да се претпостави дека капиталистите се рационални при донесувањето на инвестиционите одлуки, проблемот не се решава, бидејќи на системот му недостасува макрокономска координација. Опаѓањето на инвестициите, како компонента на ефективната побарувачка, креира невработеност. Вентроуб тврди дека и при евентуално опаѓање на номиналните плати (значи, при претпоставена флексибилност на платите надолу) невработеноста не се решава, туку, напротив, се зголемува. Неговото објаснување е дека намалувањето на номиналните плати, сеедно, што може да придонесе за намалување на цените на добрата и услугите и да ја зголеми побарувачката, а со тоа да го зголеми и производството, во крајна линија, се сведува на намалување на доходите на работниците, а со тоа и на ефективната побарувачка (Baslé 1988, p. 63–64). Очевидно, ваквото тврдење на Вентроуб силно потсетува на Кејнзовото предупредување дека во услови на рецесија погрешно е да се намалуваат платите. Напротив, тие мора да се одржуваат на реално рамниште.

Шакл, кембрицки економист, една од водечките фигури на *посткејнзијанците* кои се интересираат за долгорочните очекувања (оваа група економисти професорот Базле ги вбројува во *посткејнзијанци* од 12-тата глава на *Општата теорија...*) тврди дека вработеноста во економијата зависи од *антиципираната глобална побарувачка*, која е детерминирана од долгорочните очекувања на претприемачите врзани за инвестициите, кои, пак, суштински гледано, се субјективни и неизвесни.



Пол Дејџисон
(Paul Davidson)
1930–

Посткејнзијанската критика на теоријата за распределба на доходот врз основа на маргиналната продуктивност на факторите

Посткејнзијанците не ја прифаќаат теоријата на класичарите за распределба на доходот врз основа на маргиналната продуктивност на факторите. Оваа теорија поаѓа од поставката дека цената на факторите на производството

зависи од маргиналната продуктивност на последната ангажирана единица на соодветниот фактор на производството и дека, според тоа, цената на факторите на производството, односно на доходите од поседувањето фактори на производството, во основа се сведува на правична награда за придонесот на факторите во зголемувањето на вкупниот доход на економијата. Два аспекта на оваа критика заслужуваат да бидат посебно истакнати.

Прво, посткејнзијанците тврдат дека распределбата на доходот зависи од големината на макроекономските агрегати, а не од маргиналната продуктивност на факторите. Ваквото тврдење, во значителен дел, е засновано врз теоријата за распределба на Михаил Калецки. Постојат автори кои тврдат дека клучните компоненти и принципи на ефективната побарувачка се откриени од Калецки, во најмала рака паралелно со Кејнз. Имено, Калецки во серија оригинални статии објавени пред 1936 година го подвлекува големото значење на инвестициите, на потрошувачката на капиталистите, на потрошувачката на државата и на вишокот на трговскиот биланс, значи, во основа, на клучните елементи на агрегатната побарувачка (овде не е изречно спомната само потрошувачката на работниците, која, меѓутоа, во натамошната анализа на Калецки не е запоставена) за големината на профитите и за флукуациите на економската активност (Snowdon, Vane, Vinarczyk 1997, p. 399–400). Суштината на теоријата на Калецки за распределбата на доходот се сведува на тврдењето дека работниците целата своја заработка, целиот доход, го трошат за потрошни добра и дека, според тоа, остатокот од националниот доход нужно се сведува на профитите на капиталистите кои овие, пак, ги трошат за потрошни и за инвестициони добра. Оттука, при вакви претпоставки, вкупната побарувачка во економијата е еднаква на вкупниот аутпут на економијата, а профитите се високи (затоа што дел од претходно заработените профити повторно одат за инвестиции). Но, доколку во економијата проработат *animal spirits*, тогаш капиталистите ќе се воздржат од инвестирање, поради што ќе дојде до намалување на профитите, на производството и на вработеноста (Hold 1999, p. 510). Според тоа, големината и распределбата на доходот се детерминирани од макроекономските агрегати (производството и вкупната вработеност), а не од маргиналната продуктивност на факторите.

Второ, распределбата на доходот, покрај од макроекономските агрегати, е детерминирана и од социјалните и политичките сили во општеството. Имено, кога станува збор за пазарот на трудот, наемнината не е и не може да биде цена на трудот којашто се утврдува низ механизмот на понудата и побарувачката на трудот, како и секоја друга пазарна цена. Таа не може да се изведе од маргиналната продуктивност на трудот на последниот ангажиран работник во производството. Напротив, наемнината е еден вид социјален договор утврден врз основа на колективните преговори и договори. Номиналните плати, според **посткејнзијанците**, на краток рок се фиксни, ригидни, непроменливи нагоре и надолу, зошто претходно се утврдени низ преговорите меѓу работодавците и синдикатите (врз оваа основа, кривата на агрегатната понуда во моделот на Кејнз е растечка крива, а не вер-

тикална линија на нивото на природната стапка на невработеност, како што се тврди во моделот на класичарите). Очеvidно, суштината на посткејнзијанскиот модел на пазарот на трудот е тврдењето дека наемнините, главно, се детерминирани од институционалните фактори (синдикатите, колективните преговори и договори), т.е. од социјалните и политичките сили, а не од пазарните сили. Оттука, трошокот на трудот, на краток рок, за претпријатието е позната големина. Овој факт, според Сидни Винтрауб, претставува основа за утврдување на кривата на побарувачката на труд и таа, очеvidно, не може да се изедначи со кривата на маргиналниот приход на трудот, како што претпоставуваат класичарите и неокласичарите (Baslé 1988, p. 62). Заедничкиот заклучок на *посткејнзијанците* во врска со оваа проблематика е дека пазарот на трудот не може да се регулира и да се урамнотежува, да се „чисти“ низ флукуациите на реалните плати, како што тоа е претпоставено, повторно, во неокласичниот модел.

Значењето на очекувањата и критиката на концептот на рационалните очекувања

Во современата макроекономија, ѝ се придава круцијално значење на хипотезата на рационалните очекувања. Таа ја чини основата на новата класична макроекономија (Лукас и Сарцент), но неа, речиси, целосно ја прифаќаат и *новите кејнзијанци*.

Посткејнзијанците не ја прифаќаат и остро ја критикуваат хипотезата за рационалните очекувања, особено нејзината силна верзија, којашто, *de facto*, потекнува од самиот Мјут.

Во продолжение, посебно ќе бидат потенцирани два аспекта на посткејнзијанската критика на хипотезата на рационалните очекувања во нејзината силна верзија:

Прво, посткејнзијанците, исто како и Кејнз, тврдат дека е неопходно да се прави јасна разлика меѓу *ризикот* врзан за идните економски настани и меѓу *неизвесноста* на идните економски настани. Битната разлика меѓу *ризикот* и *неизвесноста* ја перципираат напoлно идентично како и Кејнз, односно ја гледаат во фактот што *ризикот е мерлив и предвидлив, што не е случај и со неизвесноста*. На непредвидливоста на неизвесноста инсистираат и другите *посткејнзијанци* – Шакл, Мински, Дејвидсон итн. Ова е разбирливо, ако се има предвид дека импликациите од непредвидливоста на неизвесноста во Кејнзовото економско учење се круцијални, бидејќи, токму тој факт инвестициите ги прави крајно нестабилни (да потсетиме повторно, поради тешката предвидливост на очекуваните маргинални приходи од вложувањата во инвестициони добра, а во тој контекст и поради тешката предвидливост на идните движења на каматната стапка дисконтирањето на идните маргинални приходи на сегашна вредност е проблематично, а со тоа е проблематична и самата одлука за инвестирање). Нестабилноста на инвестициите, пак, придонесува за нестабилност

на ефективната побарувачка и за појава на епизоди на пад на реалниот аутпут и за перзистентна невработеност.

Второ, поаѓајќи од претходните погледи, **посткејнзијанците** комплетно ја опоруваат хипотезата за рационалните очекувања во нејзината силна верзија, која инсистира на можноста од предвидување на идните економски настани со точност на самата економска теорија. Критиките на рационалните очекувања во силната верзија одат до потсмев. Имено, некои автори (Гомес, Вибл и др.) забележуваат дека монетаристите (алузијата е на новите класичари кои ја прифаќаат и ја разработуваат силната верзија на рационалните очекувања, а кои и припаѓаат на пошироката фамилија монетаристи), кога зборуваат за рационалните очекувања, не само што претпоставуваат дека секој директор на претпријатие е економист, туку и дека секој директор е економист-монетарист (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1997, p. 412).

Понуда на пари

Посткејнзијанците тврдат дека во една модерна економија со развиен банкарски систем, понудата на пари е ендогена големина. Калдор сметал дека понудата на пари самата по себе се приспособува на потребите на економската активност (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1997, p. 404–405). Имено, доколку бизнисите предвидат дополнителна потрошувачка (дополнителни инвестиции), тие ќе бидат финансирани од банкарскиот систем и, според тоа, токму банкарскиот систем и кредитите ќе го овозможат процесот на трансформација на предвидените инвестиции во ефективни. Оттука, за **посткејнзијанците**, фактот што промените во монетарните фактори, во понудата на пари, им претходат на промените на номиналниот доход, не го потврдува заклучокот на монетаристите, базиран врз квантитативната теорија на парите, според кој промените во понудата на пари секогаш се главна причина за промени во номиналниот доход. Напротив, позицијата на **посткејнзијанците** е дека врската меѓу овие големини е токму инверзна – понудата на пари, преку банкарскиот систем и кредитот, секогаш се приспособува на промените во економската активност, или, уште поконкретно, каузалноста оди од доходот кон понудата на пари.

Импликациите врз економските политики

Познато е дека профилирањето на мерките на економската политика, главно, е фундирано врз т.н. стандардни економски знаења кои, пак, од своја страна, се резултат на конфронтациите по значајни економски прашања меѓу доминантните макроекономски школи.

Имајќи ги предвид основните постулати на посткејнзијанската економска школа, тешко може да се тврди дека таа имала позначајно влијание врз профилирањето на мерките на економската политика, а според тоа и врз при-

стапите за разрешување на макроекономските проблеми во практиката. Во поткрепа на ваквото тврдење, може да се наведат следниве аргументи:

- **Посткејзијанците** не ги критикуваат само основните постулати на класичната економија, туку и основните постулати на неокејзијанската економија (на авторите на неокласичната синтеза), што значи дека таа со своите погледи и сфаќања за клучните макроекономски прашања се дистанцирала од она што претставува главен, централен, корпус на макроекономијата во периодот од Втората светска војна па сè до почетокот на осумдесеттите години на минатиот век;
- **Посткејзијанците**, настојувајќи да се диференцираат како алтернатива на централниот корпус во макроекономијата, не мислат дека клучните макроекономски прашања (економскиот раст, невработеноста и инфлацијата) може да се разрешат со помош на мерките и на инструментите на монетарната и на буџетската политика. Оттука, не е прехрабро да се тврди дека, барем по ова прашање, дел од посткејзијанските економисти (т.н. **кејзијанци-марксисти**) се приближуваат до учењето на радикалната политичка економија, која речиси и немала никакво влијание врз профилирањето на мерките на економската политика;
- Тврдењето на **посткејзијанците** дека клучните макроекономски прашања треба да се разрешуваат преку „реализација на **компромис** од типот ‘политика на приходи’, којашто бара неинфлационистичка политика на распределба на плодите на растот“ (Baslé 1988, p. 60–61), денес, речиси, и да нема свои приврзаници. Напротив, и самите посткејзијански економисти се свесни за слабостите и за ограничувањата на политиката на приходи. Во врска со ова, Викторија Чик, којашто влегува во редот на најпознатите **посткејзијанци**, вели: „Еден од основните резони за падот на политиките на приходи, речиси насекаде каде што со нив се експериментирало, колку што јас знам, е дека никој не сака да води сметка за нивниот проблематичен карактер. Ако во практика спроведувате политика на приходи, секогаш ја засегаат распределбата на приходите ... Земете го примерот од 1970 години, кога синдикатите поставија високи барања за платите. Реакцијата на средната класа беше жестока откако таа забележа дека нејзиното учество (во распределбата на доходот – Т. Ф.) паѓа во однос на работничката класа и нејзините гласови ја доведоа на власт Маргарет Тачер. Поинаку кажано, прераспределбата се извршува на политички план... Овие политики (политиките на приходи – Т. Ф.) секогаш имаат редистрибутивни ефекти врз доходот и ако во најмала рака не постигнете извесен консензус за релативното учество, вашата политика на приходи не може да се реализира во практиката“ (Chick 1997, p. 440–441).
- Според своите погледи и сфаќања за најзначајните макроекономски прашања, **посткејзијанците** и денес се надвор од централниот корпус на макроекономијата – главната конфронтација во современи услови тече на релација нови класичари – **нови кејзијанци**, од што, *de facto*, и произлегуваат новите синтези и новите стандардни знаења во макроекономската наука (Samuelson and Nordhaus 2005, p. 705).

НАФТЕНИТЕ ШОКОВИ, СТАГФЛАЦИЈАТА И ЗАСЕНУВАЊЕТО НА КЕЈНЗИЈАНИЗМОТ

Во современата економска литература, постои согласност дека раните критики на кејнзијанизмот, кои претходно беа дискутирани, не ѝ нанесоа поголема штета на кејнзијанската економска филозофија. Напротив, преку неокласичната синтеза тие во голема мера беа релативизирани – дури и повеќе од тоа, неокласичната синтеза го издигна кејнзијанизмот на пиедесталот на доминантна економска парадигма којашто суверено доминираше, подеднакво, и во универзитетските кругови во светот и во профилирањето на клучните стабилизациони макроекономски политики од страна на владите на современите држави. Меѓутоа, она што се покажа фатално за засенувањето на кејнзијанизмот не беа критиките од спротивниот табор, кој тогаш беше во евидентно малцинство, туку промените во феноменологијата на бизнис-циклусите со појавата на рецесијата од 1973/1974 година. Истовремениот пораст на стапката на инфлацијата и на стапката на невработеноста (што не можеше да се објасни со логиката на Филипсовата крива на краток рок), „гарнирано“ и со стагнантни, па дури и негативни стапки на движење на бруто-домашниот производ во одделни земји и во одделни години, значи појавата на **феноменот на стагфлацијата, беше основната причина за кризата и за залезот на кејнзијанизмот.**

Првиот нафтен шок и рецесијата од 1973–1974 година, ги карактеризираше значајно опаѓање на производството, брзо зголемување на невработеноста, евидентно опаѓање на трговската размена, високи стапки на инфлација и натамошно влошување на положбата на земјите во развој во рамките на светската економија. Практично, стапките на раст на бруто-домашниот производ на високоразвиените земји во однос на шеесеттите години се преполовија и не беа повисоки од 2 до 2,5 %, а во некои земји во одделни години беа забележани и негативни стапки на движење на производството. Во 1974 година, тоа беше случај со Јапонија (–1,8%), со САД (–2,1%) и со Велика Британија (–0,2%). Во 1975 година невработеноста во земјите на OECD го достигна бројот од 18 милиони луѓе, наспроти 7,5 милиони невработени во 1970 година, што претставуваше своевиден ре-

корд во последните 40 години. Стагфлацијата (истовременото присуство на инфлација, на невработеност и на стагнантни стапки на пораст на бруто-домашниот производ) за време на оваа рецесија дојде до полн израз и набрзо се покажа дека *таа не може да се лекува со мерките и со инструментите од неокејнзијанска провениенција кои комплетно беа свртени на страната на агрегатната побарувачка и, наместо да ја зауздуваат, ја распламтуваа. Кејнзијанците* едноставно немаа лек за стагфлацијата. Продолжувањето на кејнзијанското подгревање на агрегатната побарувачка ќе значеше „долевање бензин во огнот којшто веќе се распламтуваше“. Дојде часот за нова замена на парадигмите – кејнзијанизмот мораше да се повлече пред големиот наплив на неолиберализмот. Монетаризмот беше алтернатива за кејнзијанизмот, а подоцна, појавата на новата класична економија, чиешто јадро беа рационалните очекувања и верувањето дека пазарите се урамнотежуваат многу брзо, моментално, му нанесе силен удар на кејнзијанизмот. Погледите на новата класична макроекономија, т.е. верувањето дека државата не треба да интервенира, т.е. посредува во следењето на сопствениот интерес на луѓето, на економските актери, од економистите беа пренесени врз политичките елити, интелектуалците, мас-медиумите и станаа политичка мантра: „Јас верувам во слободниот пазар“ (Akerlof and Shiller 2009, p. xi).

НОВИ КЕЈНЗИЈАНЦИ

Општ пристап

Засенувањето на кејнзијанизмот и неговото „повлекување“ пред силните напливи на неолиберализмот кон крајот на 1970-тите години прилегаше на вистинска криза на кејнзијанската економска филозофија. Професорот Менкју во својата славна статија од 1992 година *Рейнкарнација на кејнзијанизмот* пишува дека во осумдесеттите и деведесеттите години на минатиот век се чинеше дека Кејнз е комплетно напуштен и дефинитивно сместен во историјата на економската мисла. Главна фигура во макроекономската наука тогаш беше нобеловецот Лукас, кој тврдеше дека сега „тешко може да се најдат добри економисти, помлади од четириесет години, кои себеси или нивните дела би ги означиле како кејнзијански“, дека економистите дури остануваат шокирани од таквата помисла и дека јавноста почна да „шепоти и да ѝ се потсмева на кејнзијанската глупост“ (Mankiw 1998, p. 171).

Но, токму кога се мислеше дека кејнзијанизмот е мртов, се појави голема група економисти, т.н. *нови кејнзијанци*, во прв ред на универзитетите во САД, кои ги *поставија микроекономските темели на кејнзијанизмот* и *кои ја означија неговата ренесанса, неговата втора младост*.

„Читателот треба да знае дека *новите кејнзијанци се една екстремно хетерогена група*, поради што употребата на терминот 'школа' е повеќе работа на договор отколку адекватен. Сепак, меѓу економистите кои дадоа значаен придонес кон некејнзијанската литература... ги вклучуваме Грегори Менкју и Лоуренс Самарс (Харвард); Оливије Бланшар (МИТ), Стенли Фишер (Ситигруп, а претходно МИТ); Брус Гринвелд, Едмунд Фелпс и Џозеф Стиглиц (Колумбија); Бен Бернанке (Принстон), Лоренс Бел (Џон Хопкинс); Џорџ Акерлоф, Џенет Јелен и Дејвид Ромер (Беркли); Роберт Хал и Џон Тејлор (Стенфорд); Денис Сноуер (Биркбек, Лондон) и Асар Линдбек (Стокхолм). Географската припадност на *американските некејнзијанци* на источниот и на западниот брег го инспирираше Роберт Хал да ги означат овие економисти со квалификативот *'морски риби'*. Обратно, новите

класичари се „*слатководни риби*“, бидејќи овие економисти, со една чудна коинциденција, работат на универзитети како Чикаго, Рочестер, Минесота и Корнеги – Мелон“ (Snowdon and Vane, 2005, p. 362).

Во економската литература, вообичаено мислење за терминот *нови кејнзијанци* е дека тој упатува на посебна школа на современата макроекономска мисла, т.н. нова кејнзијанска економија, којашто еволуира врз основа на идеите на Џон Мејнард Кејнс. Со оглед на фактот што новата класична макроекономија во текот на седумдесеттите години од минатиот век се обиде да ги проблематизира и да ги стави под знак прашање основните постулати на кејнзијанската револуција, префиксот *нови кејнзијанци* се однесува на оние економисти кои во 1980-тите години ѝ се спротивставија, и понудија одговори, на новокласичарската критика на кејнзијанизмот (Mankiw 2008, p. 1). Слично вакво мислење застапува и професорот Роберт Гордон, кој потсетува дека терминот нови класичари доаѓа од професорот Мајкл Перкин (оригиналниот термин бил нова кејнзијанска теорија, а не нова кејнзијанска економија), како и дека група млади и средовечни економисти, инспирирани од трудовите на Стенли Фишер, Едмунд Фелпс и Џон Тејлор, врз основа на кејнзијанската традиција, понудија нови микроекономски основи на макроекономијата и им се спротивставија на новокласичарските критики (Gordon 1990, p. 1). За разлика од ваквото мислење на Менкју и Гордон, прифатено и од бројни други автори, професорот Коландер смета дека терминот *нови кејнзијанци* е нејасен и конфузен, бидејќи инсистирањето дека школата настанала како реакција на новокласичарската критика на кејнзијанизмот, според него, не ѝ упатува на суштината на новата кејнзијанска економија.

Развојот на новата кејнзијанска економија Менкју, како еминентен претставник на оваа школа, го синтетизира во три бранови (Mankiw 2006, p. 35–37):

- *Првиот бран* го поврзува со појавата на трудовите за општата нерамнотежа на Баро и Гросман во 1971 и на Малинвуд во 1977 година. Овие теории ги користат постулатите на теоријата за општата рамнотежа за да ја утврдат алокацијата на ресурсите во услови кога пазарите не се чистат. Во моделот, платите и цените се земаат како дадени, а поентата е да се утврди како неуспехот на еден пазар се одразува врз поврзаните пазари. Најтипичен режим е т.н. кејнзијански режим, кога на пазарот на добра (стоки) и на пазарот на трудот се јавува вишок понуда. „Кај кејнзијанскиот режим, невработеноста се појавува бидејќи побарувачката за труд е многу ниска за да осигури полна вработеност според преовладувачките цени; побарувачката за труд е ниска бидејќи фирмите не може да продадат сè што сакаат според преовладувачките цени; и побарувачката за производите на фирмите е неадекватна, бидејќи потрошувачите се невработени. Рецесиите и депресиите се резултат на погрешен



Мајкл Перкин
(Michael Parkin)
1939–

циклус на недоволна побарувачка, па стимулирањето на побарувачката може да има мултипликативен ефект“ (Mankiw 2006, p. 35);

- **Вториот бран нови кејнзијанци** (Фишер, Тејлор и др.) настојува да утврди како може да се користи хипотезата за рационалните очекувања, без претпоставка дека пазарите брзо се чистат. Моделот го зема предвид постоењето на договори за работа;
- **Третиот бран нови кејнзијанци** објаснува зошто платите и цените се ригидни и го оневозможуваат чистењето на пазарите. Тука е хипотезата за трошоците на етикети (menu-costs) на Перкин, Акерлоф, Јелен и Менкју, за плати за ефикасност (Фелпс, Бланшард, Акерлоф и др.), за екстерналии на агрегатната побарувачка (Бланшард, Киотаки и др.), за силна комплементарност меѓу номиналните и реалните ригидности на цените и платите (Бел, Ромер и др.).

Овие три бранови **нови кејнзијанци** придонесоа денес да разбереме како функционираат пазарите во услови на ригидни цени, каква е улогата на очекувањата и кои се поттиците на учесниците во економскиот живот за да ги менуваат или да не ги менуваат цените. Придонесот не е револуционерен, тој е контра-револуционерен, бидејќи настојува да ја конзервира суштината на „стариот“ неокласично-кејнзијански консензус (синтеза) (Mankiw 2006, p. 37).

Најсинтетички гледано, меѓу **неокејнзијанците**, автори на неокласичната синтеза, и **новите кејнзијанци**, постојат многу сличности (пред сè, во тврдењето дека пазарите тешко се урамнотежуваат, сега збогатено со солидни микроекономски основи и дека постојат домени на пазарен неуспех кои мора да бидат предмет на државна регулација), но и евидентни разлики (новите кејнзијанци мислат дека номиналните и реалните ригидности на цените и на платите заемно се испреpletуваат и оневозможуваат брзо чистење на пазарите, луѓето ја антиципираат иднината со помош на рационалните очекувања, значајни се и шоковите на страната на агрегатната понуда и сл.), кои во продолжение ќе бидат предмет на подетална елаборација.

Во секој случај, и покрај фактот што **новите кејнзијанци** се нагласено хетерогена група, од што произлегуваат различни погледи и сфаќања за битни прашања и внатре, во сопствениот табор, едно е сигурно – **новите кејнзијанци**, од една страна, му подарија на кејнзијанизмот **солидни микроекономски основи**, а, од друга, го свртија вниманието и кон анализата на дотогаш **запоставената агрегатна понуда**. Со овие два придонеса, кејнзијанизмот доживеа вистинска реинкарнација, втора младост и се стекна со нов кредибилитет во објаснувањето на начинот на кој функционираат современите економии.

Во потрага кон микроекономските фундаменти на кејнзијанизмот

Една од суштинските и препознатливи карактеристики на економските школи од кејнзијанска провениенција е тврдењето дека пазарите бавно се урамнотежуваат како резултат на нефлексибилноста на платите и цените, а во прв

ред како резултат на ригидноста на платите и цените надолу. Самиот Кејџ претпоставува егзистенција на ригидност на платите надолу, третирајќи ја таквата состојба како факт, без да навлезе подлабоко во анализата на факторите кои ја детерминираат нефлексибилноста на платите. Во подоцнежните интерпретации и популаризации на Кејџовото економско учење (Хиксовиот, на пример, IS–LM модел), се содржани претпоставките дека номиналните плати и номиналните цени се фиксирани, од што произлегува бавното чистење на пазарите. Врз тие основи, *умерените некејџијанци* изведуваат заклучок за бавно урамнотежување на пазарите (најмалку пет години), а *екстремните кејџијанци* (посткејџијанците), пак, тврдат дека економиите многу ретко, односно само во исклучителни ситуации, функционираат на нивото на својот потенцијален бруто-домашен производ. Притоа, слично како кај Кејџ, и кај *умерените кејџијанци* и кај *посткејџијанците* отсутствуваше поопстојна анализа за причините за таквите ригидности на платите и на цените. *Токму овој факт говори за отсуството на микроекономска фундираност на кејџијанизмот и тоа претставуваше негова сериозна слабост и значајна причина за кризата и за падот на кејџијанизмот во периодот по седумдесеттите години на XX век.*

Работите битно се изменија со појавата на *новите кејџијанци*. Тие сфатија дека некејџијанизмот, како една од доминантните и конкурентни ортодоксии, чии основни поставки (посебно инсистирањето дека пазарите бавно се урамнотежуваат, поради што долгата егзистенција на GDP–гар–от е неоспорна карактеристика на современите економии) покажуваат висока коинциденција со фактите во реалниот свет, не може да остане без солидни микроекономски фундаменти. Така, потрагата кон микроекономската заснованост на кејџијанизмот *de facto* тргна од *новите кејџијанци*. Многу познати економисти од некејџијанска провениенција (на пример, Фишер и Тејлор) се зафатија со испитување на причините за ригидноста на номиналните плати. Перкин, Акерлоф, Јелен и Менкју ги анализираа причините за номиналната ригидност на цените, т.н. *РАУМ – интуиција* (акронимот ги содржи почетните букви на спомнатите автори), каде што се вклучуваат теоријата *за мени-трошоци* (*трошоците на етикетите*) и *теоријата за егзистенција на екстерналии на побарувачката*. Но, анализата појде и понатаму. Тие тврдат дека постои и реална ригидност на платите и на цените којашто детерминира долготрајни економски флукуации и функционирање на економијата под потенцијалниот бруто-домашен производ. Притоа, номиналните и реалните ригидности заемно се интегрираат, се надополнуваат и се засилуваат (Mankiw 1997, п. 365). *Новите кејџијанци* посебно ги анализираа причините за реалната ригидност на цените (*екстерналиите на пазарите во експанзија, цените како индикатор за квалитетот на производот, асиметричните информации* и др.), како и причините за ригидноста на реалните плати – *теорија за ефикасни плати, теорија за инсајдери и аутсајдери* и сл.

Очевидно, во новокејџијанските економски модели, номиналните и реалните ригидности на цените и платите се основниот извор на бавното урам-

нотежување на пазарите и основна детерминанта на бизнис-циклусите. Притоа, номиналните ригидности најдиректно се поврзани со определени ригидности во процедурите за определување на цените, додека „Реалните ригидности, типично, произлегуваат од индивидуалната оптимизација – кејзијанските неефикасности што произлегуваат од нив предизвикуваат пазарен неуспех, како што се информационите асиметрии или пазарната моќ на супгрупи или агенти“ (Benasii, Chirco and Colombo, 1994, p. 315).

Овде ќе потсетиме дека во базичниот Кејззов модел клучни се реалните ригидности на цените и токму тие го оневозможуваат чистењето на пазарите, предизвикувајќи недоволна искористеност на расположливите ресурси. Понатаму, Фридман покажа дека природната стапка на невработеност упатува на рамнотежа на пазарот на трудот, придружена со соодветна реална наемнина (Benasii, Chirco and Colombo, 1994, p. 13). Тоа се потврдува и со растечката Филипсова крива на долг рок – со порастот на инфлацијата, работниците ги вградуваат повисоките стапки на инфлација во платите.

Во практиката се релевантни и реалните и номиналните ригидности на цените и на платите. Тие, според *новите кејзијанци*, одат „рака за рака“ и заемно се засилуваат. Професорот Дејвид Ромер, слично како Менкју, докажува дека реалните ригидности ги потенцираат номиналните ригидности и го оневозможуваат чистењето на пазарите. Ромер потсетува на значењето на реалните категории во економијата – работниците се заинтересирани за својот реален животен стандард, фирмите за реалните ренти кои ги примаат, продуктивноста на трудот зависи од реалните плати што им ги исплатуваат фирмите на вработените итн. Згора на тоа, иако цените на производите и висината на платите секогаш се искажуваат во номинални износи, трошоците за нивно реално индексирање се мали и не претставуваат проблем ниту за фирмите, ниту за работниците и за другите учесници во економскиот живот (Romer 1993, p. 7).

Ригидноста на номиналните плати

По правило, пазарот на трудот, како еден од клучните сегменти на вкупната пазарна структура, најтешко се урамнотежува. Главна причина за тоа е нефлексибилноста на платите (наемнините), посебно нивната ригидност надолу. Во стандардната економска литература од оваа област, редовно се елаборираат три *генерални причини* кои детерминираат ригидност на платите надолу и тие, просто, се задолжително четиво во секој модерен учебник по економија. Станува збор за *организираноста на работниците во синдикати, за егзистенцијата на значајни социјални трансфери и помош за невработените и за постоењето минимални саатнини*. Меѓутоа, *новите кејзијанци* одат подлабоко и подетализирано во испитувањето на детерминантите на ригидноста на номиналните и на реалните наемнини.

Новите кејзијанци, ригидноста на номиналните плати најчесто ја објаснуваат со фактот што тие, во сите современи развиени земји, се утврдуваат со

преговори меѓу работниците (синдикатите) и работодавците (нивните здруженија). Откако преговорите ќе завршат, висината на номиналните плати *de facto* е регулирана со договори профилирани на определен временски период – според испитувањата на Фишер, Тејлор, Фелпс и други – од една до три години. Во некои развиени земји, усогласувањето на платите, што претпоставува нови преговори меѓу работниците и работодавците, се врши во точно утврдени периоди, на пример на почетокот на секоја година, а во други нивното усогласување е помалку синхронизирано – во САД, на пример, договорите за платите се со траење од три години, а нивното усогласување не е специфицирано во точно утврдени периоди. Притоа, суштината на теоријата за ригидноста на номиналните плати, заради нивната регулираност со договори, се огледа во следново: **должината на временските периоди за кои платите однапред се утврдени со постигнатите договори на релацијата работници – работодавци е сосема доволна за да можат монетарните власти, барем на краток рок – преку промените во понудата на пари, да влијаат врз висината на реалните наемнини.** Доколку се случи, на пример, непосредно по завршувањето на преговорите и утврдувањето на висината на номиналните плати со конкретни договори, централната банка да ја зголеми понудата на пари и со тоа да предизвика инфлаторен притисок во економијата, можно е реалните плати да се намалат и практично да останат пониски, значи нефлексибилни нагоре, сè до почнувањето на нови преговори за нивно усогласување и *vice versa*. За да ја засилат валидноста на ваквата теорија, **новите кејџијанци** укажуваат на фактот дека преговорите меѓу работниците и синдикатите се вонредно скап процес, кој бара многу енергија и труд (значајни испитувања за движењето на цените, за продуктивноста, за профитите и сл.), поради што тие се врзуваат за подолги временски периоди. Во оваа смисла Тејлор, Калво, Фишер и Фелпс констатираат дека директорите на претпријатијата имаат поважна работа отколку постојано да губат време за усогласување на нивото на платите (Phelps 1997, p. 375). **Од друга страна, претпријатијата не се подготвени да прифаќаат клаузули во договорите за автоматска индексација на платите**, бидејќи ризикот од непредвидени шокови на страна на понудата (како што беше тоа случај со првиот нафтен шок) може да биде голем, односно да има негативни реперкусии врз нивните профити (Snowden, Vane, Wynarczyk 1997, p. 321).

Ригидноста на платите, според **новите кејџијанци**, е различна од земја до земја, како резултат на дејството на различни фактори, често од институционална природа.



Стенли Фишер
(Stanley Fischer)
1943–



Џон Тејлор
(John Taylor)
1946–

„Нивните различни институции (различните институции на земјите – Т. Ф.) придонесуваат да биде различна брзината со која може да расте или да опаѓа, или пак да се забавува нивото на платите. Ако има синдикати, тенденцијата кон долгорочни договори ќе биде појасна. Секој фискален третман на платите, на невработеноста и вработеноста значајно се разликуваат од земја до земја...“ (Phelps 1997, p. 377).

Ригидноста на реалните плати

Новите кејзијанци во своите анализи уште поголемо внимание им обрнуваат на **ригидностите на реалните наемнини**. Реалните ригидности дополнително го отежнуваат процесот на урамнотежување на пазарот на трудот и ја потенцираат невработеноста. Постојат две теории со помош на кои **новите кејзијанци** ги објаснуваат ригидностите на реалните плати:

- теоријата за плати за ефикасност;
- теоријата за инсајдери и аутсајдери.

Плати за ефикасност

Моделот за плати за ефикасност првпат е развиен од страна на нобеловецот Фелпс, во 1968 година, а подоцна свој придонес во развојот на овој значаен модел на новата кејзијанска економија дале и Стиглиц во 1974, Калво во 1979 година, понатаму Боулс и др. (Phelps 2006, p. 95). Фелпсовиот модел за плати за ефикасност, или како што тој уште ги нарекува **поттикнувачки плати**, се однесува на натпросечните плати што ги утврдуваат фирмите (плати кои се одржуваат над рамнотежното ниво), со цел да се спречи напуштањето на фирмите од страна на работниците и нивно вработување во други фирми, а со тоа и да се намалат трошоците за ротација – станува збор за т.н. quitting or turnover модел на Фелпс. Подоцна, **новите кејзијанци** развија и други модалитети на теоријата за плати за ефикасност.

Суштината на **теоријата за плати за ефикасност (efficiency wages)** е дека претпријатијата ги утврдуваат реалните плати на повисоко рамниште од рамнотежното, бидејќи тоа има значајни позитивни импликации врз продуктивноста, односно ефикасноста на трудот. Оттука и заклучокот дека платите остануваат високи, односно се ригидни, нефлексибилни надолу, дури и во услови кога се зголемува понудата на труд.

„Четвртиот резон кој покажува зошто економиите секогаш се соочени со определена невработеност – покрај онаа од барање вработување, законите за минимални плати и синдикатите – произлегува од теоријата за **плати за ефикасност**. Според оваа теорија, фирмите работат поефикасно доколку платите се над рамнотежното ниво. Поради тоа, може да се покаже профитабилно фирмите да ги одржуваат платите високи, дури и кога постои вишок на труд“ (Mankiw and Taylor 2008, p. 577).

Слично на ова, некои автори забележуваат дека основната порака на моделот на платите за ефикасност е дека реалната наемнина во практиката не мора да се намалува за да ја апсорбира постојната невработеност. Фактички, фирмите може да бенифицираат, доколку реалната наемнина ја држат на повисоко ниво од рамнотежното, бидејќи тоа ја зголемува продуктивноста на трудот (Benassi, Chirco and Colombo, 1994, p. 85).

Новите кејнзијанци елаборираат различни модалитети на теоријата за плати за ефикасност: платите за ефикасност ја зголемуваат продуктивноста на трудот во сиромашните земји, платите за ефикасност ги намалуваат честите промени (флуктуации, ротации) на работните места во развиените земји, платите за ефикасност го ублажуваат проблемот на неповолно избирање и платите за ефикасност го ублажуваат проблемот на моралниот хазард. (Mankiw 2000, p. 143-144).

Во **економски помалку развиените земји**, одржувањето на реалните плати на повисоко рамниште на работниците им овозможува подобро и поквалитетно да се хранат, со што се зголемува продуктивноста на трудот.

Во развиените земји, платите за ефикасност **го ублажуваат проблемот на честите промени на работните места**. Имено, во развиените земји се евидентни чести флуктуации од работните места мотивирани од разни причини: повисока плата, подобри можности за напредување во службата, подобри можности за стручно усовршување и понатамошно едуцирање, повисока функција и поизгледна кариера итн. Поради ваквите флуктуации, претпријатијата се изложени на високи трошоци. Имено, тие претходно инвестирале во своите вработени, особено преку тренинзите и едукацијата во самото претпријатие и надвор од него. Доколку работниците го напуштат претпријатието, од ефектите од претходното вложување во човечки капитал ќе бенифицираат други претпријатија, а претпријатието од коешто се одлеала работната сила ќе биде изложено на дополнителни високи трошоци за избор и за усовршување нови работници. Затоа, на претпријатието секогаш му се исплатува да ги одржува реалните плати на повисоко ниво од рамнотежното и на тој начин да ги дестимулира флуктуациите на работната сила.

Еден од модалитетите на теоријата за платите за ефикасност е поврзан со **ублажувањето на проблемот на неповолното избирање (adverse selection)**. Неповолното избирање е една од последиците од егзистенција на асиметрични информации кои, во современата микроекономија, како што порано елабориравме, се означуваат како значаен домен на пазарниот неуспех. Токму пазарот на трудот е типичен пример за постоењето асиметрични информации. Претпријатието што врши нови вработувања секогаш е соочено со недоволни информации за вистинските квалитети и способности на кандидатите. Лицето, пак, што бара вработување секогаш има можност да прикрие дел од релевантните информации за сопствените квалитети, односно слабости, со што се потенцира проблемот на неповолниот избор. Пазарот не е во состојба ефикасно да ги разрешува проблемите што ги креираат асиметричните информации. За да го ублажат, да го релативизират

раат проблемот на асиметричните информации и неповолното избирање, претпријатијата секогаш се заинтересирани да ги одржуваат реалните плати на повисоко рамниште од рамнотежното и на тој начин да ги задржат и, евентуално, да ги привлечат најдобрите работници. Меѓутоа, тоа останува значителен извор на нефлексибилност на платите надолу. Стандардната критика на ова мислење е насочена кон тврдењето дека проблемот на неповолно избирање место со плати за ефикасност фирмите можат да го решаваат и преку механизмот на самоселекција. Имено, ако работниците подобро си ги знаат своите квалитети од фирмата, тогаш тестирањето на работниците при вработувањето се сведува на самоселекција, бидејќи само високопродуктивните работници ќе бидат повикани на тестирање. Сепак, овој модел е корисен, бидејќи покажува зошто во практиката реалните наемнини се ригидни надолу, а ги зема предвид и постоењето на дуални пазари на трудот, дискриминацијата на пазарите на трудот, како и постоењето на меѓународни пазари на трудот (Benassi, Chirco and Colombo, 1994, p. 99).

И четвртиот модалитет на теоријата за плати за ефикасност е врзан за една од последиците на асиметричните информации – *моралниот hazard (moral hazard)*. Претпријатијата не се во состојба совршено да го следат степенот на мотивираност на работниците на работното место. Еднаш вработените работници може напорно да работат, но некои од нив може и да „забошотуваат“, иако рескираат да бидат откриени и отпуштени од работа. За да се спречи моралниот hazard, претпријатијата решаваат да плаќаат високи наемнини со што се зголемуваат трошоците на работниците од евентуалното отпуштање и се поттикнуваат да работат напорно, сериозно и да ја зголемат својата продуктивност. Интересно е дека Менкју и Тејлор (Mankiw and Taylor 2008, p. 578) овој посебен модалитет на теоријата за плати за ефикасност го сметаат за сличен со Марксовиот концепт за резервната армија на трудот. Имено, Маркс, своевременно докажуваше дека резервната армија на трудот е продукт на механизмот на капиталистичката акумулација (акумулација при изменет состав на капиталот) и дека од неа работодавците имаат корист затоа што ги дисциплинира работниците и ги принудува понапорно да работат и да ја зголемат својата ефикасност – во спротивност лесно може да бидат заменети со други работници од редовите на резервната армија на трудот – постојната принудна невработеност (Маркс 1979, стр. 562–564).

„Сите четири теории за платите за ефикасност, различни во детали, споделуваат една заедничка тема: бидејќи фирмата работи поефикасно ако ги плати своите работници со високи наемнини, за неа е профитабилно да ги одржува платите над нивото на избалансираност на понудата и побарувачката. Резултатот од оваа повисока плата од еквилибриумот е пониска стапка на барање вработување и подолго чекање за вработување“ (Mankiw 2000, p. 144).

Во економската литература често се наведува дека Хенри Форд, славниот конструктор на најпопуларниот автомобил во негово време – ФОРД-Т, е првиот деловен човек, индустријалец, кој практично го применил концептот

тот за плати за ефикасност. Имено, тој во 1913 година ги зголемил платите на квалификуваните работници во неговата фабрика за автомобили од 2,34 \$ просечно за деветчасовен работен ден, на просечно 5 \$ за осумчасовен работен ден. Ефектите од ваквата зачудувачка одлука на Форд биле евидентни: стапката на ротација на вработените (флукуациите на работниците, односно напуштањето на фабриката и вработувањето во други фабрики) многукратно се намалила уште следната година, значајно намалиле и отсутствата на вработените од работа, се зголемила и продуктивноста на трудот и се формирале долги редици работници пред фабриката на Форд кои сакале да работат за повисока плата. Притоа, извесно е дека намалувањето на стапката на ротација и на стапката на отсуство од работа е резултат на зголемените плати. Меѓутоа не е сигурно во која мера зголемената продуктивност на трудот се должи на зголемените плати, а во која мера на успехот и на добрите продажби на автомобилот ФОРД-Т. Исто така, останува нејасно дали Форд го насетувал концептот на платите за ефикасност, или тоа едноставно го направил за да го амортизира дејството на синдикатите и за да го зголеми публицитетот на неговото претпријатие. Во секој случај, ваквата одлука на Хенри Форд ги покажала ефектите од зголемените плати, онака како што тоа го објаснува концептот на платите за ефикасност (Raff and Summers 1986; Mankiw and Taylor 2008, p. 579–580).

Инсајдери и аутсајдери

Теоријата за *инсајдери* и *аутсајдери* (*insiders–outsiders*) исто така објаснува дел од причините за ригидноста на реалните плати. Доколку претпоставиме егзистенција на модел на пазар на трудот во којшто платите се флексибилни нагоре и надолу, тогаш е јасно дека пазарот на трудот перманентно би се чистел, би се урамнотежувал и дека не би постоела присилна невработеност. Ваквиот модел дури претпоставува, и дозволува, можност во услови на постоење висока невработеност, невработените работници да прифатат да работат во претпријатието под пониски плати од оние што во моментот претпријатието им ги исплатува на своите вработени. Меѓутоа, економските испитувања, а и практиката, недвосмислено потврдуваат дека претпријатијата редовно не ја прифаќаат и практично не ја ефектуираат таквата можност (Thurow 1987, стр. 125-153). Зошто е така? Дел од одговорите на ова прашање дава теоријата на инсајдери–аутсајдери. Инсајдери се луѓето коишто имаат редовно вработување во претпријатието. Аутсајдери се невработени лица, надвор од претпријатието, но кои претендираат да бидат вработени. Меѓутоа, на претпријатијата не им се исплатува да ги вработуваат аутсајдерите, иако тие може да ги понудат своите услуги за пониска плата, во прв ред поради високите трошоци за замена на инсајдерите со аутсајдери. Трошоците за замена на инсајдерите со аутсајдери може да бидат егзогени (произлегуваат од законските прописи или од напредокот на технологијата што бара тренинзи на работниците) и ендогени,

кои се врзани со практиката на rent-seeking на инсајдерите, т.е. барањето рента преку користење на нивната монополистичка моќ. Линдберг и Сноувер, од аспект на теоријата на инсајдери и аутсајдери, сите работници ги делат во три групи (Benassi, Chirco and Colombo, 1994, p. 100):

- Инсајдери чии позиции се заштитени со значителните трошоци за замена;
- Работници кои неодамна се стекнале со работа и имаат перспектива да стекнат статус на инсајдери, но нивните тековни позиции не се поврзани со високи трошоци за замена;
- Аутсајдери.

Сепак, ако се оди во поконкретна елаборација, најзначајните трошоци за замена на инсајдерите со аутсајдери се врзани за т.н. ротација, т.е. за промената на работните места. Во рамките на трошоците на ротацијата, две ставки се особено високи. Првата ставка се однесува на трошоците за тренинг и за едукација на вработените. Инсајдерите поминале низ многу форми на тренинг и едукација за потребите на претпријатието. Претпријатието во нив вложувало, тие се стекнале со неопходните знаења и вештини, добро се обучени и постигнуваат висока продуктивност. Трошоците за оспособување на нововработените, аутсајдерите, би биле високи. Втората ставка трошоци, што во поново време ја разработуваат **новите кејзијанци** (Линдбек и Сноуер), се однесува на последиците што би ги трпеле претпријатијата доколку инсајдерите, соочени со конкуренцијата на аутсајдерите, одбијат да соработуваат, да ги прифатат аутсајдерите во претпријатието, да помогнат во нивното оформување и ostruchување, и воопшто доколку инсајдерите се однесуваат на начин со кој животот и работењето на аутсајдерите би им го направиле неподнослив (Snowden, Vane, Wynarczyk 1997, p. 344). Работодавците, очевидно, сакаат да ги избегнат ваквите трошоци од ротацијата. **Инсајдерите, пак, свесни за ситуацијата во којашто се наоѓаат нивните работодавци, вршат притисок да им се зголемат платите и на тој начин да откинат дел од општата заштеда, „рента“ што претпријатијата ја добиваат со избегнувањето на трошоците за ротација.** Овој момент покажува од каде доаѓа моќта на инсајдерите да влијаат врз висината на платите, односно да ги држат на повисоко рамниште, што придонесува за нивната ригидност, односно нефлексибилност надолу. Оттука, основната идеја на моделот на инсајдери и аутсајдери е дека доколку замената на инсајдерите со аутсајдери е скап процес, тогаш инсајдерите се стекнуваат со монополистичка моќ да ги одржуваат своите плати на што е можно повисоко ниво од рамнотежното.

Очевидно, кога станува збор за моделот на инсајдери и аутсајдери, се јавува „конфликт меѓу две групи работници, **’инсајдерите’** (работниците вработени во претпријатието) и **’аутсајдерите’** (работниците кои посакуваат да бидат вработени од претпријатието). Првите се трудат да ги одржат високите наемнини плаќани од претпријатието. Вторите би можеле да влезат во претпријатието, но со пониска наемнина. Интересите на едните и на другите се видно различни“ (Mankiw 1999, p. 152).

Номиналните и реалните ригидности на цените на добрата

РАУМ интуиција – мени трошоци и екстерналии на агрегатната побарувачка

Во обидот да се изградат солидни микроекономски фундаменти на кејнзијанизмот, *новите кејнзијанци* позначително внимание обрнуваат и на причините за номиналните и за реалните ригидности на цените на добрата и на услугите.

Номиналната ригидност на цените, новите кејнзијанци ја елаборираат преку т.н. *РАУМ интуиција*, акроним, којшто, како што спомнавме, произлегува од почетните букви на имињата на неколку познати економисти, кои припаѓаат на новата кејнзијанска економија: Перкин, Акерлоф, Јелен и Менкју. Во овој контекст се поместени две познати теории кои ја третираат номиналната ригидност на цените – теоријата за трошоците на етикетите (мени-трошоци) и теоријата за егзистенција на екстерналии на агрегатната побарувачка.

Теоријата на т.н. мени-трошоци (трошоците на етикетите), ригидноста на цените на краток рок ја објаснува со одбивањето на претпријатијата почесто да ги менуваат цените на своите производи и услуги поради фактот што секоја промена на цените е врзана со трошоци што претпријатието мора да ги поднесе.

„Многу фирми не ги менуваат секојдневно цените на нивните производи. Наместо тоа, фирмите ги соопштуваат цените и ги оставаат непроменети со недели, со месеци или дури и со години.

Фирмите не ги менуваат често цените, бидејќи постојат трошоци за менување на цените. Трошоците за усогласување (на цените – Т.Ф.) се викаат **мени-трошоци**, термин што произлегува од ресторанските трошоци за печатење ново мени. Мени-трошоците вклучуваат трошоци за донесување одлука за новите цени, трошоци за печатење нови ценовни листи или каталози, трошоци за испраќање на новите ценовни листи и каталози на трговците и потрошувачите, трошоци за објавување на новите цени, и, дури, и трошоци за договарање со потрошувачите... (Mankiw and Taylor 2008, p. 624).

Теоријата на мени-трошоци се надградува на основната претпоставка на базичниот Кејнзов модел, според која на краток рок претпријатијата ја задоволуваат побарувачката за своите производи по претходно утврдени цени. Фактички, теоријата на мени-трошоците нуди дополнителни аргументи зошто прет-



Џорџ Акерлоф
(George Akerlof)
1940-



Грегори Менкју
(Gregory Mankiw)
1958-

- пријатијата на краток рок ги фиксираат и не ги менуваат цените на своите производи и услуги.
- Со оглед на фактот што новите информатички технологии значително ги намалуваат директните мени-трошоци (на пример, кодовите на различните производи овозможуваат преку технологијата на скенирање на многу едноставен начин да се модифицираат цените на производите, системите за тарифирање на услугите на авионските компании на иста дестинација кои овозможуваат плаќање по различна цена во зависност од тоа дали станува збор за бизнис-патување или за туристичко патување, или во зависност од тоа дали е порано или подоцна извршена резервацијата на авионските карти итн.), некои автори го поставуваат прашањето дали овој факт ја оспорува новокејзијанската концепција за мени-трошоците како причина за ригидност на цените на краток рок. Иако новите технологии значително ги намалуваат, или, дури, комплетно ги елиминираат некои од директните мени-трошоци, сепак, остануваат значителни други мени-трошоци (индиректни). Таков е, на пример, случајот со трошоците за истражување на пазарот за да се фиксираат цените на ниво коешто овозможува максимизација на профитот, со трошоците за истражување на цените на конкурентите, потоа со трошоците што можат да произлезат од свртувањето на потрошувачите кон други снабдувачи кои ги нудат производите и услугите по пониски цени итн. (Franc and Bernanke 2009, p. 641–642).
- Се разбира дека ваквото тврдење на **новите кејзијанци** (мени-трошоците на макро план креираат сериозни проблеми) предизвика остри реакции кај економистите од другите економски школи, кои објаснуваат дека станува збор за сосема мали, дури маргинални трошоци, кои не можат да имаат посериозно влијание врз нарушувањето на макроекономската рамнотежа и нејзиното подолго опстојување. Од друга страна, пак, **новите кејзијанци**, напротив, елаборираат дека ваквите мали трошоци за промена на цените на ниво на поединечно претпријатие се сериозен проблем на макроекономски план, односно сумирани за претпријатијата во целина.
- Зошто овие мали трошоци на претпријатијата врзани за промена на етикетите заради претходно поместување на цените имаат значителни макроекономски импликации, се објаснува и со помош на теоријата за **екстернални на агрегатната побарувачка**. Оваа теорија тврди дека намалувањето на цените од страна на едно претпријатие има позитивни ефекти врз другите претпријатија во економијата. Имено, ако поголемиот број претпријатија ги намалат цените на своите производи и услуги, тие, земено заедно, придонесуваат за намалување на општото ниво на цените во економијата. Опаѓањето на општото ниво на цените има ефект идентичен на реално зголемување на монетарната маса во економијата, односно на зголемување на агрегатната побарувачка. Со тоа расте можноста продажбите на добра и на услуги да ги зголемат не само претпријатијата кои претходно ги намалиле цените, туку и оние коишто тоа не го направиле. Значи, намалу-

вањето на цените на едни претпријатија, имплицира зголемување на агрегатната побарувачка и на продажбите кај други претпријатија – тоа е **феноменот на екстерналии на агрегатната побарувачка**. Доколку се јаваат екстерналии на агрегатната побарувачка, претпријатијата што претходно не ги намалиле цените нема да ги следат оние што тоа го направиле, бидејќи се соочени со зголемена побарувачка и полесна продажба на своите производи и услуги. Тоа ја зголемува ригидноста на цените на макроекономско ниво и го отежнува урамнотежувањето на пазарите. Акерлоф и Јелен (Akerlof and Yellen 1985, p. 823–838), објаснуваат дека овие прашања треба да се лоцираат во реалниот контекст на современиот свет, односно во услови на егзистенција на имперфектни пазари, во кои претпријатијата можат да влијаат врз висината на цените на своите производи и услуги (да потсетиме, во услови на совршена конкуренција, претпријатијата се само прифаќачи на цените, бидејќи заради своето маргинално учество во креирањето на вкупното производство и понуда ефективно немаат никаква моќ да влијаат врз висината на цените), а со тоа и врз големината на реализираните профити.

Екстерналии на пазарите во експанзија

Реалните ригидности на цените исто така се значајни и тие уште повеќе ги потенцираат економските флукуации на ниво на вкупната економија. Тие често одат „рака под рака“ со номиналните ригидности и заемно се засилуваат. Ако претпоставиме, на пример, дека во економијата дошло до намалување на понудата на пари, егзистенцијата на трошоците за промена на етикетите во почетокот може да ги поколеба претпријатијата да извршат намалување на цените. Меѓутоа, намалувањето на понудата на пари ќе го смали аутпутот на претпријатијата, ќе ја намали побарувачката за труд и може да дејствува за реално намалување на платите на работниците. Сноудон, Вен и Винарцек (Snowdon, Van and Wynarczyk 1997, p. 329–332) наведуваат бројни извори кои детерминираат реална ригидност на цените, кои се елаборирани од страна на претставниците на новата кејнзијанска економија. Постоенето **екстерналии на пазарите во експанзија** може да биде силен извор за појава на реални ригидности на цените. **Новите кејнзијанци** поаѓаат од поставката дека во услови на жива економска активност, пазарите се во експанзија, поради што трошоците за истражување се значително помали. Обрато стојат работите со трошоците за истражување во услови на рецесија – тогаш тие се повисоки. Ваквите движења стануваат извор на реални ригидности на цените на добрата и услугите – повисоките трошоци за истражување во време на рецесија ги зголемуваат маргиналните трошоци на претпријатието (дополнителните трошоци за производство на дополнителна единица производ), а со тоа и цените и vice versa.

Цената како индикатор за квалитетот на добрата и на услугите

Професорот Стиглиц тврди дека **цената на производот како индикатор за неговиот квалитет** исто така е моќен извор на реална ригидност на цените. Имено, во услови на непостоење комплетни информации за квалитативните особености на производот, за потрошувачот токму висината на цената е добар индикатор за квалитетот на производот (повисоката цена на производот се врзува, односно, асоцира на повисок квалитет). Доколку побарувачката за конкретниот производ се намали, претпријатијата не се подготвени да ја намалат цената на својот производ, бидејќи се плашат дека потрошувачите тоа ќе го толкуваат како смалување на квалитетот на производите.

Различното временско фиксирање, односно усогласување на цените и платите од страна на претпријатијата

Овој случај Менкју го илустрира со едноставен пример. Се претпоставува дека половина од претпријатијата ги фиксираат своите цени на први секој месец, а другата половина на петнаесетти секој месец. Наталошна претпоставка е дека понудата на пари и зголемувањето на агрегатната побарувачка се случуваат секој десетти во месецот. Тоа, понатаму, значи дека половината од претпријатијата би можеле да ги зголемат своите цени на петнаесетти во месецот (денот кога повторно ги утврдуваат, односно ги усогласуваат цените), а другата половина ќе го чекаат први следниот месец. Меѓутоа, дали претпријатијата кои ги усогласуваат цените на петнаесетти во месецот ќе ги зголемат цените? Најверојатно не, бидејќи во тој случај нивните релативни цени ќе пораснат во однос на другите претпријатија, што ќе повлече намалување на нивната конкурентност и губење клиенти. Така настануваат ригидности на цените. Се разбира дека слична логика важи и со временското усогласување на платите. Во врска со ова, Менкју констатира: „Сите луѓе не ги усогласуваат цените и платите во ист момент. Присутно е, впрочем, временско распоредување на фиксирањето на цените и на платите. Временското усогласување провоцира бавно усогласување на општото ниво на цените и на платите, дури и кога сите поединечни цени и плати често варираат“ (Mankiw 1999, p. 456).

Нобеловецот Фелпс дава уште поексплицитно објаснување за импликациите на различното временско фиксирање, односно усогласување на цените и на платите од страна на претпријатијата врз нивната ригидност. Кај новокејнзијанскиот модел просечното ниво на цените и на платите се ригидни големини, бидејќи претпријатијата ги усогласуваат цените и платите во правилни временски интервали, еднаш годишно. Едни претпријатија тоа го прават на седумнаесетти февруари, други на осумнаесетти итн., со што бумот доаѓа дури по 365 дена. Притоа, оние што порано ќе ги усогласат платите, фактички одговараат со потценување на висината на платите на

новонастанатата ситуација. Така, во просек, платите ќе бидат потценети, што има ефект и врз реалниот аутпут (Phelps 2006, p. 54). Со други зборови, ефектите од зголемената понуда на пари не може да бидат целосно неутрализирани, зашто цените и платите бавно се усогласуваат.

Неуспех (грешки) во координацијата

Дел од **новите кејнзијанци** (Лејонхвуд, Ромер, Бел и др.) тврдат дека токму неуспехот во координацијата (coordination failure), т.е. грешките во координацијата, се круцијалниот фактор кој продуцира рецесии во современите економии, односно кој придонесува за појава на разни (повеќекратни) нивоа на рамнотежа, на еквилибриум во економиите – рамнотежа при повисоко ниво на аутпут и вработеност, односно рамнотежа при понизок аутпут и висока невработеност. За што, фактички, станува збор? Според Менкју, огромниот број претпријатија кои дејствуваат во рамките на една економија, при донесувањето одлука за зголемување, односно намалување, на цените на своите производи и услуги и при одбирањето на моментот кога тоа ќе го направат, се изложени на грешки во координацијата. Оваа состојба посебно е карактеристична во услови на олигополистичка пазарна морфологија, при што одлуката на претпријатието за зголемување или за намалување на цените на производите не е независна од однесувањето на другите претпријатија – конкурентите. Тоа се ситуации што современата микроекономија ги објаснува со помош на теориите за игри. Теоријата за игри потврдува дека грешките на претпријатието, коишто најчесто се врзани со погрешна проценка на реакцијата на конкурентите, може да предизвикаат претпријатието да загуби дел од профитот, што не би се случило во услови на добра координација. Таквиот вид грешки во координацијата може да провоцираат рецесија во економијата. Ако претпоставиме дека во услови на егзистенција на дуопол во некој сектор дојде до намалување на понудата на пари, секое претпријатие треба да донесе одлука за намалување на цената на производот, или на услугата. Меѓутоа, во ваква ситуација, одлуката на едно претпријатие да ја намали цената не е независна – напротив, таа зависи од одлуката на друго претпријатие, но претпријатијата не знаат со каква стратегија ќе настапи конкурентот. Доколку едното претпријатие ја намали цената, а другото тоа не го направи, претпријатието што не ја намалило цената ќе бенифицира (од екстерналии на побарувачката), ќе реализира повисок профит и ќе ја избегне рецесијата. Ако пак, двете претпријатија, не ја намалат цената, во услови на смалена понуда на пари, ќе имаат помала реализација и помал профит. Тоа, на макро план, ако се има предвид огромниот број претпријатија во економијата кои, очевидно, тешко се координираат, ќе продуцира



Аксел Лејонхвуд
(Axel Leijonhufvud)
1933–

рецесија, т.е. еквилибриум на пониско ниво и со повисока невработеност. Доколку, пак, обратно, двете претпријатија ја намалат цената, нивните продажби нема значително да се намалат и рамнотежата во економијата ќе се воспостави на повисоко ниво. Со оглед на тоа што се можни двата исхода на играта, **новите кејзијанци**, кои на факторот неуспех во координацијата му обрнуваат големо внимание, зборуваат за воспоставување повеќекратна рамнотежа (multiple equilibria).

Асиметрични информации

Општ пристап

Наспроти темелната претпоставка за моделот на совршена конкуренција дека учесниците на пазарот (купувачите и продавачите) располагаат со комплетни, перфектни информации за добрата и услугите кои се купуваат и се продаваат, во реалниот свет владеат асиметрични информации – состојба на пазарите кога, напротив, продавачите и купувачите поседуваат различни информации за трансакциите, односно за добрата и за услугите што се предмет на купување и на продавање. Така, на пример, на многу пазари на добра и на услуги, продавачите, по правило, располагаат со целосни информации за карактеристиките и за специфичностите на стоките и на услугите што ги произведуваат, за нивните квалитети и предности, за нивните недостатоци и слично. Но тоа не е случај и со купувачите. Продавачите дури, честопати, ги кријат информациите за недостатоците на производите и на услугите. На некои специфични пазари, пак, како што е тоа случај со пазарот за осигурување на животот, сега, обратно, купувачот на осигурувањето располага со комплетни, перфектни информации за својата здравствена состојба, што не е случај со продавачот на услугата (осигурителната компанија). На пазарот на трудот, лицето што бара вработување ги поседува сите информации за себе, за своите способности, знаења, искуства, но и недостатоци, маани, наспроти работодавецот, кој не располага со целосни информации и којшто е свесен дека дел од информациите лицето што бара вработување едноставно ги прикрива. Бројни други сфери во економскиот живот се соочени со феноменот на асиметрични информации (комплетни информации кај едни учесници во економскиот живот, *vis à vis* нецелосните информации кај други учесници во економскиот живот): на пример, даночните обврзници поседуваат комплетни информации за нивниот доход и за капацитетот за плаќање на данокот, наспроти даночните служби, кои мора постојано да истражуваат и да ги откриваат даночните прикривања; државата која доделува социјална помош располага со нецелосни податоци за материјалната положба на примателите на помошта, а примателите на помошта, напротив, перфектно ја знаат својата материјално-финансиска и социјална положба; менаџерите и вработените во корпорациите располагаат со целосни информации за

економските перформанси на корпорацијата, што не е случај и со сопствениците на капиталот (акционерите) итн., итн.

Пазарите со асиметрични информации се типичен домен на пазарен неуспех.

Тие лошо функционираат и бараат државна регулација.

Современата микроекономска теорија, последниве дваесетина години, направени нови научни пробива во испитувањето на функционирањето на пазарите со асиметрични информации, посебно во испитувањето на проблемите што ги креираат асиметричните информации во доменот на урамнотежувањето на пазарите, во испитувањето на мерките на државната регулација за ублажување или надминување на овие проблеми, итн. Фактот што за испитувањето на оваа проблематика се доделени две Нобелови награди за економија, доволно говори за значењето на асиметричните информации како домен на пазарен неуспех. Имено, во 1996 година, Нобеловата награда за економија им е доделена на Џејмс Мирлис (Велика Британија) и на Вилијам Викри (Канада), а во 2001 година на американските економисти: Џорџ Акерлоф, Мајкл Спенс и Џозеф Стиглиц. Додека Мирлис и Викри, главно, се интересираа за последиците од постоењето на асиметричните информации во јавниот сектор – оданочувањето, тендерите и аукциите, тарифите кај подземните железници и сл. (Фити, 2008, стр. 245–255), Акерлоф, Спенс и Стиглиц го проширија полето на истражување на пазарите со асиметрични информации во комерцијалните сектори – пазарите на различни добра и услуги, пазарот на капитал, пазарот на трудот, банкарството, осигурителните компании, функционирањето и контролата на корпорациите итн.



Џозеф Стилџиц
(Joseph Stiglitz)
1943–

Оттука, новата кејнзијанска економија даде значаен придонес за деталното испитување на пазарите со асиметрични информации кои, од своја страна, се **причина за ригидностите на пазарите** (посебно за реалните ригидности на цените и на платите) и за нивното бавно урамнотежување.

Проблемите на функционирањето на пазарите со асиметрични информации – неповолно избирање и морален hazard

Пазарите со асиметрични информации креираат два вида проблеми: **неповолно избирање (adverse selection)** и **морален hazard (moral hazard)**.

Најсинтетички гледано, **проблемот на неповолно избирање** настанува секогаш кога поради постоење асиметрични информации, добрата и услугите од различен квалитет се продаваат по иста или по слична цена. Овој проблем прв го анализираше нобеловецот Акерлоф, во 1970 година, на примерот на пазарот за употребувани коли, т.н. „лемонс“.²³ Покрај со овој, така да

²³ George Akerlof: „The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism“, *Quarterly Journal of Economics* (August 1970), p. 488–500.

се каже, класичен пример, проблемот на неповолното избирање ќе биде илустриран и со начинот за функционирање на пазарот на осигурување на животот и на пазарот за кредити.

Пазарот за употребувани коли „lemons“

Пазарот за употребувани коли е типичен пазар на кој егзистираат асиметричните информации. Притоа, продавачот на стара, употребувана кола, располага со сите информации за квалитетот на автомобилот, за неговите добри страни, но и за неговите недостатоци, додека купувачот не располага со тие информации. Токму овој факт, асиметричните информации, покажува зошто употребувана кола, дури под претпоставка дека со неа се изминати релативно мал број километри, на пазарот се продава по многу пониска цена од цената на иста марка нова кола.

Да претпоставиме дека на пазарот на употребувани коли се нудат 20.000 коли од висок квалитет и 20.000 коли од низок квалитет. Кога пазарот би функционираше идеално, односно кога на пазарот продавачите и купувачите на употребувани коли би располагале со комплетни, целосни, информации за квалитетот на колите што се продаваат, тогаш еден дел од купувачите, без особени проблеми, би решиле да купат коли од полош квалитет, затоа што тие се поевтини, а друг дел од купувачите би се определиле за коли од повисок квалитет и за нив би платиле повисока цена. Но, проблемот е во тоа што купувачите, за разлика од продавачите, не располагаат со целосни информации за квалитетот на употребуваните коли. Во таква ситуација, нормално е купувачот да си ги поставува следниве прашања: Зошто сопственикот на употребуваната кола сака да ја продаде колата? Можеби тој воопшто не е задоволен од нејзиниот квалитет? Можеби колата има некои скриени недостатоци, маани? Очевидно, во услови на егзистенција на асиметрични информации, кај купувачите владее неизвесност за квалитетот и за перформансите на колата што сакаат да ја купат. Тоа ги намалува очекувањата на купувачите за квалитетот на употребуваната кола и ја поместува кривата на побарувачката надолу, налево. Така доаѓа до опаѓање на цените на пазарот на употребувани коли. Ниските цени ќе го стимулираат продавањето на колите од лош квалитет. Меѓутоа, ниските цени ќе ги дестимулираат сопствениците на употребувани коли од висок квалитет да ги продадат своите коли. Затоа овие ќе решат да ги задржат своите коли, односно да продолжат и понатаму да ги користат. На овој начин колите од повисок квалитет, едноставно, ќе бидат истиснати од пазарот. Во најдобар случај купувачите на употребувани коли, во услови на недостиг на информации за нивниот вистински квалитет, сите коли, и оние од лош квалитет и оние од висок квалитет, ги гледаат како коли од „среден квалитет“. Затоа тие за сите коли нудат ниски цени. Во секој случај, крајниот резултат е јасен: на пазарот на употребувани коли, поради ниските цени, ќе се продадат далеку поголем дел од колите со лош квалитет (да кажеме, сите 20.000

понудени коли) и далеку помал дел од колите со висок квалитет (да кажеме, само 2.000). Тоа е типичен пазарен неуспех, тоа е состојба на неповолно избирање (се избираат и се продаваат, пред сè, колите од лош квалитет, т.н. „lemons“). „Неповолното избирање се појавува кога производи од различен квалитет се продаваат по иста цена, бидејќи купувачите, или продавачите, во моментот на купувањето не се доволно информирани за да го определат вистинскиот квалитет“ (Pindyck and Rubinfeld 2001, p. 598).

Пазарот лошо функционира, затоа што производи од различен квалитет се вреднуваат по исти цени, а тоа е само доказ дека пазарот „емитува“ погрешни сигнали.

Пазарот за осигурување на животот

Ова е типичен пазар на кој егзистираат асиметрични информации. За осигурителната компанија, на пример, кога некое лице е заинтересирано да изврши осигурување на животот, многу е важно да ја знае општата здравствена состојба на лицето, потоа да поседува информации дали лицето боледува од некоја посериозна болест, дали се лекува, какви се изгледите за подобрување на неговата здравствена состојба и сл. Ваквите информации во детали ги поседува лицето што сака да се осигури (купувачот на осигурувањето), што не е случај и со осигурителната компанија, односно со продавачот на осигурувањето. Купувачот, дури, може свесно да прикрие некоја важна информација за штета на продавачот. Асиметричните информации и на овој пазар го создаваат проблемот на неповолно избирање. Имено, лицата со слабо здравје претпочитаат да купат животно осигурување, бидејќи ризикот од настапување смрт кај оваа категорија осигуреници е повисок. Така, со текот на времето, во портфолиото на осигурителната компанија расте бројот на осигурениците со слабо здравје. Тоа, меѓутоа, ја зголемува цената за осигурување на животот. Со текот на времето, цената може прилично да порасне, поради што лицата со добро здравје ќе изберат да не се осигуруваат. Екстреман случај би настапил доколку во компанијата сите осигуреници би биле луѓе со слабо здравје. Но, во таа точка, пазарниот неуспех би бил целосен, бидејќи пазарот за осигурување на животот ќе стане комплетно непрофитабилен и, едноставно, нема да може да функционира. Ако проблемот, пак, се погледа од аспект на осигурителната компанија, станува јасно дека таа ќе настојува да го избегне осигурувањето на лицата со послабо здравје и на постарите лица (оние над 65 години). И во овој случај пазарот лошо функционира.

Пазарот на кредити

Во современи услови, многу расте бројот на корисници на кредитни картички. Имателот на кредитна картичка, купувајќи стоки или услуги и плаќајќи

со кредитна картичка, користи кредит без колетерал (хипотека). Се разбира, банката што ја издала кредитната картичка наплаќа камата. Но, и во овој домен егзистираат асиметрични информации. Имателот и корисник на кредитната картичка располага со целосни информации за неговата кредитна способност и за можностите и времето кога ќе го врати кредитот (кога ќе ги внесе в банка парите што ги потрошил плаќајќи со кредитната картичка, а кои фактички го надминуваат неговиот реален депозит, влог, во банката), што не е случај и со банката што ја издала кредитната картичка. Банката мора да им наплати камата на сите корисници на кредитните картички. Но, таа не може, или барем не може докрај, да ги разликува добрите од лошите должници. Полошите должници, кои доцнат со исплаќање на кредитот, се заинтересирани често да користат кредит. Тоа ја зголемува каматната стапка за сите корисници на кредитни картички (вклучувајќи ги тука и добрите должници, оние кои редовно го исплатуваат кредитот). Проблемот на неповолно избирање повторно се појавува – расте бројот на лошите должници, расте каматната стапка, како цена на кредитот за сите должници. Тоа потврдува дека пазарот повторно лошо функционира.

Моралниот hazard настанува кога осигурената индивидуа, во услови кога осигурителната компанија не може перманентно да ја следи и да ја контролира, односно во услови на постоење лимитирани и асиметрични информации, е помалку претпазлива од онаа индивидуа што не е осигурена.

Моралниот hazard на пазарот за осигурување на имотот

Типичен пример за морален hazard е ситуацијата кога лицето што го осигурило својот автомобил од кражба може да се однесува недоволно претпазливо, односно да не ги презема нужните мерки за заштита на своето возило од евентуална кражба – да не го поправи алармот што не функционира, да не ја обезбеди гаражата на задоволителен начин од можни кражби и слично. Фактички, суштината на проблемот на моралниот hazard се огледа во фактот што штетата на осигурениот имот не зависи само од дејството на надворешните фактори, како што се времето, обидите за кражба и слично, туку, очевидно, и од грижата на осигуреникот за имотот што е предмет на осигурувањето и, врзано со тоа, од трошоците на осигурителната компанија за мониторингот што таа мора да го врши. (The Royal Swedish Academy of Sciences, 8 october 1996).

Проблемот principal-agent

Во големите корпорации, сопствениците на капиталот (акционерите) не можат редовно да го надгледуваат работењето на менаџерите и на работниците, едноставно затоа што тоа чини многу скапо. Оттука, сопствениците секогаш не се сигурни дека менаџерите и работниците работат ефикасно.

Додека менаџерите и работниците имаат комплетни информации за тоа колку тие работат напорно и ефикасно, сопствениците на капиталот не располагаат со такви информации. Од друга страна, пошироко гледано, менаџерите секогаш имаат подобар увид во перформансите на работењето на корпорацијата (трошоците, продажбите, профитот итн.), отколку што е тоа случај со сопствениците. Во оваа ситуација, *менаџерите и работниците се во функција на агент, на лица кои дејствуваат, а сопствениците во функција на principal, на лица кои трпат последици од начинот на кои претходниве работат, дејствуваат*. Проблемот е дотолку пореален, бидејќи, како што е познато, постојат противречни интереси меѓу менаџерите и сопствениците. Имено, менаџерите повеќе се заинтересирани за инвестициите и за растот на корпорацијата, бидејќи тоа им носи поголеми плати, поголем авторитет, поголема контрола врз корпорацијата. Сопствениците, пак, повеќе се загрижени за висината на исплатените дивиденди. Интересите се противречни затоа што ако корпорацијата исплаќа повисоки дивиденди, помалку средства остануваат за инвестиции и за раст на корпорацијата. Очевидно, проблемот principal-агент сугерира дека менаџерите, кои поседуваат сосема мал или никаков дел од сопственоста на корпорацијата, но многу покомплетни информации за нејзините перформанси, дури може да работат, да дејствуваат, спротивно од интересите на сопствениците. Оттука, се отвора проблемот на моралниот хазард. Меѓу позначајните пристапи за надминување на овој проблем, професорот Фредерик Мишкин ги наведува следниве (Mishkin 2007, p. 193–195): *Прво*, продукција на дополнителни информации (на пример, преку активирање ревизорски куќи, за да се види што и како работат менаџерите) – се разбира ова е скап пристап, но понекогаш и неопходен; *Второ*, владата, т.е. регулаторните тела можат да ја наметнат обврската за креирање дополнителни информации за работењето на корпорацијата и на менаџментот; *Трето*, официјалните ризични фондови кои се инволвираат во управувањето со корпорацијата и мониторинг на менаџментот (затоа што вложуваат пари во корпорациите во замена за акции), исто така, можат да одиграат значајна улога во ублажувањето на проблемот principal-agent, т.е. да придонесат за потранспарентно работење на менаџментот. Имено, претставниците на официјалните ризични фондови покрај пари, во корпорацијата вложуваат и време и експертиза – преку давање совети, читање на финансиските извештаи и особено преку членување во одборите на директори. Тоа ја отвора можноста многу подиректно да ја контролираат работата на менаџментот.

Асиметричните информации и невработеност од истражување

Нобеловецот Фелпс, врз основа на постоењето асиметрични информации на пазарот на трудот, покажува како настанува *невработеност од истражување*. Учесниците во економскиот живот не се целосно информирани за

состојбите на пазарот на труд, а информациите се покажуваат скапи, бидејќи доаѓањето до нив бара истражување. Ако економијата ја замислиме како *збир на острови*, „*парабола на острови*“; работникот од еден остров, за да утврди колкава е висината на платата на другиот остров, место да работи, ќе треба да патува до другиот остров и да помине еден ден во истражување. Ако на пазарот на трудот опадне *побарувачката за работна сила*, а со тоа се намалат и платите, работниците нема да го прифатат намалувањето на платите по автоматизам, додека не истражат каква е нивната висина на другите острови. Тој факт, сега, ќе предизвика и намалување на *понудата на труд*, а со тоа ќе се зголеми невработеноста од истражување (Phelps 1969, p. 42–44).

Како може да бидат потенцирани стандардните кејнзијански проблеми дури и во услови на моментална флексибилност на платите и цените

Нашата досегашна анализа потврди дека најголемиот број претставници на новата кејнзијанска економија веруваат оти егзистенцијата на номинални и реални ригидности на цените и на платите се главната причина којашто ги условува економските циклуси, односно функционирањето на економијата под нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ – со смалена продукција и со висока невработеност. Од друга страна, нобеловецот Тобин, кој иако некејнзијанец, остро ги критикува претставниците на новата кејнзијанска економија за големото значење што им го придаваат на номиналните ригидности на цените и на платите, и професорот Стиглиц, и самиот претставник на *новите кејнзијанци*, веруваат дека стандардните кејнзијански проблеми, односно *урамнотежувањето на агрегатната побарувачка и понуда на ново, но сега пониско рамниште*, е сосема можно и тогаш кога пазарите добро функционираат, односно кога постои флексибилност на цените и на платите, наместо нивна номинална ригидност. Имено, доколку се случи остар шок на страната на агрегатната побарувачка, на сосема краток рок, цените бавно се усогласуваат, и таа фактички реално се намалува. Стиглиц тврди дека во таква ситуација претпријатијата не се расположени да прифатат никаков ризик (теорија за аверзија кон ризикот) и едноставно го намалуваат производството. Ова дотолку повеќе што и банките во услови на рецесија тешко прифаќаат да кредитираат проширување на активноста на претпријатијата. Така, брзо се доаѓа до состојба во којашто сега токму доброто функционирање на пазарите ги поместува кривите на побарувачката и на понудата налево и рамнотежата се воспоставува на пониско рамниште. Натаму флексибилноста на цените и на платите не е доволна за да се исправат работите. Едноставно, поместувањето на агрегатната побарувачка предизвикува поместување и на агрегатната понуда (Begg, Fischer, Dornbusch 1999, p. 330; Snowdon and Vane 2005, p. 398). Инаку, тврдењето дека флексибилноста на цените и на платите не е гаранција за урамнотежувањето на пазарите, се базира врз

Кејнзовото мислење изнесено во 19. глава на *Општата теорија...*, каде што тој потенцира дека нема основа да се верува оти политиката на флексибилни плати е способна да осигури полна вработеност, како што нема основа да се верува дека монетарната политика (преку инструментот на отворен пазар) може да го постигне тоа. Едноставно, потенцира Кејнз, економскиот систем не е способен за саморегулација (Keynes 1997, p. 267). Меѓутоа, голем број економисти денес се согласуваат дека Кејнз, барем формално, не го образложил ваквото мислење (Colander 1992, p. 5).

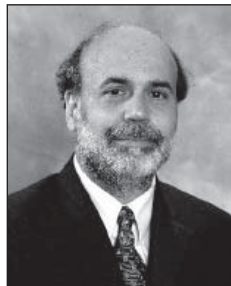
Новокејнзијанското свртување кон запоставената понуда

Во базичниот Кејнзов модел, значењето на шоките на страната на агрегатната понуда за креирање бизнис-циклуси, речиси целосно беше запоставено. Тоа не е случај со **новите кејнзијанци**. Тие, во своите истражувања, ѝ обрнуваат многу поголемо внимание на агрегатната понуда, подеднакво на краток и на долг рок, т.е. на факторите кои ја детерминираат растечката крива на агрегатната понуда на краток рок, на причините за нејзиното поместување и на импликациите од нејзиното поместување (посебно надолу) врз економијата во целина, на факторите што ја детерминираат агрегатната понуда на долг рок, на причините за нејзиното поместување итн. Убеденоста за значењето на агрегатната понуда како детерминанта на бизнис-циклусите во новокејнзијанските модели, синтетички гледано, произлезе поради два резона: **прво**, нафтените шокови во седумдесеттите години на минатиот век и појавата на стагфлацијата, придружено со поместување на Филипсовата крива надесно и со создавање на понеповолен trade-off меѓу невработеноста и инфлацијата, ги исправи креаторите на економската политика пред нови дилеми и предизвици; **второ**, запоставувањето на агрегатната понуда во базичниот Кејнзов модел се сметаше како сериозен недостаток на кејнзијанизмот и тој, едноставно, мораше да се елиминира.

Професорот Менкју, како еден од еминентните претставници на новата кејнзијанска економија, покажува како ригидноста на номиналните плати и на цените може да детерминира шокови на страната на понудата, односно намалување на аутпутот во економијата (Mankiw 1998, p. 857–858; Mankiw and Taylor 2008, p. 691–699). Во првиот случај, ако претпријатијата ги утврдат номиналните плати на повисоко рамниште од општиот пораст на цените, ќе дојде до реален пораст на платите во претпријатијата кои постапиле така. Бидејќи реалните плати се значителен инпут и трошок на производството, претпријатијата ќе мора да го намалат своето производство, односно својот аутпут. Во вториот случај, ригидноста на цените (детерминирана, на пример, од фактот дека сите претпријатија не ги променуваат цените на своите производи во ист момент) ќе предизвика претпријатијата што задржале пониско ниво на цени во однос на општото ниво на цените, исто така да реагираат со намалување на производството. Менкју и Тејлор (Mankiw and Taylor 2008, p. 748–750), анализирајќи ги после-

диците од нафтените шокови во 1970-тите години (поконкретно во потпериодите 1973–1975 и 1978–1980), покажуваат дека повеќекратниот пораст на цената на нафтата значајно ги зголеми производствените трошоци на претпријатијата и ја помести кривата на агрегатната понуда налево, на тој начин предизвикувајќи пад на производството и пораст на општото ниво на цените – стагфлација. Ваквиот процес беше следен и со поместување на Филипсовата крива на краток рок надесно, што предизвика истовремена егзистенција и на повисока невработеност и на повисока инфлација. Вака **влошениот trade-off** меѓу невработеноста и инфлацијата, ги стави креаторите на економската политика пред дилемата: Намалување на агрегатната побарувачка за да се заузди инфлацијата, што нужно води до пораст на невработеноста, или зголемување на агрегатната побарувачка за да се зголеми невработеноста, што нужно води, сега обратно, до пораст на инфлацијата? Заради потсетување, овде ќе напомене дека во тоа време и владата на Реган и владата на Тачер (кај конзервативните политички партии приоритет е висока ценовна стабилност, а не ниска стапка на невработеност) се определија за политика на дезинфлација, при што стапките на инфлација во двете земји беа значително намалени, но цената што се плати беше сериозен пад на аутпутот и висока невработеност. Другата дилема на креаторите на економската политика во врска со влошениот trade-off меѓу невработеноста и инфлацијата е: Дали станува збор за привремено или за перманентно влошени соодноси меѓу овие две клучни макроекономски категории? Одговорот на ова прашање најдиректно е поврзан со состојбата на очекувањата на економските субјекти. Ако економските субјекти се убедени дека станува збор само за привремено зголемување на цената на нафтата и тие очекуваат дека инфлацијата нема битно да порасне, Филипсовата крива ќе се врати на своето првобитно рамниште. Обратно, ако учесниците во економската активност очекуваат натамошно зголемување на инфлацијата, Филипсовата крива повторно ќе се помести надесно и ќе предизвика уште понеповолен trade-off меѓу невработеноста и инфлацијата.

Новокејџијанското свртување кон запоставената агрегатна понуда и воопшто еклектицизмот во објаснувањето на детерминантите на бизнис-циклусите е видлив и во економските истражувања на други еминентни автори



Бен Бернанке
(Ben Bernanke)
1953–

кои му припаѓаат на таборот **нови кејџијанци**. Така, на пример, Франк и Бернанке (Frank and Bernanke 2009, p. 631–632), укажуваат дека потенцијалниот бруто-домашен производ, самиот по себе, може да забележи опаѓачко или забрзано движење, под дејство на промените во количеството расположлив капитал или труд, или под дејство на промените во технолошкиот прогрес. Понатаму, дури и кога потенцијалниот бруто-домашен производ расте со нормална динамика, фактичкиот или актуелниот производ може да биде над или под потенцијалниот производ. Причините за појава на инфлаторен или дефлаторен јаз, Франк и Бернанке главно ги лоци-

раат во кејнзијанското тврдење дека во современите економии претпријатијата ја задоволуваат побарувачката по фиксни цени. Поинаку кажано, на краток рок, претпријатијата се приспособуваат на промените на побарувачката преку промени на производството, а не преку промени на цените – тие остануваат фиксни. Така, ако во економијата дојде до намалување на агрегатната побарувачка (поради разни причини), претпријатијата, место да ги променат цените, го намалуваат производството. На тој начин, фактичкиот бруто-домашен производ тендира да достигне ниво пониско од потенцијалниот. Обратно, кога агрегатната побарувачка расте, претпријатијата реагираат со зголемување на производството, поместувајќи го фактичкиот бруто-домашен производ над потенцијалниот. На долг рок, пак, постои тенденција за изедначување на фактичкиот со потенцијалниот бруто-домашен производ.

„Иако претпријатијата тендираат на краток рок да се приспособат на побарувачката, тие тоа не го прават неограничено долго. Ако побарувачката на потрошувачите трајно отстапува од потенцијалниот производ, претпријатијата, нормално, ќе завршат со приспособување на цените за да го елиминираат јазот на производството (GDP-јазот – Т. Ф.) Ако побарувачката е поголема од потенцијалниот производ (инфлаторен јаз), претпријатијата силно ќе ги зголемат нивните цени, на тој начин охрабрувајќи ја инфлацијата. Ако побарувачката е под потенцијалниот производ (рецесивен јаз), претпријатијата побавно ќе ги зголемуваат своите цени, или ќе ги намалат, на тој начин редуцирајќи ја инфлацијата.“

На долг рок, промените на цените диктирани од претпријатијата ги елиминираат јазовите во производството, приближувајќи го ефективниот (фактичкиот – Т. Ф.) производ кон нивото на потенцијалниот производ. Економијата, значи, е 'само-корективна', во смисла што таа стигнува навреме да ги елиминира јазовите на производството. Според логиката на таквата само-корективна тенденција, ефективниот производ тендира да го изедначи потенцијалниот производ на долг рок, така што нивото на производството повеќе е детерминирано од напредокот на производствените капацитети на економијата, отколку од порастот на потрошувачката. На долг рок, вкупната потрошувачка има ефект само врз инфлацијата“ (Franc and Bernanke 2009, p. 632).

Во оваа смисла, Менкју во една пригода ќе констатира: „Испитувањата на новата кејнзијанска економија се трудат да водат повеќе сметка за **агрегатната понуда** (подвлекол Т. Ф.), објаснувајќи зошто цените и платите се ригидни на краток рок“ (Mankiw 1999, p. 460).

Хистереза

Голем број од претставниците на новата кејнзијанска економија веруваат во егзистенцијата на феноменот на т.н. хистереза (*hysteresis*). Терминот означува состојби кога **повремените (краткорочни или инцидентни) шоко-**

ви на глобалната побарувачка предизвикуваат позначителни нарушувања на рамнотежата на економијата на долг рок. Фактички, станува збор за тврдење според кое интензитетот на колебањата на фактичкиот бруто-домашен производ околу потенцијалниот бруто-домашен производ на краток рок – или, што е исто, интензитетот на колебањата на економијата околу еквилибриумот на краток рок – има силни импликации врз долгорочната рамнотежа во економијата.

Концептот на хистереза прв го развил нобеловецот Едмунд Фелпс во 1972 година (Phelps 2006, p. 101). Самиот термин *hysteresis*, Фелпс го позајмил од физиката (таму овој поим означува зависност на индукцијата од состојбата на магнетизмот во претходниот период) за да значи дека рамнотежната природна стапка на невработеност во еден свој дел е детерминирана токму од состојбата на невработеност во претходниот период (Snowdon, Vane, Wyparczyk 1997, p. 350). Со слично значење овој термин (во дискусиите за европската невработеност) го употребуваат и други економисти од таборот на **новите кејзијанци**, особено Бланшард и Самерс, за да се објасни „многу високата зависност на тековната невработеност од невработеноста во минатото, постоењето **суштинска перзистентност** на невработеноста и продолжен ефект од шоките на невработеност“ (Benasii, Chirco and Colombo, 1994, p. 391).

Пролонгираната невработеност (повисоката невработеност денес предизвикува висока невработеност во иднина), во еден свој дел, е резултат и на фактот што работниците кои долг период се невработени, се соочени со губење на човековиот капитал – знаењата што ги стекнале низ образовниот систем, со што шансите за вработување уште повеќе им се намалуваат.

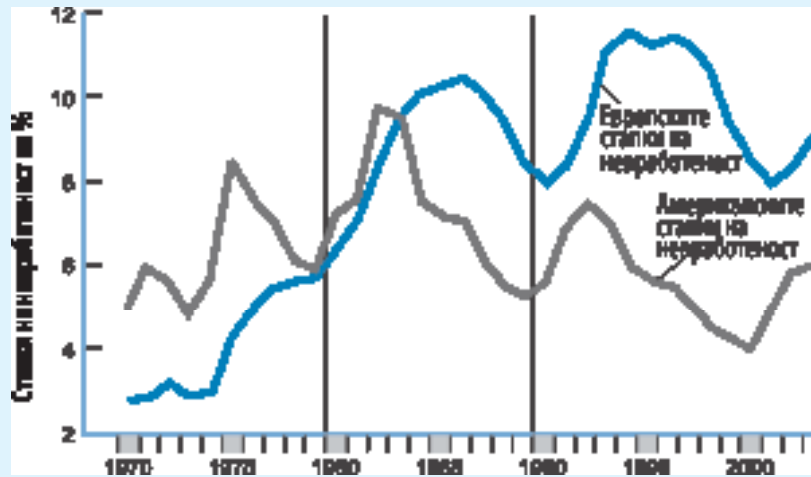
Целата дискусија околу постоењето на феноменот *hysteresis* се актуализира и доби поголемо значење со појавата на тенденцијата за пораст на природната стапка на невработеноста, односно на NAIRU (Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) во економски високоразвиените земји, а посебно во Европа во текот на осумдесеттите години на XX век.

Во шеесеттите и во седумдесеттите години на минатиот век, Европа имаше значително пониски стапки на невработеност од оние на САД. Од приложениов графикон се гледа дека во 1979 година дојде до изедначување на стапките на невработеност во Европа и во САД (на ниво од околу 6%).

Потоа дојде до силен пораст на стапките на невработеност во САД и во Европа. Меѓутоа, по 1982 година, невработеноста во САД се преполови, додека европската невработеност остана висока, практично до денешни дни. Како резултат на ваквите движења, природната стапка на невработеност, искажана преку NAIRU, беше и остана далеку повисока во Европа во споредба со САД. Така, на пример, според процените на Меѓународниот монетарен фонд, NAIRU во 1997 година во САД изнесуваше 5%, а во Европа 10% (*World Economic Outlook, May 1999, Washington, DC, 1999, p. 91*).

Во современата макроекономска наука, отворена е широка расправа за причините што условуваат повисока природна стапка на невработеност во ЕУ во споредба со САД. Обично се говори за две групи причини.

Графикон 3/7

СТАПКИ НА НЕВРАБОТЕНОСТ ВО САД И ЕУ
(1970–2003)

Извор: Olivier Blanchard, Daniel Cohen, *Macroéconomie*, 3th édition, Pearson Education, 2004, p. 424.

Првата група причини се однесува на т.н. **институционалистичка хипотеза** за детерминантите на природната стапка на невработеност. Според оваа хипотеза, причините за двојно повисоката природна стапка на невработеност во европските земји, во однос на САД, треба да се бараат во факторите од институционална природа кои детерминираат ригидност на европскиот пазар на трудот. Сумирано, како најзначајни фактори од институционална природа се посочуваат (Blanchard 2004, p. 3–26; Leijonhufvud, 2004, p. 811–812):

- синдикатите;
- минималните плати (саатнини);
- строгите работни правила и екстензивната заштита на вработеноста (ограничувања при отпуштањето од работа, ограничувања на слободата на вработените при определувањето на работните задачи и на работните места);
- зголемување на нивото и времето на траење на бенефициите од невработеност (парични примања на лицата кои ја загубиле работата);
- ублажување на критериумите за добивање бенефиции поради невработеност;
- високата фискална пресија (високи даноци за трудовите доходи) итн.;
- регулаторните пречки врзани за развојот на малите и средните претпријатија и на претприемништвото.

Со оглед на тоа што Европа има помоќни синдикати од оние на САД, повисоки социјални трансфери за невработеност, понагласена државна регулатива на пазарот на трудот и сл., овие фактори значително ја намалуваат

флексибилноста на европскиот пазар на трудот, условираат ригидност на пазарот, негово потешко урамнотежување и, дефинитивно, резултираат со повисока невработеност. Во овој контекст, а поврзано со долгото опстојување на високата невработеност во Европа, во економската литература се говори и за феноменот *евросклероза* – европските институции бавно се менуваат и бавно се приспособуваат на структурните промени и, во таа смисла, стануваат склеротични.

Втората група причини за повисоката невработеност во европските земји, потенцирана од страна на претставниците на новата кејнзијанска економија, се однесува токму на феноменот на т.н. *hysteresis*. Приврзаниците на хипотезата за *hysteresis* (главно економистите од таборот на *новите кејнзијанци*) тврдат дека токму тоа ѝ се случи на Европа, кога таа, во текот на 1970-тите години, беше погодена од неколку шокови на страната на агрегатната понуда – значително опаѓање на продуктивноста на трудот, првиот нафтен шок и вториот нафтен шок. Овие шокови го предизвикаа феноменот стагфлација. Инфлацијата во Европа многу порасна во периодот 1975–1981 година, достигнувајќи го нивото од 11%. По 1981 година, во Европа започна процес за дезинфлација (сведување на инфлацијата на ниско ниво) со остри монетарни рестрикции, проследени, истовремено, и со прилично „стегната“ буџетска потрошувачка. Битката со инфлацијата Европа ја доби, но не и со невработеноста – таа продолжи да расте и во 1997 година го достигна, па дури и го надмина, нивото од 10%.

Што се случуваше во САД во истиот период? И САД беа погодени од нафтените шокови и од стагфлацијата. И тие спроведоа политика за смалување на инфлацијата со остри монетарни рестрикции, меѓутоа, проследени со прилично „лабава“ буџетска политика – значајни буџетски дефицити. САД ја добија битката и со инфлацијата, но и со невработеноста. Каде згреша Европа? Според хипотезата за *hysteresis*, Европа се обиде да ги лекува последиците од серијата шокови на страната на агрегатната понуда со истовремени монетарни и буџетски рестрикции. Тоа предизвика негативен шок на страната на агрегатната побарувачка, т.е. нејзино намалување, а со тоа и забавување на стапките на пораст на бруто-домашниот производ и зголемување на невработеноста. Високата невработеност од шоките во седумдесеттите години предизвика висока невработеност на долг рок, пролонгирана невработеност, практично до денешни дни – типична хистереза. За разлика од Европа, САД многу порационално управуваа со агрегатната побарувачка – остри монетарни рестрикции тие ги комбинираа со зголемено буџетско трошење. Монетарните рестрикции ја намалија стапката на инфлација, а зголемената буџетска потрошувачка овозможи пораст на производството и на вработеноста. САД ја избегнаа хистерезата со примена на соодветен фискално-монетарен микс.

Во современата економска литература, обично се наведува дека *кејнзијанците* веруваат во феноменот хистереза. Меѓутоа, кога се во прашање *новите кејнзијанци*, нивните мислења за хистерезата и за нејзината реална аналитичка вредност се поделени. Врз основа на хистерезата, една група

кејнзијанци изведуваат заклучок дека економијата може да се поместува од едно рамнотежно ниво на друго. Ако флукуациите во агрегатната побарувачка имаат силен ефект врз нивото на аутпутот и на вработеноста, доколку изостане ефикасно управување со агрегатната побарувачка (преку соодветен фискално-монетарен микс), економијата може да премине од рамнотежа на повисоко кон рамнотежа на пониско ниво (со висока и перзистентна невработеност). Врз основа на ваквите тврдења, некои автори дури изведуваат заклучок за божезната убеденост на некои кејнзијански економисти дека со експанзивна политика на управување со побарувачката, вработеноста може перманентно да се зголемува и дека крајниот резултат е спротивен од Сејовиот закон, односно дека сега побарувачката ја креира сопствената понуда (Спореди: Venasii, Chirco and Colombo, 1994, p. 393). Професорот Менкју тврди дека концептот за хистереза, иако не е круцијален, многу е интересен за објаснување на феноменологијата на високата и продолжена невработеност во Европа, која инаку не може да се објасни со ниеден стандарден модел (Mankiw 1997, p. 365). Од друга страна, самиот Фелпс како автор на концептот, не верува дека овој феномен може да се објасни со Кејнзовата економска теорија (најверојатно поради тоа што рецесијата од осумдесеттите години беше предизвикана од нафтните шокови, кои, инаку, се типични шокови на страната на агрегатната понуда).

„Вистина е дека Европа и поголемиот дел од остатокот на светот страдаа од продолжена депресија во 1980-тите. Но, изгледа неверојатно дека овој феномен е кејнзијанска приказна... (Phelps 2006, p. 21–22).

Но, сепак, вели Фелпс, Роберт Хал во 1975 година, анализирајќи ја перзистентноста на невработеноста, покажал дека : „...ако стапката на невработеноста била висока во претходниот период, најдоброто предвидување е дека таа повторно ќе биде висока, иако не многу повисока од тој период“ – што се сведува на хипотезата за хистереза. Иако оваа хипотеза не е многу значајна од аспект на микрофундаментите (на макроекономијата), таа, сепак, им создава проблем на новите класичари кои веруваат дека очекуваната вработеност во секој период е еквивалентна на природното ниво (Phelps 2006, p. 49).

Значењето на животната енергија (animal spirits)

Овде е интересно да потенцираме дека **новите кејнзијанци**, слично како и претставниците на новата класична економија, веруваат дека луѓето ја антиципираат иднината со помош на рационалните очекувања. Меѓутоа, очевидно е дека рационалните очекувања не доведуваат до идентични резултати во системот на функционирањето на економијата во моделот на новата класична макроекономија, односно во моделот на **новите кејнзијанци**. Додека претставниците на новата класична економија тврдат дека благодарение на рационалните очекувања пазарите се урамнотежуваат брзо, **новите**

кејзијанци тврдат дека постои разлика меѓу индивидуалните рационални очекувања и колективната рационалност – на пример, за општеството е рационално да се намалат цените, но тоа не е рационално за индивидуите кои секогаш го следат сопствениот интерес (Colander 1993, p. 331).

Новите кејзијанци обрнуваат големо внимание на поврзаноста на очекувањата со бизнис-циклусите. Порано, кога говоревме за значењето што самиот Кејз им го придавал на очекувањата за состојбата и за промените на агрегатната побарувачка и за појавата на бизнис-циклуси, ги изнесовме погледите на нобеловецот *Едмунд Фелпс* (Фелпс, суштински, според економските концепции што ги застапува и ги развива, му припаѓа на таборот *нови кејзијанци*, иако самиот се декларира како структуралист) по ова прашање. Имено, Фелпс тврди дека главните причини за појавата на бизнис-циклуси Кејз ги гледал во неизвесноста на очекувањата, во неспособноста на колективниот ум со точност да ги предвиди идните настани, што, во крајна линија, резултира со шпекулативно вреднување на капиталните имоти и со појава на бизнис-циклуси. Други еминентни претставници на новата кејзијанска економија, продолжувајќи ја традицијата на Кејз, посебно се навраќаат на значењето што Кејз им го придавал на *animal spirits* за поместувањата во агрегатната побарувачка и за појавата на бизнис-циклуси.

Менкју и Тејлор како значајна причина за економски флукуации (бизнис-циклуси) ги наведуваат токму шоките на страната на агрегатната побарувачка, и тоа предизвикани од *animal spirits*, т.е. од неочекуван *бран песимизам во економијата*, кој може да биде резултат на владин скандал, крах на берзата, влегување во војна и сл. Станува збор за негативен шок на страната на агрегатната побарувачка, при што економските субјекти губат доверба во иднината. Секторот на претпријатијата ќе реагира со намалување на инвестициите, а секторот на домаќинствата со намалување на потрошувачката, посебно на трајни потрошни добра, Тоа ќе ја помести агрегатната побарувачка надолу, налево, и ќе предизвика пад на бруто-домашниот производ и на вработеноста, т.е. ќе ја втурне економијата во рецесија (Mankiw and Taylor 2008, p. 700–701).

Оливие Бланшар потенцира дека терминот *animal spirits* означува поместувања во очекувањата и во агрегатната побарувачка, а со тоа и во аутпутот на економијата (Blanchard, 2006, p. 576).

Нобеловецот *Пол Кругман*, потсетувајќи на значењето што Кејз им го придава на *animal spirits* за појавата на бизнис-циклуси, вели дека денес за оваа состојба (*animal spirits*) се користи терминот *бизнис-доверба* (Krugman and Wells, 2006, p. 419). Објаснувајќи го значењето на довербата за состојбата во економијата и, посебно, нејзиното значење во настанувањето на кризите (на примерот на азиската криза од 1997 година), Кругман пишува: „Губењето на довербата во определени степен е самозасилувачки процес. Колку подолго цените на недвижностите и на берзата доживуваат бум, дури и сомнителните инвестиции изгледаат добри. Ако балонот почне да се издишува, загубите стануваат премногу високи, потпомагајќи го гу-

бењето на довербата и предизвикувајќи уште поголемо намалување на понудата на свежи заеми“ (Krugman 2009, p. 85).

Ново, комплексно истражување за значењето на *animal spirits* за појавата на бизнис-циклуси доаѓа од нобеловецот **Џорџ Акерлоф** (еминентен претставник на новата кејнзијанска економија) кој, заедно со професорот **Роберт Шилер**, во 2009 година го објави трудот: *Animal Spirits – како човековата психологија ја управува економијата и зошто тоа функционира во глобалниот капитализам*. Авторите се категорични во тврдењето дека без *animal spirits* не само што не може да се објаснат бизнис-циклусите, туку и дека не може да се разбере начинот на кој функционира економијата. „За да се разбере како функционираат економиите и како можеме да ги управуваме и унапредуваме, мораме да обрнеме внимание на мисловниот модел кој ги анимира човековите идеи и чувства, на нивните *animal spirits*“ (Akerlof and Shiller 2009, p. 1). Ова дотолку повеќе што и примерот на последната голема криза (од 2007/2008) покажа дека причините лежат во „промените во довербата, искушенијата, злобата, зависта, огорченоста, илузиите (Akerlof and Shiller 2009, p. 4).

Animal spirits за авторите е комплексен феномен, што го сочинуваат следниве компоненти: *довербата, фер-односите, коруптивното и асоцијално однесување, монетарната (паричната) илузија и сториите, приказните за успешни бизниси и бизнис-лидери* (Akerlof and Shiller 2009, p. 5).

Објаснувајќи го значењето на *довербата* како клучна компонента на *animal spirits*, Акерлоф и Шилер посебно ги истакнуваат следниве аспекти (Akerlof and Shiller 2009, p. 11–18):

- Самиот збор доверба значи „полно, целосно верување“. Во добри, просперитетни времиња (во периодите на експанзии), луѓето веруваат, тие донесуваат спонтани одлуки и инстинктивно знаат дека ќе бидат успешни. Тие тогаш знаат дека вредноста на имотот ќе биде висока и дека, можеби, и понатаму ќе расте. Затоа, во такви времиња луѓето купуваат. Сè е обратно во услови на рецесии;
- Стандардната економска наука, како што видовме, инвестиционите одлуки ги објаснува само технички, со соодносот меѓу маргиналните трошоци и маргиналните приходи. И самиот Кејнз обрнуваше посебно внимание на маргиналната ефикасност на капиталот и мислеше дека нејзиниот колапс е главна причина за намалување на инвестициите и на ефективната (агрегатната) побарувачка. Но Кејнз, за разлика од класичарите, им обрнуваше големо влијание и на очекувањата за идните економски настани, на *animal spirits*, верувајќи дека промените во довербата, оптимизмот, песимизмот, импресиите, зависта, искушенијата на луѓето имаат големо влијание врз одлуките за инвестирање;
- Поаѓајќи од економската теорија на Кејнз за мултипликаторот, Акерлоф и Шилер потенцираат дека постои и *мултипликатор на довербата*, кој упатува на промените во доходот како резултат на промените во единица доверба. Во оваа смисла, во практиката се установени и индекси на довербата (таков е, на пример, *Michigan Consumer Sentiment*

Index) кој, според некои автори, покажува што точно ќе се случи во економијата во иднина. Тука Акерлоф и Шилер се повикуваат на професорот Бланшар кој, коментирајќи ја рецесијата од 1990–1991 година (оваа рецесија се нарекува уште и кувајтска рецесија, бидејќи неа ѝ претходеше инвазијата на Кувајт од страна на Садам Хусеин и силниот пораст на цената на нафтата), тврди дека падот на *Michigan Consumer Sentiment Index* пред рецесијата само го одразуваше песимизмот кој завладеа меѓу економските субјекти со избувнувањето на Кувајтската криза, што потоа резултираше со губење на довербата и со силна редукција на потрошувачката. Инаку, се смета дека влијанието на промените во довербата е позначајно во надолната фаза на бизнис-циклусот, отколку во фазата на експанзија.

Акерлоф и Шилер го елаборираат и значењето на *корупцијата* и антисоцијалното однесување како причина за економски кризи на примерот на последните три рецесии во американската економија – рецесијата од 1991, рецесијата од 2001 и рецесијата од 2007 година. За рецесијата од 1991 година директен придонес имаше дерегулацијата на економските активности врзани со работењето на штедилниците и кредитните асоцијации (*S&Ls*). Деретулацијата започна уште во раните осумдесетти години на минатиот век, кога овие асоцијации беа мотивирани агресивно да одобруваат хипотекарни заеми со фактот што владата се јави како гарант на нивните депозити. На тој начин, „дерегулацијата креираше можности за корупција, кои беа брзо искористени од некои (*S&Ls*) за одобрување лоши заеми и тие подоцна пропаднаа“ (Akerlof and Shiller 2009, p. 30).

Најилустративниот пример за корупциски скандал за време на рецесијата од 2001 година е врзан за една од најголемите корпорации во доменот на енергетиката во САД – познатата Енрон. Деретулацијата ѝ кумуваше на овој скандал. Енрон склучуваше долгорочни договори за купување и за продажба на природен гас, а потоа книговодствено ги прикажуваше како тековен профит очекуваните идни приливи и заработки (се разбира дисконтирани) од целиот период на времето на траење на договорите (Akerlof and Shiller 2009, p. 33). На тој начин се прикажувани енормно високи тековни профити. Од тоа најмногу се офајдија менаџерите, кои врз основа на „високите“ тековни профити можеа да ги продаваат менаџерските опции по високи цени и да примаат високи бонуси. Губитници беа инвеститорите.

Во врска со коруптивното однесување поврзано со кризата од 2007/2008 година, авторите велат:

„Порано оние кои ги одобруваа хипотекарните заеми, како (*S&Ls*), беа исто така и оние кои ги задржуваа хипотекарните заеми. Меѓутоа, на пазарот се случува промена. Сега многу ретко давателите на хипотекарните заеми ... нив и понатаму ги задржуваат. Хипотекарните заеми веднаш се продаваат; навистина приходите од нив често се препакуваат во различни варијации. Како дел од тие препакувања, различните транши од приходите од хипотекарните заеми често се врзуваат заедно и се продаваат во многу различни парчиња“ (Akerlof and Shiller 2009, p. 36–37).

Фер-односите меѓу учесниците во економските трансакции се вонредно значајни, бидејќи тие влијаат врз однесувањето на луѓето и врз нивните поттици, врз нивната мотивација. Неокласичната економска теорија не ги зема предвид фер-односите. Кога се зборува за размената, економистите главно се интересираат кој со кого тргува и на кои пазари, при што еквивалентноста во размената однапред се претпоставува. Социолозите многу повеќе се интересираат за фер-односите и укажуваат на фактот дека оние кои поради отсуство на фер-односи губат во трансакцијата се лути и го менуваат своето однесување. Нобеловецот Акерлоф, пред да се појави овој труд, даде значаен придонес во испитувањето на нормите и правилата што се развиваат во организациите, во фирмите, нивното влијание врз профилирањето на она што е фер или нефер, како и макроекономските импликации кои произлегуваат од нив (Blanchard 2006, p. 584). Акерлоф и Шилер мислат дека фер-односите се важен мотиватор во економските трансакции и се врзани со „нашите чувства за доверба и со нашата способност заедно да работиме ефикасно“ (Akerlof and Shiller 2009, p. 25). Авторите, исто така, мислат дека воспоставувањето рамка за утврдување на платите (меѓу работодавците и работниците, т.е. меѓу нивните асоцијации) во основа е детерминирано од грижата за воспоставување фер-односи. Доколку односите во процесот на колективните преговори за платите не се фер, ако работниците не се задоволни од начинот на кој се утврдени платите и нивната индексација (поради дејството на инфлацијата), тогаш тие не се мотивирани ефикасно да работат.

Монетарната илузија, исто така, е значајна компонента на *animal spirits*. Во макроекономијата се поаѓа од претпоставката дека економските субјекти се рационални и дека не постои монетарна илузија, што е слабост, дефект на современата макроекономска теорија.

Монетарната илузија објаснува дел од причините за убеденоста на луѓето дека инвестирањето во сопствена куќа или стан е спектакуларна инвестиција. Луѓето ја помнат цената што ја платиле за својата куќа пред 50 години. Некој ќе каже дека ја купил куќата по неговото враќање од Втората светска војна за 12.000 \$ (а таа денес вреди 300.000 \$), поради што излегува дека стапката на повратување на инвестицијата навистина е спектакуларна. Меѓутоа, цената од 12.000 \$ по која е купена куќата пред педесет години луѓето не ја споредуваат со цените на други добра и услуги пред педесет години. Тие не го земаат предвид порастот на општиот индекс на цените од тоа време до денес, со кој фактички се мерат нивоата на инфлација (Akerlof and Shiller 2009, p. 152.).

Сториите, приказните за успешни претприемачи, приказните за нови бизнис-иницијативи, кажувањата за тоа како луѓето станале успешни и богати, според Акерлоф и Шилер, имаат силно влијание врз довербата – фактичката висока доверба редовно е придружена со такви стории (Akerlof and Shiller 2009, p. 55; види и Студии на случај за успешни претприемачи кај Фити, Хаџи Василева-Марковска и Бејтмен, 2007).

Ако подлабоко се анализираат идеите на Акерлоф и Шилер во овој труд, ќе се заклучи дека довербата е клучната компонента на *animal spirits* и дека сите други спомнати поткомпоненти на *animal spirits, de facto*, имаат силно влијание врз начинот на кој луѓето ја перципираат довербата, а со тоа и врз нивните очекувања и нивните бизнис одлуки – во прв ред врз одлуките за потрошувачката – личната и инвестиционата (да се потсетиме дека личната потрошувачка *C* и инвестиционата потрошувачка *I* се клучните компоненти на Кејнзовата ефективна потрошувачка, на Кејнзовиот двосекторски модел). Тоа е така, бидејќи: „Довербата не е само емоционална состојба на една индивидуа. Таа е поглед за довербата на другите луѓе, и на перцепцијата на другите луѓе за довербата на други луѓе“ (Akerlof and Shiller 2009, p. 55).

Вакво мислење за довербата, според нобеловецот Едмунд Фелпс (а тоа се покажа и од нашата анализа за Кејнзовите погледи и сфаќања за значењето на долгорочните очекувања, односно на *animal spirits*), фактички застапувал и Џон Мејнард Кејнз.

Синтетизирање на причините кои доведуваат до бизнис-циклуси во моделите на новите кејнзијанци

Обидот да се синтетизираат заеднички, репрезентативни карактеристики на *новите кејнзијанци* за значајни макроекономски прашања, може да биде проблематичен поради два резона: (1), *новите кејнзијанци* навистина се голема и хетерогена група економисти, поради што погледите на одделни претставници на оваа школа (често и на најеминентните), за значајни теми се во најмала рака нијансирани, а често и различни; (2), *новите кејнзијанци* се типични еклектичари, што повторно отвора дилеми дали во дебатите за одделни прашања поголемо внимание им обрнуваат на концепти кои може да се означат како автентично кејнзијански или пак на концепти преземени и инкорпорирани во нивните модели од другите макроекономски школи. Но, тоа е општ проблем при класификацијата на современите макроекономски школи и концепции, кој, во случајот на *новите кејнзијанци*, можеби, е понагласен.

Во однос на прашањето за причините и за изворите на економска нестабилност (појавата на бизнис-циклуси), сепак, може да се посочат следниве заеднички карактеристики на новокејнзијанските модели:

Прво, Кејнз и *неокејнзијанците* основната причина за нестабилноста во функционирањето на економијата ја бараа во промените на страната на агрегатната побарувачка. Во таа смисла и се говори за запоставеноста на агрегатната понуда како слабост на кејнзијанизмот. *Новите кејнзијанци* во овој домен прифатија еклектицизам, тврдејќи дека причините за економската нестабилност треба да се бараат како на страната на агрегатната побарувачка, така и на страната на агрегатната понуда. Притоа, се чини дека *новите кејнзијанци* и натаму мислат дека агрегатната побарувачка е позначајна (Mankiw 2006, p. 35);

Второ, бројните номинални и реални ригидности на цените и на платите го оневозможуваат брзото чистење на пазарите. Во нивните модели се значајни и номиналните и реалните ригидности на цените и платите и, според нив, тие во практиката се испреплетуваат и низ заемното дејство се засилуваат. Иако најголемиот број **нови кејнзијанци** мислат дека номиналните и реалните ригидностите на цените и на платите се основната причина за бавно урамнотежување на пазарите, дел од **новите кејнзијанци** (Стиглиц, Фелпс и др.), не оспорувајќи го ваквото тврдење, мислат дека воспоставувањето макроекономска рамнотежа на пониско ниво е сосема можно и во услови на целосна флексибилност на цените и на платите. Ова, понатаму, го имплицира тврдењето дека невработеноста е системска карактеристика на пазарните економии;

Трето, дел од **новите кејнзијанци** (еминентни и угледни економисти, како што се: Лејонхвуд, Бел, Ромер и др.) мислат дека неуспехот во координацијата меѓу претпријатијата при донесувањето одлуки за промена на цените на производите и на услугите (и воопшто тешката координација и недостигот на информации во услови на децентрализирани економски субјекти – илјадници претпријатија, илјадници домаќинства итн.) е главната причина за појава на рецесии и за егзистенција на повеќекратен еквилибриум, во тој контекст и на субоптимален еквилибриум, во пазарните економии;

Четврто, асиметричните информации се типични за современите пазари на добра и услуги и за пазарот на трудот и тие креираат сериозни проблеми во нивното функционирање (неповолно избирање, морален hazard) и бараат државна регулација;

Петто, **animal spirits** имаат силно дејство врз довербата на економските субјекти и се значајна причина којашто детерминира промени во сферата на инвестициите и на потрошувачката во секторот на домаќинствата и воопшто значајна причина којашто детерминира економски флукуации.

Импликациите врз економските политики

Улогата на пазарот и на владата – општ пристап

Кејнзијанците во целина не ја оспоруваат улогата на пазарот како ефикасен механизам за алокација на ретките ресурси кон точките на нивната најпрофитабилна употреба. Меѓутоа, за разлика од неокласичните економисти, тие не ја глорифицираат улогата на пазарот. Според нив, ако бавното и тешко урамнотежување на пазарите е иманентна карактеристика на современите економии, ако нивното чистење може да оди тешко и се јават стандардните кејнзијански проблеми (урамнотежување на агрегатната понуда и побарувачка на пониско рамниште) дури и во услови на постоење задоволителна флексибилност на цените и на платите, ако парите не се неутрални итн., тогаш основната лекција што може да се извлече од

учењето на новата кејнзијанска економија е дека **економските политики се неопходни за коригирање на неуспехот на пазарот и тие може да бидат корисни и ефикасни. Притоа, посебно е значајно управувањето со агрегатната побарувачка.**

Според тоа, владите мора да интервенираат во време на рецесии, кога значителен дел од расположливите ресурси остануваат неискористени, како и за време на експанзии што може да прераснат во растечка инфлација. Иако некои економисти сметаат дека постојат сили кои автоматски се стремат да ја вратат економијата на нивото на полна вработеност, трошоците што општеството би морало да ги поднесе поради отсуството на стабилизациони политики (трошоци од намалувањето на производството и страдањето на луѓето) би биле многу високи (Stiglitz 2000, p. 129). Истиот автор смета дека една од точките околу кои постои консензус во економијата е токму улогата на државата: „Државата игра значајна улога во модерните економии: таа го репарира неуспехот на пазарот, го редистрибуира доходот и обезбедува социјална сигурност против ризиците од невработеност или од трошоци за медицинска нега, како и за инвалиднини и пензии. Дури ако концепцијата и акциите што ги презема државата често се предмет на контроверзии, сите се согласуваат да ја признаат значајната улога на државата во економијата“ (Stiglitz 2000, p. 140).

Меѓутоа, меѓу претставниците на новата кејнзијанска економија постојат различни мислења за интензитетот на државната интервенција, односно регулација, во економскиот живот. Менкју, на пример, не ја прифаќа концепцијата на **кејнзијанците** од постарата генерација за нагласената улога на државата во економскиот живот, па тој консензусот меѓу економистите за улогата на државата во економскиот живот, за разлика од Стиглиц, го релативизира, третирајќи го како еден од основните принципи на економијата, според кој „понекогаш владите можат да ги подобрат резултатите од функционирањето на пазарот“ (Mankiw 1998, p. 13–15). Ваквите сфаќања на **новите кејнзијанци** во голема мера се одраз и на крупните, квалитативни промени што настанаа во современата економска наука во доменот на државната регулација и бизнисот последниве дваесетина години, кои потоа и практично резултираа во евидентно смален опфат на државните интервенции во економијата. Имено, државниот интервенционизам, што беше факт до средината на седумдесеттите години, особено за западно-европските развиени земји, беше поколебан и обесхрабрен од неуспехот на државата на благосостојба. Глобалниот преод од државен интервенционизам кон државна регулација, а со тоа и определеното предефинирање и скусување, резимирање на економските функции на современите држави, беше поддржан од спознавањето на типичните домени на пазарен неуспех. Но и самата теорија за државна регулација претрпе остри критики од претставниците на конзервативната економска филозофија (нобеловците Стиглер и Бјукенен) и особено од новите сознанија на теоријата за потенцијална конкуренција, а со реафирмацијата на пазарната парадигма беше



Извор: Адаптирано врз основа на Sophie Thoyer, „Problèmes économiques“, No 2565-2566, 1998, p. 117.

отворен процес на ново обмислување на улогата на државата во економскиот живот.

Шемава дава претстава за влијанието на економската мисла врз улогата на државата, како и за карактерот на државната интервенција што самата држава ја приближуваат до состојбите на неутрална, односно политизирана држава, а самата економија до состојба на надвладување, на доминација на пазарот или на државата.

Во кој дел на презентираната шема би можеле да ги лоцираме **новите кејнзијанци**? Најверојатно, негде на просторот меѓу Семјуелсон и Фридман, иако и презентираната шема е прилично апроксимативна и отвора простор за дискусија и за оспорувања. Практично, **новите кејнзијанци** напуштајќи ја тезата за државен интервенционизам којашто ја застапуваа нивните претходници, бараат државна регулатива во селектирани домени на економскиот живот, односно во домените на т.н. пазарен неуспех

– специфични економски состојби кога пазарот не е во можност да изврши ефикасна алокација на ресурсите и да понуди соодветно разрешување на проблемите. Во современата економска литература, како домени на пазарниот неуспех, најчесто, се означуваат: макроекономската нестабилност, егзистенцијата на монополи, јавните добра, екстерналиите, нерамномерната и социјално неприфатлива распределба на доходот и асиметричните информации.

Новите кејнзијанци за стабилизационите макроекономски политики – понови дебати за правила версус дискреции

Порано веќе говоревме за „старите“, за „раните“ дебати околу дилемата: *стабилизациони политики фундаментирани врз дискреции* или *врз долгорочни правила*. Во тие рамки ги презентиравме аргументите на *кејнзијанците* кои се застапуваа за дискрециони политики за амортизирање на дејството на бизнис-циклусите, како и аргументите на неокласичарите кои се застапуваа за правила при конципирањето и имплементацијата на клучните макроекономски политики. За потсетување, да спомнеме дека консензус околу ова прашање не беше постигнат и дека ваквите дебати се одвиваат до денешни дни, се разбира со нови аргументи, кои произлегоа од новите пробиви на макроекономската наука во периодот по 1980-тите години.

До осумдесеттите години на минатиот век, застапниците на дискреционите макроекономски политики тврдеа дека политиките треба да бидат дотолку поактивни, доколку невработеноста, односно инфлацијата, се повисоки.

„Овие заклучоци се проблематизираат веќе дваесетина години наназад. Тогаш се водеше жестока дебата меѓу две групи економисти. Првата, предводена од Милтон Фридман од Чикаго, која поддржуваше дека поради, повеќе или помалку нејзините одложени ефекти, активната економска политика може да направи повеќе штета отколку добро. Втората, предводена од Франко Модилјани од МИТ, почна да ја применува првата генерација макроеконометриски модели и мислеше дека стекнатите знаења на економијата стануваат доволно добри за да овозможат една фина регулација на економската активност. Денес, повеќето економисти признаваат дека постои суштинска неизвесност поврзана со ефектите на економската политика. Тие, исто така, ја прифаќаат идејата според која таа неизвесност би требало да води кон помалку активни политики“ (Blanchard, Cohen 2002, p. 498).

Дискусијата по ова прашање доби во својот интензитет со појавата на новите макроекономски концепции кои ги проблематизираа дотогашните знаења за реалните можности и ограничувања на дискреционите политики. Тука, во прв ред, мислиме на три круцијални концепти кои дојдоа од редовите на новата класична макроекономија и кои, според нашето мислење, имаа битно влијание врз погледите и сфаќањата на *новите кејнзијанци*. Станува збор за следниве три концепции:

- *Критиката на Лукас;*
- *Лукасовиот концепт за неефективноста на политиките;* и
- *Концептот за неконзистентноста на политиките низ времето.*

Суштина на критиката на Лукас – таканаречената *критика на Лукас*, базирана врз хипотезата за рационалните очекувања, имаше значајни импликации за разбирањето на природата и на реалниот досег на макроекономските политики. За тоа сведочи и фактот што Нобеловата награда за економија за 1995 година му е доделена на Роберт Лукас, токму, како што се истакнува во соопштението на Шведската кралска академија, „за развојот и примената на хипотезата за рационалните очекувања, со што ја трансформира економската анализа *и го подобри нашето разбирање за економската политика*“. Во 1976 година Лукас го објави својот познат труд *Евалуација на економетриската политика: Критика (Econometric Policy Evaluation: A Critique)*, во кој се содржани основите на познатата *критика на Лукас*. За што, фактички, станува збор? Лукас тврди дека економската политика што ја спроведува владата има силно влијание врз начинот на формирањето на очекувањата во економијата. Но, според Лукас, конвенционалните методи за оцена на економските политики не даваат одговор на прашањето: Како промените во политиките влијаат врз самите очекувања? Ова е сублиматот на т.н. критика на Лукас. Три значајни аспекти на критиката на Лукас посебно треба да се потенцираат. *Прво*, адаптивбилните очекувања не се најсоодветен начин за антиципирање на иднината. Користејќи ги адаптивбилните очекувања, луѓето ја предвидуваат идната инфлација врз основа на просечната динамика на пораст на стапката на инфлација во минатото. Меѓутоа, кога луѓето се потпираат врз рационалните очекувања, тие не им робуваат на просеците (според тоа, нема да чекаат инфлацијата навистина да се зголеми над просекот, па дури тогаш да ги коригираат очекувањата за идниот период, како што е тоа случај кај адаптивбилните очекувања), туку, едноставно врз основа на сите релевантни економски информации, и посебно на оние во сферата на самите економски политики, многу поуспешно ја антиципираат идната стапка на инфлација. Така, доколку владата ја релаксира монетарната политика, односно ја зголеми понудата на пари, тогаш растат инфлаторните очекувања (фирмите и вработените врз таа основа промптно го приспособуваат своето однесување) и тоа дури може да ја зголеми реалната стапка на инфлација – многу побрзо ја поместува Филипсовата крива нагоре (Stiglitz 2000, p. 695). *Второ*, обратно, во економија со висока стапка на инфлација, токму рационалните очекувања, кои силно зависат од самите економски политики и навестените промени во нив, може да бидат голем фактор за брзо намалување на инфлацијата, а со тоа и за намалување на дезинфлационите трошоци, доколку владата, која ужива висок кредитбилитет, најави рестриктивна монетарна и фискална политика (Mankiw 1999, p. 424). *Трето*, двете опишани состојби само потврдуваат колку е големо значењето на рационалните очекувања во реалниот економски живот, односно колку е силно нивното влијание врз фактичките економски текови.

Суштината на концептот за неефективност на политиките – овој концепт првин е елабориран од Саргент и Волис во текот на 1975 и 1976 година (Sargent and Wallace 1976). Најгенерално гледано, според претставниците на новата класична макроекономија, ако економските субјекти се способни коректно да ја предвидат иднината, вклучувајќи ги тука и промените во економската политика на владата, и брзо да реагираат на новонастанатите промени, тогаш економската политика е неефикасна и често бескорисна. Владата и централната банка не може да ги манипулираат луѓето со мерките и инструментите на монетарната и на буџетската политика. Ако дојде до зголемување на понудата на пари, луѓето ќе ја антиципираат зголемената инфлација и ќе дојде до општа индексација на цените и на платите. Во вакви услови, според Лукас, *управувањето со агрегатната побарувачка преку мерките на монетарната и фискалната политика нема никаква смисла*. Притоа, анализата на претставниците на рационалните очекувања посебно е свртена кон ефикасноста, односно неефикасноста на мерките и на инструментите на монетарната политика. Зошто преку монетарната политика не може да се влијае врз агрегатната побарувачка на краток рок? Во овој контекст, теоретичарите на рационалните очекувања диференцираат две специфични ситуации со кои сакаат да покажат дека монетарната политика е неефикасна. *Првата ситуација* се однесува на антиципирано зголемување на понудата на пари. Таа настанува кога централната банка соопштува дека има намера да ја зголеми понудата на пари. Благодарение на рационалните очекувања, претпријатијата и работниците тој факт ќе го имаат предвид при формирањето на очекувањата. Тие ќе ги антиципираат ефектите од зголемената емисија на пари врз општото ниво на цените, меѓутоа, свесни за фактот дека станува збор само за номинално, а не и за реално зголемување на агрегатната побарувачка. Поради тоа, тие нема да реагираат со зголемување на производството и на вработеноста – тоа е неисплатливо затоа што зголемената побарувачка не е детерминирана од реални промени во факторите што неа ја детерминираат, туку од едноставното зголемување на монетарната емисија. Според тоа, зголемената понуда на пари во оваа ситуација, кога таа е антиципирана затоа што владата навестила зголемена понуда на пари, нема да предизвика промени во реалните фактори – производството и вработеноста, дури ни на краток рок. На овој начин, теоретичарите на рационалните очекувања доаѓаат до концептот за неефикасноста на економските политики (The Policy Ineffectiveness Proposition – PIP) – *антиципираната монетарна политика не може да го промени реалниот GDP* (Gordon 2003, p. 538). Оттука, монетарната политика може да дејствува врз реалните фактори само во исклучителни ситуации – во ситуации на ненајавено, нетранспарентно зголемување на понудата на пари – т.н. монетарно изненадување (Lukas and Sargent 1981, p. 316). *Втората ситуација*, значи, се однесува на неантиципирано (од страна на економските субјекти) зголемување на понудата на пари, т.е. на концептот за т.н. монетарно изненадување, како причина за појавата на бизнис-циклуси. Ако монетарните власти ненајавено, нетранспарентно ја

зголемат понудата на пари, економските субјекти ќе мислат дека дошло до реално зголемување на агрегатната побарувачка. На новонастанатата ситуација претпријатијата ќе одговорат со зголемување на производството и со пораст на вработеноста. Економијата ќе влезе во фаза на експанзија (инфлаторен јаз). Тоа е суштината на механизмот за креирање бизнис-циклуси застапуван од страна на новата класична економија (Лукас и Сарцент), т.е. на теоријата на т.н. монетарно изненадување.

Суштина на концептот за (не)конзистентноста на политиките низ времето – теоретичарите на реалните бизнис-циклуси, а во прв ред нобеловците Кидланд и Прескот, појдоа чекор напред во објаснувањето на импликациите на рационалните очекувања врз економската политика, откривајќи го проблемот на т.н. **конзистентност на економските политики низ времето** (*The Time Consistency of Economic Policy*). Според овие теоретичари, владата и централната банка ги конципираат економските политики со намера тие да придонесат за зголемување на благосостојбата на граѓаните. Но, така конципираните и пожелни политики, честопати не може да се имплементираат во реалниот економски живот. Синтетички гледано, за тоа постојат две причини: прво, неконзистентноста на владата, централната банка и другите институции во спроведувањето на зацртаната економска политика и, второ, дејството на рационалните очекувања. Имено, владата и централната банка може да се определат за одржување на ниско ниво на инфлација, во интерес на сите граѓани, и тоа јавно да го декларираат. Врз таа основа, учесниците во економскиот живот очекуваат висока ценовна стабилност (ниски стапки на инфлација), поради што нема да дојде до барање за зголемување на платите и на цените на другите инпути на производството (суровини, енергија и сл.). Тоа е добро за бизнисите. Но, сега владата и централната банка може да паднат во искушение да ја зголемат стапката на инфлација преку полиберална монетарна политика за да ја намалат невработеноста на краток рок. Меѓутоа, благодарение на рационалните очекувања, учесниците во економскиот живот брзо ќе ги „прочитаат“ намерите на владата и на централната банка и ќе го приспособат своето однесување на новонастанатата ситуација. Очекувањата за повисока инфлација (пораст на цените) менаџерите ќе ги вградат во цените на производите и на услугите, а работниците ќе побараат покачување на платите. Со зголемување на платите, вработеноста ќе се врати на првобитното рамниште. Очевидно, заради неконзистентноста во водењето на економската политика низ времето (носителите на економската политика зацртале ниска стапка на инфлација, но подоцна не биле доследни и отстапиле од таквата политика), најавената политика за ниска инфлација го губи својот кредибилитет. Проблеми од слична природа може да се јават и во фискалната сфера. Владата, да кажеме, може да најави смалување на даночните стапки за одделни економски активности, на пример во сферата на инвестициите. Тоа ќе ги поттикне бизнисите да ги зголемат инвестициите. Во меѓувреме, владата може да го отповика таквото ветување, значи, **de facto**, да не ги намали даноците, со цел да прибере повеќе средства во

буџетот. Најавената политика на смалување на даночните стапки го губи својот кредибилитет. „Идејата е, вели нобеловецот Кидланд, државните институции да не преземаат (економски чекори) кои луѓето може да ги забележат (’ прочитаат ’). Ако луѓето тоа не го забележат, тогаш тоа е добра работа“ (<http://newsobserver/business/story>, Oct. 13, 2004).

Очевидно, неконзистентноста на економските политики се јавува како генерален проблем со кој се соочуваат дискреционите економски политики. Решението на овој проблем Кидланд и Прескот го гледаат во воведувањето долгорочни правила за водење на фискалната и на монетарната политика кои би ги оневозможиле дискреционите мерки на владата и на централната банка да креираат ваков вид неконзистентност.

Се чини дека расте бројот економисти нови кејзијанци кои мислат дека клучните макроекономски политики треба да дејствуваат повеќе преку правила, а помалку преку дискреции – Бланшард, Менкју, Тејлор, Кругман, Фелпс и др. Се разбира дека *дел од новите кејзијанци*, обратно, остануваат доследни на залагањето на Кејз и на *неокејзијанците* (умерените) за дискрециони макроекономски политики – типичен пример е Стиглиц. Ваквиот став на *новите кејзијанци* е резултат на инкорпорирањето во нивното учење на придонесите на Фридман и Фелпс (Филипсовата крива на долг рок и природната стапка на невработеност), на Лукас и Сарцент (критиката на Лукас и неефективноста на политиките, и на Кидланд и Прескот (неконзистентност на политиките низ времето). Ова исто така е доказ за еклектичноста на *новите кејзијанци*.

Некои од *новите кејзијанци*, во рамките на овие испитувања, инсистираат на потребата *да не се идентификуваат дискреционите со активните економски политики*, односно *економските политики базирани врз правила со пасивните економски политики*. Ваквите укажувања се прифатливи поради едноставната причина што и активните и пасивните економски политики може да бидат засновани врз правила или врз дискреции. Така, на пример, правилото на пасивната монетарна политика, кое инсистира на константен пораст на понудата на пари (на пример од 3%), во случајот на активна монетарна политика може да биде прецизирано на следниов начин: константен пораст на понудата на пари од 3% на годишно ниво, доколку стапката на невработеност се одржува на рамниште од 6%, плус еден процентен пораст на понудата на пари за секој пораст на стапката на невработеност за еден процентен поен над 6% (Mankiw 2000, p. 392). Ваквиот тип правила некои автори ги нарекуваат *активистички*, т.е. правила кои во себе содржат дискрециони права на монетарната или на фискалната политика со цел да се задржи нивниот контрацикличен карактер (Dornbusch, Fischer, Startz 2004, p. 198–199). Слична ситуација може да се јави и кај фискалната политика – правилото за урамнотезен буџет може да се комбинира со елементи на дискрециона фискална политика. т.е. со креирање буџетски дефицит во периоди на стагнантно или опаѓачко движење на бруто-домашниот производ. Оттука може да се заклучи дека кај дел од *новите кејзијанци* е присутна *идејата за комбинирање*

на правилата и дискрециите при креирањето и имплементацијата на монетарната и фискалната политика (типичен случај е таргетирањето на инфлацијата) за да се осигури рационално управување со агрегатната побарувачка – прашање на кое *новите кејнзијанци* му обрнуваат значајно внимание. И познатото Тејлорово правило кај монетарната политика потекнува од редовите на новата кејнзијанска економија.

Еден од проблемите на политиките фундирани врз правила е *недоследноста на владите и на централните банки при нивното имплементирање*, што може да резултира со губење на кредибилитетот на институциите – владата и централната банка. Овој проблем, Менкју го илустрира на многу пластичен начин со пример од политиката: „Аргументот против дискреционата политика е илустриран многу едноставно со примерот што се однесува на политиката, не на економијата – попрецизно со ставот на државите во преговорите со терористите за ослободување на заложниците. Објавената политика на САД, и на многу други држави, е да не се преговара за ослободување на заложниците. Таквото објавување има за цел да ги обесхрабри терористите: ако од грабнувањето немаат што да добијат – рационалните терористи не би земале заложници. Но, во суштина, терористите се мошне рационални за да разберат дека во ситуација на еднаш грабнати заложници, навестената политика има мала тежина и дека обидите да се направат определени концесии за да се издејствува ослободување на заложниците може да станат неотпорни. Единствениот начин да се обесхрабрат вистински рационалните терористи и да се отстранат сите дискрециони политики е придржување кон правилото никогаш да не се преговара. Ако оние што ги донесуваат одлуките навистина се способни да не прават отстапки, поттикот на терористите за земање заложници би бил суштински редуциран“ (Mankiw 1998, p. 258).

Денес искуствата, посебно оние на САД, потврдуваат дека на монетарната политика ѝ се дава предност при регулирањето на цикличната нестабилност на економијата пред фискалната политика која, наместо низ дискреции, сè повеќе дејствува преку автоматските стабилизатори и со почитување на претходно поставени правила. Тоа е така, бидејќи денес, врз основа на егзистенцијата на подолго временско задоцнување врзано за донесувањето одлуки за промени во фискалната политика – т.н. decision lag донекаде е оспорено кејнзијанското тврдење за поголемата ефикасност на фискалната политика во справувањето со инфлацијата, односно со невработеноста. Во меѓувреме, високоразвиените земји, посебно САД и земјите-членки на Европската монетарна унија, се стекнаа со значајни искуства во применувањето на фискалната политика водена преку правила.

„Двата вида стабилизациони политики, монетарната и буџетската, се значајни и можат да се користат во различни моменти. Меѓутоа, монетарната политика, којашто може брзо да се модифицира со одлука на Федералниот комитет за *отворен пазар* на федералните резерви (CFOM) е пофлексибилна и пореактивна од фискалната, која може да се модифицира само со промена на легислативата од страна на Конгресот. Во нормални услови, во САД, значи,

монетарната политика поактивно е употребувана за да помогне во стабилизацијата на економијата, отколку буџетската“ (Frank and Bernanke 2009, p. 678). Според Франк и Бернанке, генерално гледано, постојат три резерви во однос на ефикасното користење на фискалната политика за стабилизација на економијата (Frank and Bernanke 2009, p. 664 – 665):

Прво, механизмите за дејствување на фискалната политика повеќе се свртени на страната на агрегатната понуда отколку на страната на агрегатната побарувачка. Имено, промените на даноците и на програмите за јавната потрошувачка, како што е познато, имаат значајно влијание врз поттиците на економските субјекти, т.е. врз однесувањето на домаќинствата и претпријатијата во економскиот живот.

Второ, мерките на фискалната политика предизвикуваат значителни и перзистентни структурни буџетски дефицити. Буџетските дефицити се форма на негативно национално штедење со повратно дејство врз инвестициите во опрема, како значаен извор на долгорочен економски раст. Кога буџетските дефицити ќе постигнат високо ниво, стануваат контрапродуктивни во борбата против рецесиите. Поучен пример за тоа се состојбите во Јапонија во деведесеттите години на минатиот век.

Трето, долгото временско задоцнување (*time lag*) кај фискалната политика, ја намалува флексибилноста на фискалната политика и ја ограничува нејзината ефикасност во стабизирањето на економијата. Оттука, „тоа отсуство на флексибилност, значи дека фискалната политика е помалку корисна за стабилизација на потрошувачката (агрегатната побарувачка – Т. Ф.) отколку што сугерира базичниот кејнзијански модел“ (Frank and Bernanke 2009, p. 665). Но, како и да е, повеќето економисти, денес, на фискалната политика ѝ припишуваат значајна стабилизациона функција, поради два резона: (1) автоматските стабилизатори на фискалната политика значително може да помогнат во стабилизацијата на економијата; (2) фискалната политика е многу поефикасна од монетарната во борбата против пролонгирани рецесии (депресии).

Мерки за зголемување на флексибилноста на пазарот на трудот

Во економските модели на *новите кејнзијанци*, како што покажавме во овој труд, причините за појава на невработеност се бројни. Од една страна, *новите кејнзијанци* несовершеното дејствување на пазарите го изведуваат од егзистенцијата на бројни номинални и реални ригидности на пазарите на трудот и на добра и услуги. Од друга страна, една *група нови кејнзијанци* (нобеловците Фелпс и Стиглиц, професорот Стенли Фишер и др.) тврдат дека пазарите тешко се усогласуваат, дури и под претпоставка на постоење комплетна флексибилност на цените и на платите. Последново мислење имплицира дека невработеноста е системска карактеристика на пазарните економии. Порано видовме дека во долгите дебати посветени на европската невработеност, *новите кејнзијанци* говорат за две групи комплексни

фактори кои ја држат европската NAIRU на повисоко рамниште од онаа на САД – фактори од институционална природа, посебно потенцирани од страна на Бланшард и Фелпс (синдикати, минимални плати, екстензивна заштита на вработените, високи социјални трансфери, фискална пресија итн.) и хистереза на пазарот на трудот. Барајќи решенија за проблемите на невработеноста, **новите кејнзијанци** посебно ја потенцираат потребата од зголемување на флексибилноста на пазарот на трудот – застапување кое, барем во некои точки, е слично со она на новите класичари.

Новокејнзијанските пристапи за зголемување на флексибилноста на пазарот на трудот, може да се систематизираат на следниов начин (Snowden, Vane, Wyparczyk 1997, p. 354):

- Мерки насочени кон намалување на трошоците на ротацијата;
- Мерки насочени кон намалување на ризикот од штрајкови;
- Нови форми на тренинг и на едукација на аутсајдерите за да се спречи руинуирањето на човековиот капитал и да се зголеми маргиналната продуктивност на трудот;
- Подобрување на мобилноста на трудот, на пример, преку поефикасно функционирање на пазарот на станови и куќи;
- Договори за распределба на профитот, кои ќе овозможат зголемување на флексибилноста на платите;
- Реформи во сферата на социјалните трансфери за невработеност – професорот Фелпс тврди дека многу е подобро да се субвенционира работењето (трошоците за регрутирање, на пример, на работници со ниски примања), отколку неселективно да се оди на високи социјални трансфери за невработените (Phelps 1997, p. 379);
- Развој на малите и средните претпријатија и на претприемничката култура, за да се забрза креирањето нови работни места.

Мерки за ублажување на проблемите што ги создаваат асиметричните информации

Она што е суштинска карактеристика на проблематиката врзана за асиметричните информации е следново: **Таму каде што егзистираат асиметрични информации, пазарот лошо функционира и не може ефикасно да ја врши својата најзначајна функција – алокација и реалокација на ресурсите кон точките на најпродуктивната употреба. Поради тоа, неопходна е државна регулација на пазарите со асиметрични информации, или преземање соодветни активности од страна на самите економски субјекти, за да се ублажат или, евентуално, и да се надминат проблемите на функционирањето на пазарите. Позначајни пристапи на овој план се следниве** (Stiglitz 2000, p. 375–392):

- **Испраќање пазарни сигнали (market signaling)** – концептот за испраќање пазарни сигнали прв го разви еден од добитниците на Нобеловата награда за економија за 2001 година, професорот Мајкл Спенс, во 1974 година. Практично, Мајкл Спенс даде пионерски придонес

во развојот на т.н. *економија на signaling, посебно во примената на signaling-от на пазарот на трудот*. Пазарот на трудот е типичен пазар со асиметрични информации. Во својот труд *Пазарен signaling: информациски трансфер кај наемот и со него поврзаниот скрининг процес*, објавен во 1974 година (овој труд, практично, е ревидирана верзија на неговата, своевременно, наградена докторска дисертација), како и во трудот *Signaling-от во минатото и информационата структура на пазарите*, објавен во 2002 година, Спенс укажува дека слабо информирани работодавци не се во состојба да направат разлика меѓу потенцијалната продуктивност на различните лица кои претендираат да бидат вработени. Затоа, крајниот резултат од функционирањето на пазарот на трудот ќе биде идентичен со оној на пазарот на употребувани коли, само што сега *полошите работници, работниците со пониска продуктивност, ќе ги истиснат од пазарот на трудот подобрите, попродуктивните работници* (Vane and Mulhhearn 2005, p. 298–299). Поедноставно кажано, суштината на неповолното избирање на пазарот на трудот се огледа во следново: *прво*, на пазарот на трудот за исто работно место конкурираат работници со различни способности, знаења, умеања, т.е. со различна продуктивност; *второ*, работодавецот е послабо информираната страна, поради што не може да направи јасна дистинкција меѓу попродуктивните и помалку продуктивните работници; *трето*, доколку работодавецот во услови на отсуство на потребните информации за продуктивноста на работниците, понуди просечна наемнина (плата), постои голема веројатност дека просечната плата ќе биде прифатена од помалку продуктивните работници, но не и од попродуктивните. Ваквото дијагностицирање на состојбите на пазарот на трудот му овозможи на Спенс да понуди и решение на проблемот преку пазарниот *signaling*. Уште во почетокот на седумдесеттите години на минатиот век, Спенс укажа дека на пазарите со асиметрични, некомплетни информации, кај учесниците кои располагаат со целосни информации постои поттик да откријат дел од скриените информации, да им пратат сигнали на учесниците со некомплетни информации. Оттука, кај пазарниот *signaling* лицето со целосни информации (во случајот на пазарот на трудот тоа е работникот кој претендира да биде вработен) е во активна улога, односно му испраќа сигнали за неговите квалитети и способности на работодавецот. Според Спенс, на пазарот на трудот работниците праќаат сигнали преку степенот и квалитетот на образованието – добиената диплома, школата или универзитетот на кој е добиена и нивниот престиж, просечниот постигнат успех, стекнатите дипломи и уверенија од поминати курсеви за обука и тренинг, полот, облеката, расната припадност и сл. (Parrot 2002 p. 7). Со други зборови: „Степенот на образование на личноста може да биде мерен низ неколку работи – годините на школување, добиената диплома, репутацијата на универзитетот или колеџот што ја издава дипломата, просечниот успех на лицето и други“ (Pindyck and Rubinfeld 2001, p. 602).

Се разбира дека овие информации може да бидат добар сигнал за потенцијалната маргинална продуктивност на работникот кој претендира да биде вработен. Пазарниот *signaling*, чии основи ги постави токму Мајкл Спенс, има своја примена и врз бројни други пазари со асиметрични информации. Според Спенс, добар сигнал за перформансите на работењето на корпорацијата може да бидат исплатените дивиденди. На пазарот на добра, автомобилската корпорација, на пример, најдобро ќе ве увери дека ви продава автомобил со добри перформанси ако ви понуди долга гаранција, да кажеме, пет години (како што тоа го прават Крајслер и Тојота), или беспрекорно функционирање на моторот за изминати 100.000 километри (Stiglitz 2000, p. 379).

Спенс зборува и за *пазарен screening* – состојба на пазарите со асиметрични информации кога помалку информираниот учесник презема активна улога и го поттикнува другиот учесник (со целосни информации) да ги открие скриените информации. На пазарот на трудот ова може да биде решение за проблемот на неповолниот избор – доколку работодавецот понуди различни типови договори (различно поставување на обврските, различни можности за кариера и за унапредување, различна плата и сл.), можно е претендентите за работното место да откријат дел од своите способности и квалитети.

Друг пристап за ублажување на проблемите на пазарите со асиметрични информации е *покачувањето на цената на доброто или на услугата над рамнотежното ниво*, со цел потенцијалните купувачи да се убедат дека станува збор за висококвалитетен производ – според принципот „ако не знаеш што е квалитетно, прашај што е скапо“. Но, тоа не го решава проблемот докрај. Напротив, ваквиот пристап го „расипува“ функционирањето на пазарот: цената не е во точката каде што се сечат кривите на понудата и на побарувачката (како што тоа го објаснува моделот на совршената конкуренција), туку на повисоко рамниште. Понатаму, цената може да остане висока дури и во случај кога понудата за тој производ на пазарот се зголемува. Значи, цената престанува да биде индикатор за релативното изобилие, односно за релативната дефицитарност на производот. Пазарот лошо функционира и не може да изврши ефикасна алокација на ресурсите (Stiglitz 2000, p. 381–382).

- *Солуции базирани врз репутација* – фирмите со голем имиџ и репутација нема да си дозволат да кријат информации, или да даваат нереални информации за квалитетот на своите производи и услуги. Од друга страна, постојат репутации што дејствуваат со сила на бариери за влез – ако во секторот работат фирми со стекната и со докажана репутација, тој факт го спречува влегувањето во секторот на фирми без репутација, на фирми кои не можат да го постигнат и да го одржат високиот квалитет на производите и на услугите;
- *Солуции од пазарен тип* – плаќање пенали, доколку добрата и услугите отстапуваат од предвидениот квалитет и рокови на испорака;

- **Солуции базирани врз договори** – во договорите за купување добра и услуги се предвидуваат можните постапки, доколку се случи *vice major* или друга неочекувана ситуација;
- **Плати за ефикасност** – на пазарот на трудот, според нобеловецот Акерлоф, концептот на т.н. плати за ефикасност може да придонесе за амортизирање на проблемите со неповолното избирање и со моралниот хазард. Платите за ефикасност, како што и порано потенциравме, фактички, се плати над рамнотежното ниво (повисоки плати) кои имаат за цел да ја зголемат продуктивноста на работниците, да ги намалат флукуациите од едно на друго работно место и на тој начин да ги намалат ротационите трошоци на корпорациите (трошоци врзани за селекцијата, тренингот и обуката на работниците). Имено, повисоките плати, по правило, привлекуваат подобри и поспособни работници (со тоа донекаде се избегнува неповолното избирање), но тие се и начин да се спречи неработењето или недоволниот ангажман на работниците на работното место (со тоа се ублажува моралниот хазард на пазарот на трудот).

Економската и општествената регулација на другите домени на пазарен неуспех

Постоењето домени на пазарен неуспех (макроекономска нестабилност, нерамномерна и социјално неприфатлива распределба на доходот, монополи – природни и комерцијални, јавни добра, екстерналии, асиметрични информации и др.), само потврдува дека пазарот не е универзален лек за сите економски проблеми. Таму каде што постојат домени на пазарен неуспех, пазарот не е во состојба да изврши ефикасна алокација на ресурсите и да осигури нивно рационално користење. Затоа, домените на пазарен неуспех се предмет на економска и на општествена регулација.²⁴

Новите кејзијанци дадоа значителен придонес во анализата на домените на пазарниот неуспех и на нивната владина регулација (економска и општествена). Некои од нив, посебно нобеловецот Стиглиц, се водечки светски автори во изучувањето на овие проблеми. Макроекономската нестабилност се лекува со мерките и инструментите на клучните макроекономски политики – посебно фискалната и монетарната, за што нашироко говоревме во овој труд. Економската регулација на природните монополи опфаќа оп-

²⁴ Во современата економска литература се прави разлика меѓу економската и општествената регулација. Притоа, економската регулација се однесува на определувањето на цените и на аутпутот на природните монополи, како и на некои сектори (индустрии) кои не се природен монопол – таа е специфична и опфаќа само определени сектори и бизниси, за разлика од општествената регулација, која се однесува на пропишување на здравствени-те, сигурносните, работните и други стандарди, како и на нивото на емисија на штетни материи (Boyes and Melvin 2005, p. 640). Заинтересираните за овие проблеми, како и за пристапите за регулација на пазарниот неуспех, ги упатуваме на нашиот труд *Новата микроекономија и државната регулација*, МАНУ, Скопје 2008.

ределување на висината на цените и на аутпутот, а во поново време, сè повеќе и комбинација на економската регулација со пазарни методи (аукција за франшиза за монопол, потенцијална конкуренција и др.), додека контролата на комерцијалните монополи се врши преку антимонополистичките законодавства. Регулацијата на јавните добра подразбира наплаќање за нивното користење секаде каде што е можно исклучување на корисниците, потоа креирање пазари на јавни добра, методи што ги нуди теоријата за дизајнирање механизам за алокација на ресурсите (колективно донесување одлуки со консензус, мнозинско гласање и сл.) итн. Негативните екстерналии, главно, се регулираат преку владините програми за намалување на загадувањето (се сведуваат на еден вид директна владина контрола – со закон се пропишува дозволеното количество штетни материи што претпријатието може да ги испушта во опкружувањето), понатаму преку воведување даноци за испуштање штетни материи (според принципот загадувачот плаќа, со што се врши интернализација на екстерналиите), приватни пристапи (Коуз-теорема) итн. Позитивните екстерналии исто така се предмет на државна регулација. Иновациите владата ги регулира преку патентната заштита. Научно-истражувачката дејност, авторските дела и сл., се штитат преку правата за копирање. Едукативната дејност државата финансиски ја помага (финансирање на основното образование, државни универзитети и сл.). Заштитата на историски и културни споменици во приватна сопственост (на пример, куќи во кои се случиле настани од историско значење или куќи и згради со вредна архитектура и сл.), исто така се предмет на владина регулација – централната или локалните влади може да ги поттикнуваат сопствениците да ги одржуваат објектите во автентична состојба, преку преземање дел од трошоците за нивно конзервирање. Приодите за ублажување на проблемите на пазарите со асиметрични информации претходно беа предмет на поширока анализа во овој труд.²⁵

²⁵ За новокејнзијанската елаборација на овие прашања, види посебно: Stiglitz, J. (2004) *Ekonomija javnog sektora*, Ekonomski fakultet – Beograd и Mankiw, G. (2004) *Principles of Microeconomics*, Thomson.

ГЛАВА **4**

**кејнзијанските концепции и
современата макроекономска
наука: споредби, критики,
конвергенција и стандардни
економски знаења**

(епилог)

ПОДЕЛЕНОСТА НА МОДЕРНАТА МАКРОЕКОНОМИЈА НА ДВА ЗАЕМНО КОНКУРЕНТНИ ТАБОРА (ДВЕ ГОЛЕМИ МАКРОЕКОНОМСКИ ШКОЛИ) – ОПШТ ПРИСТАП

Она што е препознатлива карактеристика на современата макроекономска наука, е нејзината поделеност на два големи и заемно конкурентски табора: **макроекономски школи од класична (неокласична, неолиберална) провениенција и макроекономски школи од кејнзијанска (некејнзијанска) провениенција**. Историјата на развојот на макроекономијата е историја на конфронтирање на двата, заемно конкурентни пристапа – кејнзијанскиот и класичниот, за клучните макроекономски прашања: движењето на бруто-домашниот производ, економските флукуации (бизнис-циклусите), невработеноста и инфлацијата, штедењето и инвестициите итн. Во современата макроекономска наука постојат значајни домени на несогласување меѓу економистите, дури и во сферата на позитивната економија. Бег, Фишер и Дорнбуш говорат за три големи отворени прашања во макроекономијата кои имаат значајни консидарации врз објаснувањето на начинот на кој функционираат современите економии, но кои, би рекле, и креираат значајни импликации врз профилирањето на мерките на економските политики што ги имплементираат владите. Тоа се: **брзината на урамнотежувањето на пазарите, значењето на долгиот и краткиот рок во економијата и начинот на формирањето на очекувањата**. Кон нив ние би додале уште два други домена на несогласување меѓу макроекономистите: **прашањето за главните извори кои креираат нестабилност во вкупните економски текови и прашањето за опортуноста од водење стабилизациони политики** (Begg, Fischer, Dornbusch 1999, p. 317–333; Blanchard 2003, 575–587; Snowdon, Vane 2005, p. 702).

Синтетички гледано, за **кејнзијанците** главните извори на нестабилност произлегуваат од страната на агрегатната побарувачка, пазарите се урамнотежуваат бавно, а во тој контекст особено тешко се урамнотежува пазарот на трудот, битен е краткиот рок (на долг рок сите ние сме мртви – Кејнз), тешко е да се утврди начинот на кои луѓето ја антиципираат иднината (иако **новите кејнзијанци** ги прифаќаат рационалните очекувања), нужна

е владина интервенција, посебно во домените на пазарен неуспех. Наспроти нив, **класичарите** мислат дека е битна агрегатната понуда (иако Фридман и Лукас тврдат дека нестабилноста се јавува како резултат на промени во агрегатната побарувачка детерминирани од монетарните фактори – кај Лукас само доколку станува збор за неантиципиран пораст на понудата на пари); пазарите, вклучувајќи го тука и пазарот на трудот, имаат моќ на саморегулација и брзо урамнотежување; битен е долгиот рок, непожелна е владина интервенција во економијата.

Ако сакаме да одиме на уште повисок степен на дедукција, воопштување, тогаш разликите меѓу доминантните макроекономски школи можеме да ги дефинираме на следниов начин:

Кејзијанците тврдат дека пазарот е ефикасен механизам за алокација на ресурсите, но не и семоќен. Со оглед на фактот што пазарите се несовршени, тие тешко се урамнотежуваат, а пазарот на трудот може да остане во перманентна нерамнотежа. Оттука, економиите ретко функционираат на својот полн потенцијал (на нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ), поради што општествата се соочени со сериозни загуби од нерационалното користење на ретките ресурси, т.е. од епизодите на висока невработеност и недоволна ангажираност на останатите фактори на производство. Затоа, државата (владата) преку мерките на економската политика (пред сè, фискалната, а и монетарната) треба да се инволвира во економскиот живот, посебно во домените на пазарен неуспех.

Класичарите тврдат дека пазарот е најефикасен механизам за алокација на ресурсите кон точките на нивната рационална употреба. Пазарите, вклучувајќи го тука и пазарот на трудот, имаат нагласена моќ на саморегулација. Оттука, економиите секогаш тендираат да функционираат на нивото на својот потенцијален бруто-домашен производ и да осигурат рационално користење на ресурсите. Инволвирањето на државата во економскиот живот врши нарушувања (дисторзии) на пазарниот механизам и прави повеќе штета отколку корист.

Ваквите конфронтации меѓу доминантните макроекономски школи се константа, почнувајќи од објавувањето на Кејзовата *Општа теорија...* до денешни дни, при што некогаш се посилни, поинтензивни (особено во периодите на високоизразена нестабилност), а некогаш поблаги (на пример, во периодот по неокласичната синтеза), а често добиваат и идеолошка конотација.

Разлики (понекогаш во нијанси, а понекогаш покрупни) во однос на третманот на отворените прашања на модерната макроекономија, како што впрочем покажа и досегашната анализа, постојат и внатре меѓу одделните правци и струи на големата фамилија **кејзијанци** и класичари.

Целта на овој дел на трудов, кој **фактички се сведува на заклучни согледувања**, е да изврши споредба и конфронтација на погледите и сфаќањата, првин, на школите кои ја претставуваат т.н. **mainstream – главната струја** во модерната економија (**нови класичари и нови кејзијанци**) по клучните макроекономски прашања, а потоа да изврши споредба и конф-

ронтација на погледите и на сфаќањата по истите прашања на школите од неокејнзијанска провениенција (*умерените кејнзијанци, посткејнзијанците и новите кејнзијанци*). Тоа ќе овозможи да се извлечат домени на конвергенции меѓу современите макроекономски школи за круцијалните прашања на макроекономската наука и да се укаже на главните столбови околу кои се гради консензусот и се профилираат стандардни економски знаења во економската наука во целина.

НОВИТЕ КЛАСИЧАРИ И НОВИТЕ КЕЈНЗИЈАНЦИ

За термилошката конфузија

Пред да поминеме на конкретна анализа, ќе презентираме неколку забелешки околу имињата на школите, т.е. околу термините **нови класичари** и **нови кејнзијанци**.

Терминот **нови класичари** се однесува на т.н. нова класична макроекономија. Новата класична макроекономија е школа од неолиберална провениенција. Иако израсна врз традициите на монетаризмот, новата класична макроекономија е посебна макроекономска школа и различна од монетаризмот, првин поради фактот што го релативизира значењето на монетарните фактори за економијата (монетарните фактори може да бидат причина за бизнис-циклуси само во услови на монетарно изненадување), а потоа и поради фактот што антиципирањето на иднината го врши врз основа на рационалните очекувања. Најзначајни претставници на новата класична макроекономија во САД се професорите Роберт Лукас (добитник на Нобелова награда за економија за 1995 година и лидер на школата), неговиот близок соработник, професорот Томас Сарцент, професорот Роберт Баро и др., а во Велика Британија професорот Патрик Минфорд од Универзитетот во Ливерпул. Школата се нарекува класична, бидејќи претпоставува дека флексибилноста на цените и на платите ја води економијата кон полна вработеност и овозможува нејзино функционирање на нивото на потенцијалниот GDP. Школата истовремено се нарекува и **нова**, бидејќи претпоставува дека, **благодарение на флексибилноста на платите и на цените, урамнотежувањето на пазарите е моментално**. Професорот Коландер мисли дека терминот нови класичари е јасен, бидејќи упатува на фундаменталното поместување на оваа школа од погледите и сфаќањата на неокласичната економска мисла (Colander 1992, p. 1).

За суштината и за значењето на терминот **нови кејнзијанци** зборувавме претходно и напознавме дека за некои автори (Коландер, на пример, Де-Лонг, па дури и самиот Менкју), терминот не ја одразува суштината на концептите кои ги застапуваат претставниците на т.н. нова кејнзијанска

економија. Професорот Коландер смета дека терминот *нови кејнзијанци*, сфатен како опозит на терминот нови класичари, *е нејасен и конфузен*, бидејќи она што е суштинско, и според тоа ново, за оваа школа е тврдењето дека „неуспехот на институционалната координација, макроекстерналиите и меѓузависноста (на економските субјекти – Т. Ф.) води до егзистенција на повеќекратна рамнотежа којашто може да се нарече *X*-неефикасност“ (Colander 1992, p. 2). Коландер мисли дека прашањето за неуспехот на институционалната координација (*C*) е толку значајно што слободно може да биде вклучено во производствената функција, којашто во новокејнзијанскиот модел би го имала обликот $X = f(K, L, C)$ (Colander 1992, p. 12–13).

Разлики и сличности во однос на најзначајните отворени прашања на современата макроекономија

Во поглед на прашањето за *брзината на урамнотежувањето на пазарите*, мислењата на новите класичари и на *новите кејнзијанци* се дијаметрално спротивни. Тоа е подрачје во коешто разликите доаѓаат до полн израз. Претставниците на *новата класична макроекономија* тврдат дека, благодарение на рационалните очекувања, сите пазари се урамнотежуваат *брзо, просто моментално*. Во овој контекст, теоретичарите на реалните бизнис-циклуси дури тврдат дека американската економија по Втората светска војна емитирала модел на конкурентски пазари. Заради брзото, просто моментално урамнотежување на пазарите, според претставниците на реалните бизнис-циклуси, фактичкиот бруто-домашен производ не флукутира околу потенцијалниот, туку потенцијалниот бруто-домашен производ флукутира околу самиот себе. *Новите кејнзијанци* тврдат дека пазарите се урамнотежуваат многу бавно поради егзистенцијата на бројни фактори кои детерминираат номинални и реални ригидности на цените и на платите. Притоа, номиналните ригидности предизвикуваат и реални ригидности, кои посебно го комплицираат „чистењето“ на пазарите. Кај дел од претставниците на новата кејнзијанска економија (Стиглиц, Фелпс и др.), дури, преовладува мислењето дека пазарите бавно се урамнотежуваат дури и под претпоставка дека цените и платите се целосно флексибилни, од што, понатаму, се извлекува заклучок дека принудната невработеност е системска и иманентна карактеристика на пазарните економии.

По однос на прашањето за *краткиот и долгиот рок*, претставниците на *новата класична макроекономија* мислат дека, поради дејството на рационалните очекувања, разликувањето на *краткиот и долгиот рок* не е релевантно, значајно. Тие тврдат дека управувањето со агрегатната побарувачка е бескорисно, а битно е управувањето со агрегатната понуда – *на долг рок*. *Новите кејнзијанци* мислат дека *краткиот рок* и управувањето со агрегатната побарувачка се значајни. Тие исто така тврдат (барем повеќето од нив) дека т.н. *hysteresis*, односно шоковите на страната на агрегатната побарувачка и понуда на *краток рок* имаат значајни импликации на *долг*

рок, посебно во доменот на пазарот на трудот и на движењето на природната стапка на невработеност. Тие мислат дека на *долг рок* флексибилноста на цените и на платите може да доведе економијата да функционира на нивото на својот потенцијален бруто-домашен производ.

За *начинот на антиципирањето на иднината*, мислењата на претставниците на новата класична макроекономија и на новата кејнзијанска економија, најсинтетички гледано, се многу слични. Рационалните очекувања се во центарот на вниманието *на новата класична макроекономија*, којашто уште се нарекува и школа на рационални очекувања. Најеминентните претставници на оваа школа, *de facto*, се творци на хипотезата за *рационалните очекувања* – Мјут е татко на *рационалните очекувања*, а Сарцент и Лукас го развија концептот до нивото на негова практична применливост (во економетриските модели). *Новите кејнзијанци* ги прифаќаат *рационалните очекувања* и тоа се смета како значаен елемент на нивниот еклектицизам. Сепак, поради хетерогеноста на таборот *нови кејнзијанци*, еден дел од нив (нобеловците Стиглиц, Фелпс и Акерлоф) се противат на хипотезата за рационалните очекувања и тоа може да се третира и како нијансирана разлика. Во 1960-тите години се мислеше дека претпоставката за ригидни цени и плати не е компатибилна со рационалните очекувања. Подоцна, бројни економисти, вклучувајќи го тука и Фелпс, излегоа со тврдење дека моделот на ригидни цени и плати може да се комбинира со хипотезата за рационалните очекувања (Phelps 2006, p. 52–53). Меѓутоа, постои една значајна разлика помеѓу *новите класичари* и *новите кејнзијанци* во однос на прашањето за импликациите на рационалните очекувања врз брзината за урамнотежување на пазарите. Имено, додека кај моделот на новите класичари рационалните очекувања водат до брзо, практично моментално урамнотежување на пазарот на трудот, рационалните очекувања не доведуваат до идентични резултати во новокејнзијанскиот модел на функционирање на макроекономијата. *Новите кејнзијанци* тврдат дека постои разлика меѓу индивидуалните рационални очекувања и колективната рационалност – на пример, за општеството е рационално да се намалат цените, но тоа не е рационално за индивидуите кои секогаш го следат сопствениот интерес (Colander 1993, p. 331).

Причините за економските флукуации (бизнис-циклусите) остануваат круцијално прашање во современата макроекономија. Новата класична макроекономија, главните извори на нестабилноста ги лоцира во *монетарната сфера*, макар што нејзиното тврдење за пресудната улога на монетарните фактори во нарушувањето на економските текови (за разлика од ортодоксните монетаристи) е далеку порелативизирано, „помеко“ – тие сметаат дека монетарните фактори влијаат врз нарушувањето на рамнотежата само во услови на егзистенција на „монетарно изненадување“. Во таборот на новата класична економија постојат разлики по ова прашање, што овде треба да се потенцираат. Имено, теоретичарите на *реалните бизнис-циклуси* тврдат дека бизнис-циклусите се детерминирани исклучително од промените на страната на *агрегатната понуда*, а во прв ред од

технолошките промени, односно од промените во т.н. вкупна факторска продуктивност. *Новите кејнзијанци* по ова прашање заземаат еклектичен став, тврдејќи дека и *шоковите на страната на агрегатната побарувачка и шоковите на страната на агрегатната понуда* може да детерминираат бизнис-циклуси. Сепак, тие поголемо релативно значење ѝ припишуваат на агрегатната побарувачка. Во секој случај, изворите кои детерминираат бизнис-циклуси за *новите кејнзијанци* се комплексни и бројни – номинални и реални ригидности на цените и платите, асиметрични информации, грешки во координација на учесниците во економскиот живот итн. Некои од нив, пак, тврдат дека во реалниот живот е многу тешко, а понекогаш дури и невозможно, со сигурност да се специфицира дали шоковите иницијално доаѓаат од агрегатната побарувачка, или, пак, од агрегатната понуда. Тие, овде, доследно на Кејнзовата традиција, особено значење во механизмот на сподвижувањето на бизнис-циклусите им припишуваат на *animal spirits* – ова дојде до посебен израз по избувнувањето на светската економска криза од 2008 година.

Разлики и сличности по однос на прашањето за опортунитетот од водењето стабилизациони економски политики

Монетарната и фискалната политика се најзначајните макроекономски политики што ги имплементираат современите држави (влади). Преку нивните мерки и инструменти владите можат да влијаат врз вкупните економски текови. Двете политики се во функција на стабилизација на вкупните економски текови. Во современата економска литература, егзистираат бројни контроверзии врзани за природата на стабилизационите политики, за опфатот и за интензитетот на монетарните и фискалните интервенции во економијата. Професорот Менкју зборува за *пет контроверзии кои ги следат стабилизационите политики*. Тие може да се дефинираат на следниов начин:

- Дали владите треба да водат стабилизациони политики?
- Дали монетарната политика треба да биде базирана врз правила, или врз дискреции?
- Дали централната банка треба да се стреми кон нулта инфлација?
- Дали владата треба да се стреми кон балансиран буџет?
- Дали се неопходни фискални реформи за да се охрабри штедењето? (Mankiw 1999, p. 934–949; Mankiw and Taylor 2008, p. 797–807).

Најголемиот дел од овие контроверзии, фактички, се елаборирани во овој труд. Во оваа глава само ќе се обидеме да ги синтетизираме различните погледи и сфаќања на претставниците на двете школи по нив. Синтетички гледано, економистите од неолиберална провениенција покажуваат значителна доза на скептицизам во однос на реалната моќ на владата преку имплементацијата на стабилизациони макроекономски политики битно да влијае врз фактичките движења во економијата. Претставниците на

новата класична макроекономија, ја развија тезата за неефикасноста на економските политики. Според нив, луѓето комуницираат со иднината со помош на рационалните очекувања и тие не прават систематски грешки при антиципирањето на идните промени и случувања во економскиот живот. Оттука, владите не можат да ги манипулираат учесниците во економскиот живот со помош на мерките и инструментите на монетарната и на фискалната политика – стабилизационите политики во основа се неефикасни, а управувањето со агрегатната побарувачка е бескорисно. Во рамките на поширокиот табор нови класичари, теоретичарите на реалните бизнис-циклуси го развија концептот за неконзистентност на политиките низ времето. Основната порака на овој концепт е дека дискреционите стабилизациони политики се проблематични и поврзани со губење на кредитилитетот на институциите – владата и монетарната власт.

Погледите и сфаќањата по ова прашање на **новите кејзијанци**, најсинтетички гледано, се еклектични. Тие, во основа, мислат дека управувањето со агрегатната побарувачка е важно и дека во услови на рецесии дискреционите политики, често, се неопходни за да се спречи нерационалното користење и растурање на расположливите ресурси. Нивниот еклектицизам по ова прашање доаѓа до израз од вградувањето на дел од придонесите на новите класичари во профилирањето на економските политики – посебно придонесите на Лукас и Кидланд и Прескот. За разлика од пораките на базичниот Кејзлов модел за преферирањето на фискалната пред монетарната политика, тие мислат дека монетарната политика е важна и дека, благодарение на нејзината поголема флексибилност, може да биде многу успешна во совладувањето на рецесиите. Релевантноста на фискалната политика останува поради нејзиното дејство врз стабилизацијата на економијата преку автоматските стабилизатори и поради нејзината ефикасност во услови на продолжени рецесии.

Во поново време, застапувањето на **новите кејзијанци** за профилирање и имплементирање на клучните макроекономски политики преку долгорочни правила, наместо преку дискреции, доаѓа сè повеќе до израз.

Меѓутоа, **новите кејзијанци** отстапуваат од ова правило доколку се работи за тешки депресии.

Даниел Торнтон, потпретседател и економски советник на Федералните резерви во Сент Луис, поставувајќи го прашањето како современите макроекономски школи ќе одговорат на предизвиците на најновата криза, вели дека **новите кејзијанци** ќе сугерираат дека интервенциите на владите во тешки економски рецесии се неопходни и имаат суштинско значење. Тие ќе инсистираат и на фискални и на монетарни стимули за да се поттикне агрегатната побарувачка и создавањето нови работни места. Како поткрепа на ваквото тврдење го наведува мислењето на Гувернерот на Централната банка на САД, Бен Бернанке, приврзаник на **новите кејзијанци**, кој изјави дека доколку не се спречи колапсот на големите фирми, земјата ќе се соочи со криза на целиот систем (Thornton, November 2009). Најновите дебати во САД за тоа како треба да одговори економската политика на

кризата, потврдуваат дека видни претставници на новата кејнзијанска економија, особено нобеловците Кругман и Стиглиц, се застапуваат за уште посилен интервенции од оние предвидени со фискалниот пакет на Обама и од веќе преземените мерки на федералните резерви на САД. Торнтон, во истиот труд, посочува дека новите класичари ќе се спротивстават на агресивната интервенција на владата и на Централната банка за спречување на последиците од кризата и за нејзино надминување. Тоа, како што ќе видиме подоцна, се случи. Но, двете школи се согласуваат за две суштествени прашања: прво, дека не постои trade-off меѓу инфлацијата и невработеноста на долг рок и дека рационалните очекувања играат голема улога во антиципирањето на иднината и во одговорот на економските субјекти – посебно на инвеститорите.

Меѓутоа, и покрај сè, компарацијата на резултатите од економетриските модели за утврдување оптимална монетарна и фискална политика и во новокејнзијанските модели (базирани врз ригидни цени) и во новокласичарските модели (базирани врз флексибилни цени) покажува дека тие се слични, односно тие манифестираат јасна конвергенција (Chari, Kehoe, and McGrattan, 2009, p. 243).

Интересна е забелешката на Фелпс, според која испитувањата на новите класичари од една и испитувањата на *новите кејнзијанци* од друга страна, често биле насочени кон елаборации со кои сакале да ја докажат точноста на едниот, односно на другиот пристап. Така, на пример, Лукас тврди дека во земјите со висока инфлација, како Аргентина, високите варирања на агрегатното ниво на цените ја намалува респонзивноста на аутпутот на шоките на страната на агрегатната побарувачка. Со ова се настојува да се релативизира значењето на поместувањата на агрегатната побарувачка за состојбата на економијата (тезата оди во прилог на новите класичари). Бел, Менкју и Ромер во 1988 година тврдат дека наклонот на статистичката Филипсова крива едноставно е поврзан со просечната стапка на инфлација (како потврда на новокејнзијанскиот пристап). Баро (1981) тврди дека неантиципираните промени во понудата на пари имаат посилено влијание врз аутпутот отколку антиципираните (како потврда за новокласичарскиот пристап). Во 1979 година Фер и во 1987 Роман Фридман и Репорт тврдат дека нема разлика во влијанието на аутпутот меѓу неантиципираните и антиципираните промени во понудата на пари (како поткрепа на новокејнзијанскиот пристап) (Phelps 2006, p. 47).

Разлики и сличности по други значајни прашања

За да станат појасни споредбите на сличностите и разликите меѓу главните струи на современата макроекономската мисла, професорот Коландер (Colander 1992, p. 2; 4; 7–13) во анализата внесува уште неколку значајни прашања:

- *Техники на моделирање;*

- *Институционален контекст;*
- *Монетарна теорија;*
- *Објаснување на невработеноста.*

Во однос на *техниките на моделирање*, иако и двете школи употребуваат сложени економетриски модели, поаѓаат од различни претпоставки при моделирањето на комплексните економски појави и процеси. Во основата на економетриските модели на новите класичари лежат: општата рамнотежа, Сејовиот закон, квантитативната теорија за парите, рационалните очекувања и брзото чистење на пазарите. Економетриските модели на *новите кејзијанци* битно се разликуваат од оние на новите класичари по претпоставката за динамична економска рамнотежа, т.е. за воспоставување на повеќекратен еквилибриум (кој ја вклучува можноста економијата да функционира под нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ и да креира висока невработеност – субоптимален еквилибриум), како резултат на номинални и реални ригидности на цените и на платите (овој фактор авторот на оваа класификација, професорот Коландер, не го прифаќа и тврди дека ригидностите на цените и на платите за *новите кејзијанци* не се релевантни), на егзистенцијата на макроекстерналии, на грешките во координацијата и сл. Рационалните очекувања се вградени во моделите на *новите кејзијанци*, но тие водат до поинаков резултат од оној кај новите класичари – *X* неефикасност, т.е. *повеќекратен еквилибриум – еквилибриум на различни нивоа, наместо брзо, моментално чистење на пазарите.*

Според некои автори со новокласичарска ориентација (Chari, Kehoe, and McGrattan, 2009, p. 243), постои јасна разлика меѓу новокласичниот и новокејзијанскиот пристап и во моделирањето на макроекономските процеси. Имено, новокласичарската традиција оди на линијата за зачувување на едноставноста на моделите преку инкорпорирање релативно мал број параметри во моделот со мотивирачки микроекономски фундаменти (како оние врзани за рационалноста, оптималноста и сл.). Пример за тоа е пионерскиот труд на Лукас за моделите на оптимална фискална политика во услови на општа рамнотежа. Откако еднаш ќе се воспостави ваков модел, можно е секогаш да се додаваат нови параметри во моделот, поткрепени и со нова микроекономска евиденција. Наспроти ова, новокејзијанската традиција инсистира во моделите да се вклучат голем број параметри (бројни шокови кои влијаат врз макроекономската рамнотежа), кои, меѓутоа, немаат јасна микроекономска евиденција, т.е. потврда.

Кога е во прашање *институционалниот контекст, новите кејзијанци* се разликуваат од новите класичари по тврдењето дека грешките во координацијата, како причина за рецесии, често се и од институционална природа – оттука институциите се значајни.

Во однос на *монетарната теорија*, во моделите на новите класичари анализата е базирана врз квантитативната теорија за парите и врз дихотомија меѓу реалниот и номиналниот (монетарниот) сектор, а во моделите на *новите кејзијанци* парите се дел од производствената функција.

Во врска со пристапите за *објаснување на невработеноста*, разликите меѓу двете школи произлегуваат од фактот што таа во моделите на новите кла-

сичари едноставно не постои, но можно е да се појави како резултат на не-флексибилност на платите – вината за тоа паѓа на синдикатите и на владите (владино инволвирање во регулацијата на пазарот на трудот), а не на самиот пазар, а во новокејџијанските модели е поврзана со ригидностите на платите, грешките во координацијата и воопшто агрегатната неефикасност, или она што често се нарекува пазарен неуспех како иманентна карактеристика на системот.

Еклектицизмот на новите кејџијанци и конвергенција на погледите кон оние на новите класичари

Новите кејџијанци се типични еклектичари. Во овој труд беа анализирани главните подрачја во кои доаѓа до израз нивниот еклектицизам, односно главните подрачја во кои тие, во своите економски модели, вградиле дел од придонесите на новите класичари. Овде само ќе потсетиме на најзначајните меѓу нив:

- Основните принципи на економијата, формулирани уште од страна на класичната економска мисла, кои упатуваат на рационалност, оптимизација на производството и на полезноста, опортунитетниот трошок, значењето на маргиналните големини итн., лежат во основата на новокејџијанските модели, со нужни нијанси поради хетерогеноста на *новите кејџијанци* (Менкју, на пример, по ова прашање е многу поблизок до новите класичари, отколку, Стиглиц или Кругман). Во овој контекст, повторно со нужни нијанси тие прифаќаат дека економските субјекти комуницираат со иднината преку рационалните очекувања;
- Бизнис-циклусите се детерминирани и од шокови на страната на агрегатната побарувачка и од шокови на страната на агрегатната понуда. Во овој контекст, значењето на долгиот рок и полезноста на новокласичарските анализи за долгиот рок, не смее да се проблематизира и да се подведува под знак прашање;
- Сознанијата што произлегуваат од Филипсовата крива на долг рок (тука не смее да се заборава и придонесот на Фелпс, кој во суштина им припаѓа на *новите кејџијанци*), своевремено беа интегрирани во неокласичната синтеза и *новите кејџијанци* нив ги прифаќаат во целост, укажувајќи дека инфлационите очекувања, со текот на времето, ја поместуваат Филипсовата крива нагоре, надесно, условувајќи понеповолен trade-off меѓу невработеноста и инфлацијата. Оттука, ниту една економија не може да смета на зголемување на економската активност преку монетарна експанзија, т.е. на намалување на актуелната стапка на невработеност под природната, а притоа да не рескира „туркање“ на економијата во зона на висока инфлација;
- Тврдењето на базичниот Кејнзов модел за предностите на фискалната пред монетарната политика треба да се напушти. Монетарната политика, поради поголемата флексибилност, е многу корисна во стабилиза-

цијата на економијата. Фискалната политика е соочена со значителни ограничувања при управувањето со агрегатната побарувачка (таа има посилен ефект на страната на агрегатната понуда отколку на страната на агрегатната побарувачка, соочена е со долг time-lag и креира структурни буџетски дефицити), но сепак останува значајна (повторно елементи на еклектицизам) поради корисноста на автоматските стабилизатори и нејзината поголема ефикасност во услови на пролонгирани и перзистентни рецесии – депресии;

- **Новите кејзијанци** во голема мера ги прифаќаат резултатите и консеквенциите врз економските политики што произлегуваат од новокласичарските придонеси (Критиката на Лукас, неефективноста на политиките и неконзистентноста на политиките низ времето), поради што мислењето дека политиките треба повеќе да дејствуваат низ долгорочни правила, а помалку низ дискреции, им е доста блиско;
- **Новите кејзијанци**, во основа, го прифаќаат мислењето на новите класичари дека благодарение на рационалните очекувања, во услови кога институциите (владата и централната банка) имаат висок кредибилитет, дезинфлационите трошоци и коефициентот на жртвување (овој ги покажува загубите во бруто-домашен производ за да се намали стапката на инфлација за еден процентен поен) може да бидат ниски. Но, се разбира, и овде се присутни нијанси. Така, на пример, по однос на прашањето за трошоците на дезинфлација, Фелпс мисли дека во оваа сфера клучно е правилото „само виденото е за верување“, што упатува на заклучокот дека владата и централната банка, за да покажат дека навистина им се посветени на намалувањето на инфлацијата – неопходно е претходно, пред да ја декларираат политиката за дезинфлација – *de facto* да ја намалат инфлацијата (Phelps 2006, p 38). Мнозина економисти, би рекле со право, инсистираат на бројни домени на **конвергенција** на ставовите меѓу овие две школи. ДеЛонг, еден од најеминентните претставници на теоријата на реалните бизнис-циклуси, потенцирајќи пет главни точки и предлози кои ја чинат програмата за истражување на **новите кејзијанци**, на извонредно ефектен начин ги селектира домените на конвергенција меѓу претставниците на новата кејзијанска економија и претставниците на новата класична макроекономија. Во овој контекст, тој потсетува на неколку гледишта на **новите кејзијанци** кои практично и не се разликуваат од оние на новите класичари. Станува збор за следниве гледишта (DeLong 2000, p. 83–84):
- Номиналните ригидности го спречуваат брзото и моментално урамнотежување на цените и тоа е клучната причина за бизнис-циклусите и за флукуациите на аутпутот (бруто-домашниот производ) и вработеноста;
- Во нормални услови, монетарната стабилизациона политика е многу помоќна и покорисна од фискалната стабилизациона политика;

- Бизнес-циклусите и флукуациите на производството може многу подобро да се анализираат доколку се тргне од одржливиот долгорочен тренд на бруто-домашниот производ, наместо од флукуациите на фактичкиот производ околу потенцијалниот производ;
- Вистински начин, пат, да се анализира макроекономската политика е да се согледаат консидарациите за економијата од правилата на економската политика, а не да се анализираат краткорочните, едногодишни или двегодишни ефекти на применуваните политики;
- Неопходно е да се признаат лимитите на стабилизационата фискална и монетарна политика што, по правило, се поврзани со егзистенцијата на *time lag*-овите при нивната имплементација.

Сите овие предлози и размислувања, според ДеЛонг, само ја одразуваат традицијата на монетаризмот од XX век, најдиректно поврзана со професорот Милтон Фридман и неговите трудови од оваа област (во кои доаѓа до идентични заклучоци) во периодот на педесеттите, шеесеттите и раните седумдесетти години. Наспроти овој факт, тврди ДеЛонг, тешко е да се најдат позначајни трудови на *кејнзијанците*, од истиот период, во кои тие вака ги истражиле и ги потенцирале спомнатите пет предлози.

Оттука, новите класичари им забележуваат на *новите кејнзијанци* дека само ја продолжуваат традицијата на монетаризмот од XX век и дека, според тоа, името *нови кејнзијанци*, едноставно, е погрешно име. Во овој контекст, ДеЛонг заклучува дека „влијанието на монетаризмот врз тоа како сите ние денес размислуваме за макроекономијата, беше силно, проникнувачко и суптилно“ (DeLong 2000, p. 85).

Слично на ова, како што ќе видиме подоцна, и Менкју мисли дека името нова кејнзијанска економија не е адекватно и не ја одразува суштината на новокејнзијанските испитувања и заклучоци за круцијалните теми на современата макроекономија (Mankiw 1998, p. 177).

Деталите и овде се корисни и ја потврдуваат евидентната конвергенција на гледиштата.

Професорот Менкју, во третото издание на неговата *Макроекономија*, иако не ги запоставува разликите меѓу *новите кејнзијанци* и новите класичари, во значајна мера ги сведува на разлики детерминирани од временскиот аспект на економската анализа. Тој потсетува и го прифаќа како точно тврдењето на класичарите дека агрегатната понуда на долг рок е вертикална линија. Затоа промените во агрегатната побарувачка не влијаат врз реалниот аутпут и вработеноста, но влијаат врз цените – ако агрегатната побарувачка опадне, се помести налево, општото ниво на цените ќе опадне, и обратно. „Класичниот модел за вертикалната крива на агрегатната понуда се верифицира само на долг рок. На краток рок, некои цени се ригидни и не се усогласуваат моментално со промените на побарувачката. Таа ригидност на цените на краток рок е пречка кривата на агрегатната понуда на краток рок да биде вертикална“ (Mankiw, 1999 p. 267).

Ако појдеме од екстремот дека сите цени се ригидни на краток рок, тогаш кривата на агрегатната понуда ќе биде хоризонтална. Во таква ситуација,

- поместувањето на агрегатната побарувачка нагоре или надолу ќе влијае врз реалниот аутпут и вработеноста, а не и врз нивото на цените. Овие разлики меѓу двете школи, Менкју ги релативизира како *разлики врзани за временската детерминираност на испитувањата* – краток и долг рок.
- Понатаму, ако се погледаат импликациите од тврдењето на теоретичарите на реалните бизнис-циклуси за примарното значење на промените на вкупната факторска продуктивност врз нарушувањето на макроекономската рамнотежа, можно е, исто така, да се изведат два нови пунктови на конвергенција на погледите на *новите класичари* и *новите кејнзијанци*.
- Прво*, теоретичарите на реалните економски циклуси тврдат дека е можно на краток рок, поради дејството на инвестиционите шокови детерминирани од натпросечната промена на вкупната факторска продуктивност, или на очекувањата дека таа ќе се случи, *и потенцијалниот производ да флукутира околу самиот себеси*. Слично мислење на ова, иако изолирано, може да се сретне и кај некои претставници на новата кејнзијанска економија (на пример, Бернанке). На овој начин, теоретичарите на реалните бизнис-циклуси се доближуваат до објаснувања слични на *неокејнзијанците*, односно до заклучокот дека краткиот рок, со кој елаборираат *кејнзијанците*, не може да се запостави (Begg, Fischer, Dornbusch 1997, p. 532–534);
- Второ*, последново имплицира дека теоретичарите на реалните бизнис-циклуси, со значењето што им го придаваат на промените на инвестициите и одразот врз агрегатната побарувачка и номиналниот GDP, признаваат егзистенција на трансмисионен механизам од кејнзијански вид.
- Интересен е фактот дека мислењата за конвергенција на погледите меѓу главните струи на современата макроекономија одат до тврдењето дека на повидок е *нова неокласична синтеза*, чијашто суштина е следнава: „Од новиот класичен модел го зема пристапот на теоријата за динамична стохастична општа рамнотежа. Преференциите, ограничувањата и оптимизацијата се појдовна точка и анализата се гради врз тие микроекономски основи. Од новиот кејнзијански модел ги зема номиналните ригидности и ги користи за да објасни зошто монетарната политика има реални ефекти на краток рок. Најнагласениот заеднички пристап е претпоставката дека монополистичките конкурентски фирми ги менуваат цените со прекини (една, па друга, па трета итн. – Т. Ф.), што резултира во динамика на цените којашто понекогаш се нарекува нова кејнзијанско–Филипсова крива. Срцето на оваа синтеза е дека економијата е систем на динамична општа рамнотежа којашто се разликува од Парето-оптимумот по ригидните цени (и можеби по различни други пазарни несовершености) (Mankiw 2006, p. 39).
- За елементи на конвергенција и на нова синтеза зборува и Вудфорд (Woodford 2009, p. 269–274). Имено, тој мисли дека макроекономската анализа, денес, сè повеќе ги користи современите модели базирани врз општата рамнотежа, пред сè оние што доаѓаат од новокласичарската традиција (новата макроекономија и теоретичарите на реалните бизнис-циклуси), но и оние што доаѓаат од новокејнзијанската традиција кои се означени како модели на динамична стохастичка општа рамнотежа (DSGE), со имперфектни па-

зари и ценовни ригидности. Другите елементи на новата синтеза, според Вудфорд, се однесуваат на потенцирањето на значењето на рационалните очекувања од страна на двете главни струи во современата макроекономија, како и на тврдењето дека реалните шокови играат значајна улога во нарушувањето на макроекономската рамнотежа.

Критики на новокејнзијанските економски модели

Новите кејнзијанци кои претендираат дека креирале нови и инспиративни микроекономски основи на кејнзијанската макроекономија, со кои, во крајна линија, ги објаснуваат и бизнис-циклусите (ригидностите на цените и на платите и асиметричните информации придонесуваат пазарите тешко да се урамнотежуваат), исто така се подложни на критики кои доаѓаат не само од економските теоретичари од спротивставените табори, туку многу често и од сопствените редови.

Критиките што им се упатуваат на **новите кејнзијанци** можеме да ги сублимираме на следниов начин:

- Тие говорат за бројни фактори кои детерминираат номинални и реални ригидности на цените и на платите, со кои понатаму се објаснува бавното урамнотежување на пазарите, посебно на пазарот на трудот. Меѓутоа, тие фактори честопати се сосема различни еден од друг и тешко може да се поврзат во логичен и конзистентен систем. Исто така е тешко меѓу толку бројни фактори да се издиференцираат, селектираат, оние со најсилно влијание врз ригидностите на цените и на платите. Ваквото мислење го дели и често го потенцира дури и Бланшар, еден од најавторитативните претставници на **новите кејнзијанци**. ДеЛонг и Олнеј им забележуваат на **новите кејнзијанци** дека изнесуваат бројни идеи за „микрофундаментите на ригидноста на цените“ (DeLong and Olney 2009, p. 503) и дека тоа е сè, т.е. дека отсутствуваат квантитативни анализи кои ќе потврдат и ќе докажат какво е вистинското дејство на ригидностите на платите и на цените врз економијата, какво е релативното значење на едни фактори наспроти други итн.;
- Мнозина економисти мислат дека дури е несериозно да се тврди дека трошоците врзани со промената на цените на етикетите може да бидат причина за големи нарушувања на економската активност на макро план.
- Критиките што им се упатуваат на теоретичарите на рационалните очекувања, во еден дел се однесуваат и на **новите кејнзијанци**, кои исто така тврдат дека токму рационалните очекувања се начинот на кој луѓето ја антиципираат иднината. Дури, во случајот на **новите кејнзијанци**, овој факт им се забележува како елемент на еклектицизам и преголеми компромиси со економистите од конкурентскиот табор.
- Интересен е фактот дека една од најострите критики на **новите кејнзијанци**, којашто и мошне сугестивно укажува на претходно нотираниите слабости, доаѓа од редовите на **умерените кејнзијанци** и од соп-

ствените редови. Така, на пример, како што ќе видиме и во наредното поглавје, нобеловецот Тобин остро ги критикува новите кејнзијанци за нивниот еклектицизам и прифаќањето на голем број од новокласичарските идеи – посебно оние за репрезентативниот агент, т.е. за моделот на Робинсон Крусо како осамена индивидуа и неговиот рационален избор за урамнотежување на пазарите и др., но и за нивните автентични идеи кои инсистираат на големото значење на номиналните ригидности за состојбата на економијата, концептот на мени-трошоците итн. Поради тоа, Тобин дури мисли дека тие не го заслужуваат **заштитниот знак кејнзијанци**. Една од најострите критики на хипотезата за рационалните очекувања доаѓа од нобеловецот Стиглиц, еминентен претставник на новата кејнзијанска економија, кој во својата книга *Татнежот на деведесеттите* (насловот на книгата асоцира на економскиот бум на американската економија во времето на претседателот Клинтон), вели: **Задолство ми е да известам дека завршија деновите на голем успех на движењето за рационалните очекувања** (*The hayday of the rational expectations movements has ended, I am pleased to report*), Stiglitz 2003, p. 152). Притоа, тој укажува дека периодот по „татнежот на деведесеттите“ покажа дека невидливата рака на Смит лошо функционира, односно пазарите тешко се урамнотежуваат, бидејќи, наспроти хипотезата за рационалните очекувања, во реалниот економски живот постојат асиметрични информации. Според Стиглиц, испитувањата на психолозите, посебно оние на Тверски (Tversky) и Канемен (Kahneman), последниов е добитник на Нобеловата награда за економија за 2002 година, упатуваат на егзистенцијата на „жестоки ирационалности“ во однесувањето на луѓето во економскиот живот (Stiglitz 2003, p. 152–153). Акерлоф и Шилер, како што видовме, исто така, мислат дека луѓето се соочени со бројни нерационалности при донесувањето одлуки за инвестициите и дека не функционира хипотезата за рационалните очекувања.

Поради сите овие критики, некои аналитичари на современите макроекономски концепции со многу дух и шарм ќе забележат дека **„новите кејнзијанци** само го туриле старото вино во нови шишиња“ (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1997, p. 358).

Со оглед на ваквите искази за **новите кејнзијанци**, се поставува прашањето: Во која мера тие, *de facto*, се нови класичари, а во која мера автентични кејнзијанци?

Се разбира, при одговор на вака комплексно прашање, не смее да се користи „црно-бел“ пристап. Менкју во една пригода ќе напише: „Сите модерни економисти, до определен степен, се класичари. Сите ние ги учиме нашите студенти за оптимизација, за рамнотежа и за ефикасност на пазарот. Како да се усогласат овие две визии за економијата – едната фундирана врз Адам Смитовата невидлива рака и Алфред Маршаловите криви на понуда и побарувачка, другата фундирана на Кејнзовата анализа на економијата која страда од недоволна агрегатна побарувачка – беше длабоко и опстоју-

вачко прашање откако макроекономијата стана посебен дел на студирање“ (Mankiw 2006, p. 35).

Некои економисти мислат дека **новите кејнзијанци** се повеќе класичари отколку вистински кејнзијанци, дека нивното враќање кон Кејнз е повеќе метафорично отколку реално и дека „нивното размислување и нивните заклучоци не ги дистанцираат вистински од нивните колеги ’нови класичари“ (Combemale 2006, p. 3).

Нашето мислење е дека **новите кејнзијанци** имале доволно храброст да расчистат со некои погледи и сфаќања на Кејнз – кои од страна на неговите популаризатори, по појавата на *Општата теорија...*, се третираше како догми (за ова ќе стане збор подоцна) – и да се впуштат во елаборација на комплексните прашања за макроекономски фундаменти на кејнзијанизмот, да го прифатат значењето на долгиот рок и да внесат во нивното учење многу други придонеси кои доаѓаат од таборот на новите класичари.

Од друга страна, она што битно ги диференцира од новите класичари е тврдењето дека пазарите тешко се урамнотежуваат – тврдење поткрепено со испитувањата и со придонесите кои се составен дел на новите макроекономски фундаменти на кејнзијанизмот. Во оваа смисла се вели: „Целта на новата класична економија е да го дискредитира кејнзијанскиот модел и да го замени со модел на пазари кои се урамнотежуваат, се чистат, и таквиот модел да го користи во економските анализи. Тој напор се покажа безуспешен. Доказ е фактот што се користат аналитички орудија за да се развијат нови генерации модели кои претпоставуваат ригидни цени“ (Mankiw 2006, p. 39).

УМЕРЕНИТЕ И НОВИТЕ КЕЈНЗИЈАНЦИ

Умерените кејнзијанци за отворените прашања на макроекономијата

Умерените кејнзијанци, слично како и *новите кејнзијанци*, мислат дека *пазарите бавно се урамнотежуваат*, во прв ред како резултат на нефлексибилноста на цените и на платите, но и како резултат на постоењето синдикати и државна интервенција на пазарот на трудот – минимални плати и социјални трансфери. Сепак, тие, како еклектичари, мислат дека пазарите, на крајот на краиштата, завршуваат во рамнотежа, но дека за тоа е потребен временски период кои тие го профилираат на пет години.

Во однос на прашањето за *краткиот и долгиот рок, умерените кејнзијанци*, доследни на Кејнзовата традиција, мислат дека краткиот рок не смее да се запостави. Според нив, опаѓањето на агрегатната побарувачка на *краток рок* може да предизвика остра рецесија. Но тие, како *еклектичари* (кејнзијанци на краток, а монетаристи на долг рок), не го потценуваат значењето и на долгиот рок – зашто веруваат во урамнотежувањето на пазарите на долг рок.

Умерените кејнзијанци се еклектичари и во однос на прашањето за *начинот на кој луѓето ја антиципираат иднината, начинот на кој економските субјекти комуницираат со иднината*. Дел од нив ги прифаќаат адаптивните, а дел рационалните очекувања.

Умерените кејнзијанци, главните *извори на економските флукуации* ги лоцираат на страната на агрегатната побарувачка.

Умерените кејнзијанци мислат дека владите, на краток рок, мора да водат *стабилизациона политика*, во спротивност појавената рецесија ќе манифестира тенденција за понатамошно заострување. Тие, во основа, се застапуваат за дискрециони политики, бидејќи мислат дека автоматските стабилизатори на фискалната политика и правилата врзани за фискалната и монетарната политика не овозможуваат доволна флексибилност за реакција на владите во услови на рецесивен или инфлаторен јаз, односно дека дискреционите политики се неопходни, особено во услови на потешки нарушувања на макроекономската рамнотежа. Во рамките на клучните ста-

билизациони политики, поголемо значење ѝ припишуваат на фискалната политика. Од друга страна, како еклектичари, тие мислат дека на *долг рок* владите треба да обезбедат пораст на бруто домашниот-производ преку мерките на економската политика на страната на понудата. Доколку во економијата постои инфлација, на *долг рок* треба да се конципира фискална и монетарна политика, што ќе биде компатибилна со ниски стапки на инфлација. *Умерените кејнзијанци* не прават јасна дистинкција меѓу мерките на страната на агрегатната побарувачка и на страната на агрегатната понуда (типичен пример е Тобин, кој потенцира дека инвестициите, иако компонента на агрегатната побарувачка, имаат силно дејство врз агрегатната понуда).

Сличности и разлики меѓу умерените и новите кејнзијанци

Овде би селектирале две генерални сличности меѓу *умерените* и *новите кејнзијанци*.

Едната е скептицизмот на двете макроекономски школи од неокејнзијанска провениенција за способноста на пазарите за саморегулација. „*Старите* и *новите кејнзијанци* споделуваат подеднаков скептицизам за способноста на невидливата рака да ја одржи полната вработеност. Сите економските циклуси ги гледаат како генерализиран неуспех на пазарот“ (Mankiw 1998, p. 172).

Другата заедничка карактеристика и за *умерените* и за *новите кејнзијанци* е нивниот еклектицизам. Еклектицизмот првин се појави кај *умерените кејнзијанци* – тој, всушност, влезе на голема врата во современата макроекономија преку неокласичната синтеза. Во овој контекст може да се тврди дека *новите кејнзијанци* само ја продолжија традицијата за еклектицизмот прифатена од нивните претходници. Заедничка карактеристика и за *умерените* и за *новите кејнзијанци* се критиките што тие ги трпат токму за еклектицизмот и токму од сопствените редови. Еклектицизмот на *умерените кејнзијанци* е критикуван од посткејнзијанските економисти, а еклектицизмот на *новите кејнзијанци* и од *посткејнзијанците* и од *умерените кејнзијанци*.

Разликите меѓу *умерените* и *новите кејнзијанци* ќе ги изнесеме автентично преку исказите по ова прашање на двајца еминентни *неокејнзијанци* – нобеловецот Тобин, како типичен претставник на *умерените кејнзијанци*, и професорот Менкју, како типичен претставник на *новите кејнзијанци*.

Нобеловецот Џејмс Тобин на прашањето: Која е суштинската разлика меѓу неговата концепција за кејнзијанската економија и придонесот на *новите кејнзијанци*, и дали таа се сведува на фактот што *новите кејнзијанци* ги прифаќаат рационалните очекувања и многу други монетаристички идеи, одговара: „Да, тие ги прифаќаат рационалните очекувања. Повеќе од тоа, тие ја прифаќаат методологијата за теоријата на изборот и на репрезентативниот агент (Робинсон Крусо како осамена индивидуа и неговиот рационален избор – Т. Ф.), нешто што јас не го правев. Тие многу повеќе од

мене ја прифаќаат идејата за урамнотежувањето на пазарите, сеедно што ја нијансираат со несовршената конкуренција. Тие нагласуваат дека нивна задача е да ги рационализираат претпоставените номинални ригидности на платите и цените, една рационалност којашто би овозможила монетарните шокови да имаат реални консеквенции. Мислам дека тоа не е идеја на Кејнз. Кејнз принципиелно се интересираше не за номиналните шокови на побарувачката, туку за реалните шокови кои би креирале проблеми дури ако цените беа флексибилни. *Неокејнзијанците* (мисли на новите кејнзијанци – Т. Ф.) претендираат дека тие само сакаат да покажат во која мера се значајни претпоставените номинални ригидности, пред да ги воопштат објаснувањата за невработеноста. Не мислам дека тие се претерано уверливи – и сигурен сум дека Кејнз беше на исто мислење – да се претендира дека вкупноста на проблемите на ефективната побарувачка се сведува на реалните трошоци за промена на цените на етикетите, мислам дека Кејнз би се потсмевал на идејата дека овие трошоци претставуваат проблем за задоволително користење на ресурсите и причина за голема депресија, или за сите други суштински загуби на економската активност. Тоа нема кредибилитет. Доколку јас би располагал со право да им доделам заштитен знак „кејнзијанци“, јас не би ги овластил да го користат“ (Tobin 1997, p. 152–153).

Наспроти сличностите, Менкју вели дека постојат *суштествени разлики* меѓу старите и *новите кејнзијанци*, односно дека: „...кејнзијанската економија од 90-тите години не личи на кејнзијанската економија од 30-тите, дури ни на онаа од 60-тите. За некои *стари кејнзијанци*, тешко е новата кејнзијанска економија да се препознае како кејнзијанска. Всушност, новата кејнзијанска економија изгледа дека е поблиска до класичната економија на Дејвид Хјум, или дури до монетарната економија на Милтон Фридман“ (Mankiw 1998, p. 172).

Значајните разлики меѓу *старите* и *новите кејнзијанци*, Менкју ги анализира низ повеќе, според него, спорни кејнзијански погледи и сфаќања, што различни економисти од кејнзијанска провениенција ги издигнале на нивото на догми и кои, според Менкју, треба да бидат напуштени. Станува збор за следниве спорни погледи и сфаќања (Mankiw 1998, p. 172–176):

Прво, најдобриот начин да се разбере како функционира економијата е внимателно да се чита Општата теорија... на Кејнз;

Второ, лекциите на класичната економија се бескорисни за разбирање на светот;

Трето, капиталистичките економии се водени од појавата на прекумерно штедење, а токму тоа ги води кон пролонгирана стагнација: оттука, буџетскиот дефицит е добар за економијата;

Четврто, буџетската политика е моќен инструмент за стабилизација на економијата, додека монетарната политика има мало значење;

Петто, оние што донесуваат одлуки за економијата, би требало да научат да живеат со инфлација, бидејќи тоа е цената што треба да се плати за ниско ниво на невработеност;

Шесто, оние што донесуваат одлуки за економијата, би требало да се слободни во преземањето дискрециони мерки како одговор на промените на економските услови и да избегнуваат врзување за фиксни правила на политиките.

Овде треба да се има предвид фактот дека овој труд на Менкју е објавен во 1992 година и дека, во меѓувреме, овие спорни мислења кои произлегуваат од базичниот Кејнзов модел во дел се надминати, дури и од страна на економистите од неокејнзијанска провениенција – исклучок е присутен кај дел од посткејнзијанските економисти (*ортодоксните кејнзијанци*). Дури повеќе од тоа, околу некои од овие спорни прашања, погледите значајно *конвергираа*, па дури и се изградија стандардни економски знаења. Така, на пример, и *умерените* и *новите кејнзијанци* не го потценуваат значењето на долгиот рок – Тобин мислел дека на долг рок пазарите тендираат кон урамнотежување, а Менкју вели дека долгиот рок и не е толку долг колку што мислел Кејнз („на долг рок сите сме мртви“). Понатаму, денес најголемиот број макроекономисти, без оглед на која школа ѝ припаѓаат, укажуваат на големото значење на штедењето за економскиот раст и на тесната меѓузависност на штедењето и инвестициите, подеднакво и за затворена и за отворена економија (Stiglitz, 2000, p. 763). Макроекономистите денес не се сомневаат во ефикасноста на монетарната политика во стабилизацијата на економиите (освен во исклучителни ситуации – тешки депресии). Дел и од *новите кејнзијанци* мислат дека таа е пофлексибилна и поефикасна од фискалната политика – поради пократкото временско задоцнување (Frank and Bernanke 2009, p. 665). Придонесите на Фридман и на Фелпс потврдија дека инфлацијата, на долг рок, секогаш и насекаде е монетарен феномен, дека на долг рок се нарушуваат стабилните односи меѓу невработеноста и инфлацијата и дека високата ценовна стабилност, т.е. ниската стапка на инфлација, е основна цел на централните банки во најголемиот број земји во светот. Дефинитивно, денес расте бројот на макроекономистите кои веруваат дека клучните макроекономски политики треба да бидат базирани врз долгорочни правила, наместо врз дискреции.

Според Коландер (Colander 1992, p. 9), суштинската разлика меѓу *неокејнзијанците* (тука пред сè мисли на *умерените кејнзијанци*) и *новите кејнзијанци* произлегува од фактот што во неокејнзијанските модели истражувањата за ригидностите на цените и на платите и, поврзано со тоа, релативно бавното чистење на пазарите, имаат фундаментално значење. Ригидностите на платите во комбинација со недоволната агрегатна побарувачка детерминираат невработеност. *Новите кејнзијанци*, иако не негираат дека ригидноста на платите може да предизвика невработеност, мислат дека тој вид истражувања не се многу релевантни – ваквиот заклучок, според нас, сепак, не е генерален став на *новите кејнзијанци*, бидејќи само дел од нив тврдат дека невработеноста може да егзистира и во услови на совршено флексибилни плати.

ПОСТКЕЈЊЗИЈАНСКИТЕ КРИТИКИ НА УМЕРЕНИТЕ (СТАРИТЕ) И НА НОВИТЕ КЕЈЊЗИЈАНЦИ

Посткејџијанците (уште се нарекуваат *ортодоксни, екстремни кејџијанци*) себеси се сметаат за најдоследни и најавтентични толкувачи на Кејџовото економско учење. *Пазарите, според нив, се урамнотежуваат многу бавно*, а пазарот на трудот може да биде во перманентна нерамнотежа. За нив, *краткиот рок е најзначаен*. Во однос на прашањето за *антиципирањето на иднината*, тврдат дека не е познато како се формираат очекувањата (ваквото мислење се изведува врз основа на Кејџовиот исказ дека многу малку знаеме за тоа како луѓето комуницираат со иднината). Причините за *нестабилноста* исклучително ги лоцираат на страната на агрегатната побарувачка – автономни промени на агрегатната побарувачка. *Управувањето со агрегатната побарувачка* е најзначајно за нив.

Посткејџијанците се остри критичари, подеднакво, и на *старите* и на *новите кејџијанци*.²⁶

Најсинтетички гледано, *посткејџијанците* им забележуваат на *старите* и на *новите кејџијанци* за погрешното читање и погрешното разбирање на Кејџовата *Општа теорија*, и посебно за начинот на кој тие го разбираат значењето што Кејџ ѝ го придавал на ефективната побарувачка, на факторите кои условуваат невработеност и неискористеност на останатите расположливи ресурси во економијата, од што, понатаму, произлегува и погрешното разбирање на импликациите врз економските политики – посебно фискалната. Ваквите забелешки, Пол Дејвидсон, еминентен претставник на американската посткејџијанска струја, кој посебно остро го критикува Тобин, како претставник на *старите кејџијанци*, ги синтетизира на следниов начин: (Davidson 1998, p. 16; 34.):

- *старите кејџијанци* не разбираат дека Кејџовиот принцип на ефективна побарувачка е општа теорија (оттука и насловот на капиталното дело на Кејџ) применлива на сите економски режими, а не, како што мисли Тобин, само на состојба кога општата економска активност е ог-

²⁶ Заинтересираните за оваа проблематика ги упатуваме на зборникот на трудови на еминентни посткејџијанци под наслов: *New Keynesian Economics / Post Keynesian Alternatives* (Edited by Roy J. Rotheim, Routledge, London and New York, 1998).

раничена од побарувачката, но не и од понудата (се работи за Тобиновиот став за економија која познава два режима, изнесен на стр 108–109 од овој труд);

- причината за постоење на недоброволна, принудна невработеност, според Кејнз, е проблем на ликвидност (преференцијата на пари, чувањето пари заради различни мотиви, оневозможува, во определени периоди, да се реализираат производите), а не, како што мислат *старите* и *новите кејзијанци*, проблем на нефлексибилност на цените и платите, кои понатаму оневозможуваат чистење на пазарите – *посткејзијанците* тврдат дека нефлексибилноста, т.е. ригидностите се нужен, но не и доволно услов за појава на принудна невработеност;
- заедничко за *старите* и за *новите кејзијанци* е мислењето дека долгорочните политики за полна вработеност треба да овозможат засилена конкуренција и флексибилност на пазарите, преку дерегулација, промовирање на дисеминација на пазарни информации и поттикнување на претприемништво, како и промовирање на глобална конкуренција со потполно флексибилни девизни курсеви – ова е мислење коешто не се разликува од она на новите класичари;
- и *старите* и *новите кејзијанци* мислат дека буџетскиот дефицит треба да се користи само на краток рок, за решавање на повремени проблеми, додека на долг рок преферираат урамнотезен буџет. Кејнз, според посткејзијанците, напротив, се застапувал за перманентно инволвирање на владите во економската активност, преку социјализација на инвестициите и преку креирање на буџетски дефицити за капитални инвестиции (но, не и за тековните буџетски трошоци). Тој, исто така, се застапувал и за фиксен но прилагодлив режим на девизни курсеви и за владина контрола на капиталните текови.

Во овој контекст не треба да се заборава фактот што *посткејзијанците*, посебно Џоан Робинсон, како што видовме, остро ја критикуваат неокласичната синтеза, а нивните творци ги нарекуваат со погрдни имиња.

Посткејзијанците, исто така, мислат дека микроекономските фундаменти на *новите кејзијанци* се погрешни, посебно забележувајќи им дека претпоставката за рационално однесување на економските субјекти е во спротивност со нивното тврдење за постоење на асиметрични информации и несовершена конкуренција, како особени извори на ригидност на цените и платите (Nistico and D’Orlando 1998, p. 147).

КОНВЕРГЕНЦИИ И СТАНДАРДНИ ЕКОНОМСКИ ЗНАЕЊА

Дали разликите во третманот на значајни макроекономски прашања се од формална или суштинска природа?

Досегашната анализа потврди дека егзистенцијата на двете големи економски школи, едната од неокејнзијанска, а другата од неолиберална провениенција, и врз таа основа поделеноста на економските теоретичари на два различни и во основа заемно конкурентни табори, претставува препознатлива карактеристика на современата макроекономија.

Студентите по економија, а и интелектуалците од нееекономска струка кои се интересираат за економски теми, кога за првпат ќе се соочат со разликите во погледите и сфаќањата на конкурентните школи за така значајни микроекономски и макроекономски прашања (како што се оние за брзината на урамнотежување на пазарите, за значењето на краткиот и долгиот рок во економијата, за начините за антиципирање на идните економски настани и понатаму за макроекономската рамнотежа и причините за нејзиното нарушување, за причините за флукуациите на реалните фактори – инвестициите, бруто домашниот производ, вработеноста, за природата, карактерот и оправданоста на мерките на економската политика и итн.), остануваат збунети. Збунети затоа што, барем на прв поглед, преовладува впечатокот дека разликите помеѓу економистите, дури и меѓу оние кои припаѓаат на иста економска школа, за круцијални прашања, се крупни, суштински и често непремостливи.

Но дали е тоа навистина така?

Прво, нашата анализа за домените на конвергенција помеѓу новите класичари и новите кејнзијанци (денес конфронтацијата во макроекономската наука е токму на релација **нови класичари – нови кејнзијанци**) не убедуваат токму во спротивното тврдење – дека повеќе станува збор за разлики од формална отколку од суштинска природа, за донекаде различни начини на гледање, различни интерпретации, на исти прашања. Дури и ако се вратиме назад, во периодот пред осумдесеттите години на минатиот век, кога конфронтацијата во макроекономската наука се одвиваше на релација **неокејнзијанци – монетаристи**, повторно ќе се види дека разликите по-

меѓу двете школи повеќе се од формална отколку од суштинска природа.²⁷ Во таа смисла Бег, Фишер и Дорнбуш, зборувајќи за различните пристапи меѓу доминантните економски школи и одделните струи во нивни рамки, ќе констатираат: „Ве покануваме да не ги означувате овие конкурентни позиции како раздвоени и спротивставени визии, туку во нив повеќе да видите умерено различни мислења во спектарот на сите позиции што е можно да се застапуваат.“ (D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, 1999, p. 317).

Дека конфронтациите меѓу различните економски школи по суштинските економски прашања честопати се сведуваат на разлики од формална природа, на умерено различни гледања и интерпретации на исти прашања, а не на сосема различни, спротивставени и непомирливи гледишта, некои автори го објаснуваат со желбата на самите економски теоретичари да го „диференцираат својот производ“, слично како што тоа го прават и фирмите кои дејствуваат во услови на ограничена конкуренција. Природата на овие разлики извонредно успешно и пластично ја искажува професорот Стенли Фишер, кога вели: „Ако читате како Фридман објаснува зошто задоцнувањата (*time lag*-от – Т. Ф.) кај монетарната политика се долги и променливи, ќе видите дека тоа е комплетно кејнзијански. Вие можете да ги читате анализите на Фридман и на Тобин за трансмисионите механизми во монетарната сфера без да бидете во состојба да погодите кој што напишал. Аналогично што вообичаено ја користам ме враќа во времето кога бев дете и се забавував препознавајќи ги колите кои поминуваа по патот. Разликата што постоеше меѓу *шевролет* и *форд* тогаш ми изгле-

²⁷ Во макроекономијата постојат две основни равенства на агрегатната побарувачка и вкупниот аутпут на економијата. Едното $C + I + G + (X - M) = GDP$ го застапуваат *неокејнзијанците*, а другото $MV = PQ$ го застапуваат *монетаристите*. Меѓутоа, со мала досетливост може да се докаже дека двете равенства ни покажуваат иста работа, односно дека кејнзијанското равенство може да биде „преведено“ во монетарни термини. Имено, агрегатната побарувачка кај *неокејнзијанците* се сведува на збир на потрошувачката на финални добра и услуги на сите сектори (секторот на населението, секторот на претпријатијата, секторот на државата и секторот на надворешната размена), што истовремено ни го дава и вкупниот бруто домашен производ на економијата (збир на вредноста на сите произведени финални добра и услуги во една економија во текот на определен временски период – најчесто една година). Агрегатната побарувачка кај монетаристите е креирана од масата пари во оптек (понудата на пари) и брзината на обртот на паричната единица, што истовремено го претставува и вкупниот бруто домашен производ (десната страна на равенството кај монетаристите е фактички производ на различните стоки и услуги и нивните цени).

Според тоа, левата страна на неокејнзијанското равенство е еднакво на левата страна на монетаристичкото равенство: $C + I + G + (X - M) = MV$, односно десната страна на неокејнзијанското рамниште е еднаква на десната страна на монетаристичкото равенство: $GDP = PQ$.

Сепак, една разлика останува – додека Кејнзовото сумирање на компонентите на агрегатната побарувачка ја индицира планираната финална потрошувачка, монетарниот еквивалент MV ја покажува актуелната потрошувачка. Но, и покрај сè, останува фактот дека се работи за ... „два пристапа кои се два начина на гледање на иста работа“ (McConnell, Brue, p. 321). Пошироки елаборации за овие прашања заинтересираните можат да најдат во нашиот труд: *Современите макроекономски концепции и економските политики*, изд. Економски факултет – Скопје, 2001.

даше енормна. Ако денес гледам една стара кола, можам да видам дека тоа е модел од 1950 година, но сум на мака да го разликувам **форлот** од **шевролетот**, бидејќи тие практично се идентични. На ист начин за тие економисти, користените методи и модели, како и третираните прашања, беа многу слични“ (Fischer 1997, p. 42–43).

Второ, меѓу економистите сепак постои висок степен на согласување токму по суштинските економски прашања, наспроти широко распространетото верување на обичните луѓе дека економистите меѓусебно тешко се разбираат. Притоа, некои студии и анкети потврдуваат дека степенот на согласување е поголем во микроекономијата отколку во макроекономијата.²⁸ Тоа е така најверојатно поради фактот што дел од круцијалните прашања кои ги третира макроекономијата (во прв ред, инфлацијата и невработеноста) по

²⁸ Инаку, самите економисти многу често го поставувале прашањето за домените на согласувањето, односно несогласувањето во економската наука. Во тој контекст, во САД се изготвени две основни студии, едната во 1979 година (Kearl, Pope, Whiting and Wimmer, „A Confusion of Economists?“, *American Economic Review*, May), а другата во 1992 година (Alston, Kearl, Vaughan, „Is There a Consensus Among economists in the 1990?“, *American Economic Review*, May), во кои степенот на консензус е мерен преку т.н. индикатор за релативна ентропија кој варира од нула до 1, при што нулата покажува комплетен консензус, а единицата непостојење консензус (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1997, p. 447–453). Притоа, студијата на Керл потврди дека степенот на согласување меѓу економистите е далеку поголем во областа на микроекономијата (околу прашањата за значењето на механизмот на цените во алокацијата на расположливите ресурси), отколку во областа на макроекономијата, но и дека мислењето за егзистенција на генерално несогласување меѓу економистите, едноставно, нема реална основа. До слични констатации доаѓа и студијата на Алстон, којашто е изготвена подоцна, во почетокот на деведесеттите години, со забелешка дека, сепак, анкетите потврдиле оти егзистенцијата на прилично висок консензус во макроекономијата за големата улога на понудата на пари во детерминирањето на економските циклуси (од времето кога монетаризмот стана преовладувачка ортодоксија), сега е доста релативизиран – да потсетиме дека најпрвин претставниците на новата класична економија, а подоцна особено теоретичарите на реалните бизнис-циклуси, во голема мера го оспорија тврдењето за монетарните фактори како клучна детерминанта за нарушување на макроекономската рамнотежа. Студијата, исто така, потврди дека Кејнзовата ортодоксија остана значајна преокупација на економистите кои дипломираше во периодот до шеесеттите години (Snowdon, Vane, Wynarczyk 1997, p. 450–451). Слични студии се реализирани и во Велика Британија – едната во 1973 година (Brittan, *Is There an Economic Consensus?*, Macmillan – London), а другата во 1992 година (Ricketts and Shoesmith, *British Economic Opinion: A Survey of a Thousand Economists*, London, Institute of Economic Affairs). Студијата на Британ покажа дека меѓу англиските економисти постои консензус, па дури и интелектуална симпатија за значењето и за ефикасноста на механизмот на цените, но и за основните поставки на кејнзијанската економска мисла. Таа исто така потврди дека англиските економисти многу се интересираат и за значењето на распределбата на доходот. Студијата на Рикет и Шоусмит покажува дека меѓу британските економисти постои поширок консензус околу потребата механизмот на цените да се комбинира со активната улога на државата, посебно во време на рецесии, односно потврди дека ставовите за многу важни макроекономски прашања се под прилично големо влијание на кејнзијанската ортодоксија. Други студии потврдуваат дека консензусот во микроекономијата во европските земји е помал отколку во Америка и дека во некои европски земји економистите сепак имаат силна доверба во ефикасноста на механизмот на пазарот (Швајцарија и СР Германија, на пример), а во други (Франција и Австрија) се потенцира неопходноста на државната интервенција како коректив на пазарната алокација на ресурсите.

природата на нештата се и значајни политички прашања – за нив секојдневно се пишува во весниците, за нив се конфронтираат економистите и политичарите, економистите и креаторите на економската политика итн. (Fischer 1997, p. 36; Fridman 1997, p. 193). Доколку, пак, се постави прашањето за пожелните стапки на инфлација или на невработеност, нужно навлегуваме во сферата на нормативната економија, којашто во анализата внесува етички и вредносни критериуми и, поради што, разликите нужно се продлабочуваат – наместо да се смалуваат. Сепак, овде не станува збор за некаков општ консензус, бидејќи тој едноставно не е можен, со оглед на фактот што карактерот на самата економска наука тоа не го овозможува, зашто нужно би се свел на некакво „еднумие“ и на уназадување на економската наука.

Трето, конфронтацијата меѓу претставниците на различните економски школи по значајни прашања останува иманентна карактеристика на економската наука, тоа е дури и траен услов за одржување на нејзината виталност и за доаѓање до стандардни економски знаења. Овде уште еднаш ќе потенцираме дека не станува збор за општ консензус, туку за разрешување на едно, друго или трето комплексно и често контроверзно економско прашање. Во моментот кога разрешуваме едно контроверзно економско прашање, се јавува друго, коешто нужно предизвикува конфронтации меѓу економистите. Тоа е патот на прогресот на економската наука. Во оваа смисла, „...Може да се очекува консензус по специфични прашања, но консензусот во сите домени на истражување нема смисла, бидејќи тој би се свел на стагнација и на умирање“ (Lucas 1997, p. 248).

Од конвергенции до стандардни економски знаења

Економистите, особено во поново време, настојуваат да ги откријат и да ги потенцираат домените во кои е постигнат консензус, да ги фокусираат одговорите на одделни прашања кои може да имаат вредност на стандардни економски знаења. Така, на пример, професорот Менкју, наспроти т.н. контроверзии кои ги следат современите стабилизациони политики, говори за четири најзначајни лекции од макроекономијата за кои постои висок степен на согласност меѓу економистите. Тие се следниве (Mankiw 2000, p. 526–529):

- На долг рок, животниот стандард на граѓаните е детерминиран од капацитетот на земјата за производство на добра и услуги;
- На краток рок, агрегатната побарувачка влијае врз обемот на добра и услуги што го произведува земјата;
- На долг рок, стапката на пораст на понудата на пари ја детерминира стапката на инфлација, но нема влијание врз стапката на невработеност;
- На краток рок, креаторите на монетарната и на фискалната политика се соочени со замена, компромис, меѓу инфлацијата и невработеноста.

Професорот Стиглиц во своите *Принципи на модерната економија* селектира дури 19 столбови на консензус меѓу економистите за специфични економски прашања – микроекономски и макроекономски (Stiglitz 2000, p. 21–652):

- Реткоста е фундаментален принцип во економијата – во економијата нема „бесплатен ручек“ (*there is no free lunch*), што понатаму значи дека ако сакаш да имаш повеќе од едно добро, мораш да имаш помалку од друго добро;
- Поттиците во економијата имаат круцијално значење – профитите ги мотивираат претпријатијата да произведуваат добра и услуги кои ги бараат потрошувачите, платите ги поттикнуваат луѓето да работат, итн.;
- Доброволната размена на добра и услуги (меѓу индивидуите или меѓу земјите) им користи на сите;
- На конкурентските пазари, цените се детерминирани од законот на понудата и побарувачката – истото се случува и на пазарот на трудот и на капиталот;
- Во модерните економии, финансиските пазари играат централна улога, бидејќи овозможуваат да се изнајдат фондови за нови претпријатија, да се развијат постојните претпријатија и да се подели ризикот;
- Во модерните економии, државата игра значајна улога: таа ги коригира пазарните неуспеси, обезбедува редистрибуција на доходот, врши бројни социјални функции. Иако ваквите активности на државата се предмет на бројни контроверзии, сите ја признаваат важната улога на државата во економиите;
- Конкурентските пазари лежат во срцето на модерните економии и преку системот на цените и профитите ја обезбедуваат ефикасноста на економиите. Тие егзистираат и покрај фактот што се јавуваат домени на пазарен неуспех;
- Конкуренцијата на бројни пазари е ограничена. На ограничените пазари, претпријатијата не се независни во донесувањето на сопствените деловни одлуки – напротив, тие мора да ги антиципираат решенијата на нивните конкуренти (стратешки интеракции);
- Модерните економии се базираат врз иновациите. Државата игра значајна улога во поддржувањето на иновациите – не само преку заштита на интелектуалната сопственост, туку и преку финансиска поддршка на фундаменталните истражувања;
- Имперфектните информации имаат силни импликации врз функционирањето на одделните пазари. Тие го предизвикуваат проблемот на неповолно избирање и морален hazard;
- Во затворена економија, во услови на полна вработеност, порастот на јавната потрошувачка ќе биде на штета на потрошувачката на домаќинствата и/или на инвестициите. Во отворена економија, јавната потрошувачка ќе предизвика задолжување на економијата во странство;
- Во услови на полна вработеност, порастот на понудата на пари ќе предизвика пропорционален пораст на цените и на платите, без реални консеквенции;

- За да се зголеми животниот стандард, потребно е да се зголеми продуктивноста, а тоа ќе се случи ако порасне трошењето за истражување и за развој, ако се инвестира во нови технологии, во инфраструктура, во згради и опрема, итн.;
- Невработеноста, генерално гледано, се јавува кога доаѓа до поместување на агрегатната побарувачка за труд кога платите не успеваат да се усогласат. Ваквите поместувања најчесто резултираат со промени во глобалното производство;
- Кога економијата располага со неискористени ресурси, порастот на агрегатната побарувачка предизвикува пораст на вкупното производство, без значителен ефект врз нивото на цените;
- Кога економијата функционира на ниво блиско до потенцијалниот бруто-домашен производ, порастот на агрегатната побарувачка врши притисок врз порастот на цените со мал ефект врз производството;
- Кога економијата располага со неискористени капацитети, стимулацијата на агрегатната понуда има мал ефект врз производството;
- Во состојба на неискористени ресурси и ригидност на цените, зголемувањето на понудата на пари ја стимулира економијата, односно провоцира пораст на вкупното производство;
- Во периоди на силна рецесија, монетарната политика е релативно неефикасен инструмент за стимулирање на заздравувањето на економијата;

Од изнесените 19 столбови на консензус меѓу економистите, 10 се однесуваат на микроекономијата, со што се потврдува тезата дека во оваа сфера несогласувањата меѓу економистите се помали – фактички сите економисти ја признаваат ефикасноста на конкурентските пазари во алокацијата на ретките ресурси и во основа не го проблематизираат постоењето на домени на пазарен неуспех. Другите 9 столбови, главно, се фокусирани во макроекономијата и исто така се потврда на тезата дека конфронтациите и по најсложените економски прашања нужно исфрлаат на површина стандардни економски знаења како придобивка на современата економска наука.

Слично на ова, професорот Оливије Бланшард, синтетички гледано, потенцира пет столбови на согласност, на *Common Beliefs* (заедничко верување) во модерната макроекономска наука (Blanchard 2006, p. 585):

- (1) На краток рок, промените во агрегатната побарувачка влијаат врз аутпутот, врз бруто-домашниот производ – поголемата доверба на потрошувачите, поголемите буџетски дефицити и зголемената понуда на пари го зголемуваат GDP и ја намалуваат невработеноста;
- (2) На среден рок, GDP се враќа на своето природно ниво, т.е. на нивото на природната стапка на невработеност;
- (3) На долг рок, акумулацијата на капиталот и технолошкиот прогрес се главните детерминанти на нивото на GDP;
- (4) Монетарната политика влијае врз GDP само на краток рок. Високите стапки на пораст на понудата на пари може да предизвикаат висока инфлација;

- (5) Фискалната политика има краткорочни, среднорочни и долгорочни ефекти врз GDP. Повисокиот буџетски дефицит најчесто го зголемува GDP на краток рок. На среден рок, неговото позитивно дејство врз аутпутот исчезнува, а на долг рок најчесто ја намалува акумулацијата на капиталот и големината на аутпутот.

Други автори (DeLong и Olney 2009, p. 510–515), проблемот на приближување, на конвергенција на погледите на различните економски школи за значајни економски прашања и теми и пошироко процесот на формирање на стандардни економски знаења го утврдуваат со поразличен пристап, т.е. со поставување на следниве прашања:

Што знаат економистите?

Што не знаат економистите, а можат да разберат, да научат?

Што е она што економистите никогаш нема да го научат?

Одговорите на *првото прашање (што знаат економистите?)* фактички ги селектира домените во кои меѓу економистите постои *висок степен на согласување, на консензус*. Во однос на *тековната состојба на економијата*, според ДеЛонг и Олнеј, економистите денес располагаат со солидни методи и техники, т.е. со солидни знаења за мерење на клучните макроекономски агрегати: степенот на вкупната економска активност (GDP) и потенцијалниот GDP, стапката на невработеност на економијата и стапката на инфлација на економијата. Во однос на *долгорочниот економски раст*, економистите денес добро ги познаваат клучните фактори кои го детерминираат растот. Тие располагаат со солидни знаења за демографијата како основа за понудата на работна сила, за значењето на инвестициите во човечки и во физички капитал за динамизирање на растот, за клучното значење што ѝ припаѓа на технологијата во развојниот процес и во неговата одржливост, како и за значењето на добрата заштита на сопственичките права, промоцијата на образованието и на иновациите како предуслови за успешен економски раст. *За бизнис-циклусите, невработеноста и инфлацијата на долг рок*, економистите знаат дека економистите, на долг рок, се приближуваат до состојба на полна вработеност, дека следните пет години по рецесија доаѓа до експанзија, до „бум“ на економската активност, односно дека секој силен „бум“ условува следните пет години да бидат проследени со опаѓачка економска активност, дека преголемото трошење на државата води кон истиснување (*crowding out*) на инвестициите и дека на монетарната политика, на долг рок, ѝ припаѓа круцијално значење во детерминирањето на општото ниво на цените, т.е. на стапката на инфлација. Што се однесува, пак, до *бизнис-циклусите, невработеноста и инфлацијата на краток рок*, економистите знаат дека базичниот Кејзов модел на ригидни цени дава добра основа за објаснување на промените во планираната агрегатна побарувачка, т.е. во нивото на GDP, и дека Филипсовата крива останува добар, иако не совршен, приод за утврдување на соодносите меѓу нивото на реалниот GDP и на стапката на пораст на цените. Економистите, исто така, знаат дека на краток рок промените во фискалната политика, во монетарната политика, во

очекувањата, во останатите компоненти на агрегатната побарувачка, како и шоките на финансиските пазари и во меѓународното опкружување, условуваат промени во рамнотежното ниво на аутпутот, т.е. на GDP. **За профилирањето на макроекономските политики**, економистите знаат неколку битни работи: (1) владите не смеат да ја преценуваат нивната моќ дека преку спроведување на стабилизациони политики можат многу да постигнат за подобрување на состојбата на економиите; (2) монетарната политика е најкорисна дискрециона политика; (3) автоматските стабилизатори на фискалната политика остануваат значаен аргумент против дискреционите стабилизациони политики. Економистите, понатаму, знаат, особено врз основа на искуствата од изминативе дваесетина години, дека висока стапка на инфлација е неприфатлива за модерните индустриски демократии, односно дека ниската стапка на инфлација останува значаен приоритет на современите економии. Тие, исто така, знаат дека контролата на понудата на пари е клучна за контрола на инфлацијата и дека дезинфлационите трошоци може да бидат многу ниски под претпоставка дека централната банка ужива висок кредибилитет меѓу инвеститорите, менаџерите и работниците.

Одговорите на второто прашање (**што не знаат економистите, а можат да разберат, да научат?**), ги селектираат подрачјата на економијата за кои економистите сè уште немаат сигурен и задоволителен фонд знаења. Фактички, горе-долу, тоа се истите подрачја спомнати во рамките на првото прашање, со забелешка дека за определени проблеми економистите немаат јасни одговори, но дека натамошните истражувања може да вродат со плод. Така, на пример, иако економистите ги познаваат и ги истражуваат факторите на долгорочниот економски раст, тие сè уште немаат прецизни одговори за соодносите меѓу типот на инвестиции и порастот на продуктивноста (најсинтетички гледано, токму разликите во продуктивноста детерминираат и разлики во степенот на економска развиеност на земјите). Во тој контекст, недостасуваат јасни одговори за можните пристапи за динамизирање на економскиот развој на земјите во развој, за можните пристапи за максимизирање на стапките на раст на развиените земји, за оптималниот степен на отвореност на економиите во рамките на светската економија и сл. Авторите лоцираат значајни непознаници на економската наука во доменот на факторите кои детерминираат големи промени во инвестициите, од што понатаму произлегуваат бизнис-циклусите. Имено, прашање е која макроекономска концепција е поблиску до реалноста во однос на елаборацијата на причините кои условуваат големите падови на инвестициите и рецесии. Дали поблиску до вистината е **кејнзијанската концепција**, којашто причините за намалувањето на инвестициите ги бара во колапсот на маргиналната ефикасност на капиталот и промените во очекувањата, т.е. во животната енергија (**animal spirits**) на претприемачите или, можеби, концепцијата за реални бизнис-циклуси, којашто промените во инвестициите ги поврзува со промените во технологијата, т.е. во вкупната факторска продуктивност. Ова круцијално прашање е

најдиректно поврзано со меѓународните финансии, со нестабилноста на меѓународните финансиски пазари и со појавата на финансиски кризи. Економската наука сè уште малку знае за факторите кои детерминираат висока променливост и нестабилност на меѓународните финансиски пазари. Во врска со влијанието на економските политики врз состојбата на економијата, економистите немаат задоволителен одговор на неколку прашања: Зошто луѓето покажуваат силна аверзија кон инфлацијата, дури и во услови кога трошоците од инфлацијата и не мора да бидат многу високи?; Колку агресивно треба да настапува централната банка во обидот да ја стабилизира економијата?; Дали и колку треба да нè загрижуваат буџетските дефицити, итн. Авторите, исто така, мислат дека економистите немаат задоволителни одговори за микроекономските фундаменти на макроекономијата, посебно за причините за ригидностите на цените и на платите – она, за што **новите кејзијанци**, напротив, мислат дека дале солидна аргументација.

На крајот, одговорите на прашањето **што е она што економистите никогаш нема да го научат?**, ДеЛонг и Олнеј го поврзуваат со самата природа на економската наука. Економската наука ја нема ригорозноста на природните науки, економските закони не се манифестираат како „вечни вистини“, тие дејствуваат само како тенденција, како просек, со нужни отстапувања на законитоста над и под нормалата. Оттука, макроекономските категории и варијабли, како што се маргиналната склоност кон потрошувачка, маргиналната склоност кон инвестиции, брзината на обртот на парите и др., не се дадени еднаш засекогаш, тие се под силно дејство на одлуките на илјадници и милиони економски субјекти, т.е. на работниците, домаќинствата, фирмите итн., и тие постојано се менуваат. Затоа крајната порака и лекција на авторите е: **Keep an open mind**. Слична порака на оваа сретнување и кај Менкју: „...актуелната состојба на макроекономските знаења нуди многу експликации, но остава, исто така, без одговор бројни прашања. За економистите, предизвикот се состои во изнаоѓањето одговори на тие прашања за да се прошири полето на знаења. За одговорните во политиката, предизвикот е најдобро да се искористи актуелната состојба на знаења, за да се подобрат економските резултати. Да се пробудат овие два предизвика, бездруго, е амбициозно, но не и невозможно“ (Mankiw, 1999 p. 585).

Најзначајни домени на несогласување во современата макроекономија

Претходно се обидовме да ги селектираме домените на согласување меѓу економистите за клучните макроекономски прашања, кои денес се профилирани и како стандардни економски знаења. Меѓутоа, несогласувањата меѓу економистите, повторно за значајни макроекономски прашања, посебно за изворите на економските флукуации, за краткиот и долгиот рок, за улогата на владата и клучните макроекономски политики, професори-

те Бланшар и Коен, ги сумираат на следниов начин: „Едниот е траењето на „краткиот рок“, временскиот период во кој агрегатната побарувачка има одраз врз производството. Едниот екстрем го претставуваат теоретичарите на реалните циклуси, кои поаѓаат од хипотезата дека производството секогаш е на своето природно ниво (потенцијалниот бруто-домашен производ варира околу самиот себе – Т. Ф.); краткиот рок е многу краток... Другиот екстрем се теоретичарите на хистерезата за невработеноста... кои имплицираат дека ефектите на агрегатната побарувачка се долго-трајни, што значи дека краткиот рок е многу долг.

... Оние кои мислат дека производот многу брзо доаѓа на своето природно ниво (на нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ – Т. Ф.), евидентно сакаат да воспостават строги правила за монетарната и за буџетската политика преку константна стапка на раст на монетарната маса и обврска за одржување буџетска рамнотежа. Оние кои веруваат дека усогласувањето може да биде бавно, се застапуваат за неопходноста од пофлексибилни стабилизациони политики“ (Blanchard, Cohen 2004, p. 586).

Нашата порака е дека, во секој случај, конфронтациите меѓу економистите од различните економски школи, па дури и за многу значајни макроекономски прашања, самите по себе не се лоши. Напротив, тие поттикнуваат на размислување, на соочување со различните аргументи кои доаѓаат од едниот или од другиот табор и на верифицирање на концептите со фактите од реалниот економски живот. Тоа е најдобриот начин да се одржи виталноста на економската наука и, дефинитивно, тоа е начинот за доаѓање до стандардни економски знаења.



*Оливије Бланшар
(Olivier Blanchard)
1941-*

МЕСТОТО НА КЕЈНЗИЈАНИЗМОТ ВО СОВРЕМЕНАТА МАКРОЕКОНОМСКА НАУКА



Пол Круџман
(Paul Krugman)
1953–

Нашата досегашна анализа покажа дека Џон Мејnard Кејnz е татко на современата макроекономска наука. Макроекономските прашања дојдоа во центарот на вниманието на економската наука по појавата на Кејнзовата *Општа теорија за вработеноста, каматата и парите во 1937 година*. Ова дело ја означува Кејнзовата револуција. Професорот Сејмур Харис, во 1953 година напиша дека Кејнзовата *Општа теорија...*, заедно со Дарвиновото дело *Потеклото на видовите* и Марксовиот *Капитал*, е една од најзначајните книги што се појави во последниве 100 години. Кејнзовите економски идеи по појавата на неговото капитално дело, според нобеловецот Пол Семјуелсон,

се ширеа во светот со силата на вирус. Причините за тоа се јасни. Големата светска економска криза од 1929–1933 година го турна капитализмот пред амбисот на сопствената пропаст. Кризата покажа дека клучните макроекономски прашања – динамиката на пораст на бруто-домашниот производ, невработеноста и инфлацијата се основните варијабли од кои зависи просперитетот на современите општества и благосостојбата на граѓаните. Кејнзовата *Општа теорија...* не само што ги лоцира причините за кризата, туку понуди и решенија за нејзино совладување. Академските економисти во тогашните светски универзитетски центри (пред сè, во САД и во Англија), како и оние кои работеа како високи функционери во јавните администрации на развиените земји, длабоко разочарани од постулатите на класичната економија во чиј дух беа едуцирани (особено од тврдењето дека кризите и невработеноста не им се иманентни на системот), сфатија дека Кејнзовата *Општа теорија...* нуди можност **не само да се разбере светот, туку и да се менува**. Тука е тајната на успехот на **кејнзијанизмот**. **Кејнзијанизмот**, така, стана доминантна економска филозофија, со силни импликации врз профилирањето на мерките на економската политика. Имплементацијата на Кејнзовите економски идеи во профилирањето на стабилизационите политики (пред сè, фискалната и монетарната), му ги

донесоа на светот славните триесетти години (години на просперитет на економиите по Втората светска војна со значајни промени во феноменологијата на бизнис-циклусите – рецесиите станаа пократки и послаби, а експанзиите подолги и посилни) и го натераа републиканскиот претседател на САД, Ричард Никсон, да признае дека „сите станавме **кејзијанци**“. По Кејнзовата *Општа теорија...*, макроекономијата напредуваше брзо. Практично, таа доживеа невиден подем и до денешни дни, како што во една пригода се искажа нобеловецот Роберт Солоу, остана во срцето на современата економска наука.

Меѓутоа, и покрај неоспорната доминација на **кејзијанизмот**, Кејнз имаше и свои противници: Хазлит, Хјут, Хаек, Фридман, Стиглер и други. Во првите две децении по појавувањето на *Општата теорија...* беа отворени дебати и конфронтации меѓу **класичарите** и **кејзијанците**. Во шеесеттите и во седумдесеттите години на минатиот век, конфронтациите се одвиваа на релацијата **умерени кејзијанци** и монетаристи (Фридман, како неоспорен лидер на монетаристите, иако во тоа време беше во евидентно малцинство, постојано искажуваше несогласување со основните идеи на Кејнз и на неговите следбеници.), а по 1980-тите години конфронтациите се лоцираа на релацијата нови класичари – **нови кејзијанци**. Оттука и говориме за евидентна поделеност на современата макроекономска наука на два спротивставени и заемно конкурентни табори, на две големи макроекономски школи – едната од неокласична, а другата од **неокејзијанска провениенција**. Во оваа смисла и се вели дека современата макроекономска мисла прилега на голем часовник, на нишало, кое се поместува ту налево (кон **кејзијанизмот**) ту надесно (кон класицизмот), во зависност од конкретната ситуација на економиите (Mankiw 1998, p. 177) и што упатува на она што во економската наука се нарекува замена на парадигмите.

На прашањето за **замена на парадигмите, на доминантните економски концепции во макроекономијата**, во теоријата му се обрнува големо внимание (Фити 2001, стр. 45–50). Општопознат е фактот (на тоа упатуваат и истражувањата на Кун) дека во економијата до „замена на парадигмите“ доаѓа во моментот кога ќе стане евидентно оти основните постулати на доминантната, преовладувачка економска теорија, не само што не коинцидираат, туку се и во спротивност со фактите од реалниот економски живот.

Големата депресија од 1929–1933 година, со енормниот пад на бруто-домашниот производ во тогашните развиени земји и со енормната невработеност, потврди дека основните постулати на класичната економија (Сејовиот закон функционира, пазарите автоматски и брзо се урамнотежуваат, невработеноста не му е иманентна на системот) се комплетно дефектни. Затоа класичната економија „отстапи“ пред **кејзијанизмот**, кој понуди нова теоретска аргументација за функционирањето на економиите, а мерките на економската политика од **кејзијанска природа** го овозможија натамошниот развој на системот. Класичната економија тогаш беше неможна да ги разреши централните макроекономски проблеми (падот на

производството и огромната невработеност) затоа што во согласност со своите основни постулати жестоко се противеше на каква било државна (владина) интервенција во економскиот живот. Кејнз, напротив, ја промовира државната интервенција како *conditio sine qua non* за опстојување на системот („на слободниот свет“).

Промената на феноменологијата на бизнис-циклусот во пазарните економии кон почетокот на седумдесеттите години на XX век, а во тие рамки, посебно, појавата на стагфлацијата (истовремена егзистенција на стагнантни, па дури и на опаѓачки стапки на движење на бруто-домашниот производ и на релативно високи стапки на невработеност и инфлација), потврдија дека *кејнзијанизмот* и мерките и инструментите на економската политика од *неокејнзијанска провениенција* не можат да се справат со новонастанатите макроекономски проблеми. Напротив, кејнзијанското подгревање на ефективната побарувачка натаму го изоструваше проблемот на стагфлацијата. Дојде времето за нова замена на парадигмите – од *кејнзијанизам* и *неокејнзијанизам* кон *неолиберализам*. „Историјата се повтори“ – економските школи од неолиберална провениенција понудија нови аргументи за начинот на функционирање на економијата и мерки и инструменти на економската политика кои беа свртени на страната на агрегатната понуда, истовремено проследени со рестриктивна монетарна и буџетска политика и со нагласени процеси за приватизација и дерегулација на економскиот живот.

Иако економската наука е најквантитативна меѓу општествените науки (многу економски појави и феномени може да се квантифицираат и да се моделираат), таа, сепак, не може да ја постигне егзактноста и ригорозноста иманентна на природните науки. Оттука, кога говориме за замена на парадигмите во економијата, секогаш треба да го имаме предвид фактот дека замената на една со друга парадигма никогаш не значи комплетно елиминирање на заменетата парадигма. Напротив, станува збор само за нарушување на балансот на едната парадигма во корист на другата. Навистина, понекогаш, засенувањето на заменетата парадигма може да биде мошне силно. Тоа се случи по Големата депресија од 1929–1933 година, кога *неокејнзијанизмот* преовлада над либерализмот, кога класичарите останаа во евидентно малцинство и кога мерките на економската политика од *неокејнзијанска провениенција* придонесоа за значително амортизирање на моќта на бизнис-циклусите по Втората светска војна. Тоа се случи и по 1978 година, кога, обратно, *неокејнзијанизмот* отстапи пред неолиберализмот.

По светската финансиска и економска криза од 2007/2008 година, се случи нова замена на парадигмите – од *неолиберализам кон неокејнзијанизам*, односно значајно нарушување на балансот на силите меѓу преовладувачките макроекономски концепции на штета на неолиберализмот. Дури, ако денес се гледа моменталниот однос на силите меѓу двете конкурентски макроекономски концепции, засенувањето на неолиберализмот изгледа

доста сериозно – поради фактот што спасувањето на глобалната економија од кризата од 2008 година, во основа, се базира врз мерки на економските политики од типично **кејнзијанска природа**: фискални стимули, јавни инвестиции, финансирање на инфраструктурни проекти (значи зголемување на буџетските дефицити), ново осмислување на државната (владината) регулација, специјални мерки за спасување на финансискиот сектор (осигурување депозити, инјектирање капитал, гарантирање долгови, купување имот, национализација и сл.) (BIS 2009, p. 103). Во оваа смисла и **во слава на кејнзијанизмот**, нобеловецот Кругман вели: „...Јас верувам не само дека живееме во нова ера на економии на депресија, туку и дека Џон Мејнард Кејнз – со неговото поимање на Големата депресија – сега е порелевантен од кога било порано“ (Krugman 2009, p. 190).

Професорот Аксел Лејонхвуд, кој тврди дека Кејнз сите проблеми во економијата ги објаснувал со тешкотиите врзани за информирањето и за координацијата на економските субјекти – во една понова статија насловена како „Кејнз и кризата“, откако ќе предупреди дека и покрај определени сличности на оваа криза со Големата депресија од 1929–1933 година, денешната ситуација во САД, Јапонија и во други земји е многу поразлична – сепак, мисли дека од животот и работата на Кејнз макроекономистите можат да извлечат неколку значајни лекции, односно да си постават неколку значајни прашања. (1) Како да разбереме што се случува денес?; (2) Што можеме да направиме во врска со тоа, односно кои се најдобрите политики што треба да ги следиме?; (3) Дали последните настани ќе нè натераат да го модифицираме нашето мислење за она што го прифаќа економската теорија? (Leijonhufvud, 2008, p. 1). Анализирајќи ги одделните сегменти на кризата од 2007/2008 година, професорот Лејонхвуд заклучува дека одговорот на сегашните проблеми во светската економија не се стандардните Кејнзови политики, дека Бернанке покажа како треба да се одлепиме од тие политики и дека е неопходна ревизија на современите макроекономски теории, вклучувајќи ја тука и теоријата за динамична стохастичка општа рамнотежа. Тоа, меѓутоа, не значи дека треба да се вратиме на **старите кејнзијански теории**, ниту пак дека треба да одиме на приспособување на **новите кејнзијански теории**. Очевидно, авторот мисли дека современата макроекономија е во криза. Но, она што можеме да научиме од Кејнз е прифаќањето сериозна општествена одговорност за макроекономијата од нашите дни.

Нема сомнение дека **кејнзијанизмот** бил и останува една од главните струи во современата макроекономија. Практично, **кејнзијанизмот** и по неговото засенување во периодот на нафтените шокови, остана релевантна теорија за објаснување на кој начин функционираат современите економии, синтетички гледано, поради неколку причини:

Прво, бизнис-циклусите не исчезнаа во периодот по 1978 година. Напротив, се јавија економии на балони (Јапонија во 1980-тите години и Азија и САД во средината на 1990-тите години), кои завршуваа со пад на економската активност, односно со поблаги или со поостри рецесии, проследени со ви-

сока невработеност и нерационално користење на расположливите ресурси – што беа само доказ дека пазарот не е совршен;

Второ, во целиот повоеан период на **кејзијанизмот** не му се случи она што им се случи на класичарите по неокласичната синтеза, кога овие навистина останаа во евидентно малцинство. Напротив, многу еминентни економисти со **неокејзијанска провениенција** останаа доследни на своите концепции за потребата од одржување разумен баланс меѓу пазарот и владината интервенција во економијата: Семјуелсон, Тобин, Модилјани, Фелпс, Стиглиц, Кругман и други;

Трето, релативно брзо по засенувањето на **кејзијанизмот**, како што беше и елаборирано во овој труд, тој ја доживеа својата втора младост, со појавата на новата **кејзијанска економија** (она што Менкју во 1992 година го нарече **реинкарнација на кејзијанизмот**). Оваа макроекономска школа ги поврати силата, виталноста и релевантноста на **кејзијанизмот** со самиот факт што креираше нови макроекономски фундаменти за објаснување на ригидностите на цените и на платите и го сврти своето внимание кон дотогаш запоставената агрегатна понуда. Новите теоретски концепти за причините за ригидноста на цените и на платите (теоријата за преговори меѓу работниците и работодавците, платите за ефикасност, теоријата за инсајдери и аутсајдери, РАУМ-интуицијата, асиметричните информации и проблемите што ги креираат, посебно на финансиските пазари, хистерезата и др.), како што претходно е елаборирано во трудов, му дадоа нова поткрепа на тврдењето дека пазарите немаат моќ за брзо урамнотежување и дека владината интервенција (во форма на државна регулација, а не на силен државен интервенционизам) е неопходна;

Четврто, за релевантноста на **кејзијанската економска филозофија** говори и фактот што дури и еминентни економисти од спротивниот табор (класичари) (DeLong and Olney 2009, p. 496–504) мислат дека во наредните две децении може да се случи токму програмата за истражување на **новите кејзијанци** да игра посилен улог во макроекономијата од програмата за истражување на теоретичарите на реалните бизнис-циклуси (по доделувањето на Нобеловата награда за економија на Кидланд и Прескот, двајцата претставници на концептот за реалните бизнис-циклуси, оваа теорија е во фокусот на истражувањето на новите класичари.). Резонот зошто ДеЛонг мисли дека **новите кејзијанци** ќе играат позначајна улога во профилирањето на иднината на макроекономијата, е многу интересен. Имено, според ДеЛонг, истражувачката програма на теоретичарите на реалните бизнис-циклуси е значајна, бидејќи во центарот на вниманието ги става промените во вкупната факторска продуктивност како основна причина за променливоста на инвестициите и за појавата на бизнис-циклуси. Оттука, тој мисли дека овој вид истражувања на претставниците на реалните бизнис-циклуси ќе бидат инкорпорирани во она што се нарекува главна струја на макроекономската наука во идните две декади и дека тоа ќе се случи паралелно со интегрирањето на теоријата за бизнис-циклусите со теоријата на економскиот раст. Меѓутоа, слабоста на оваа теорија е што не

го зема предвид значењето на монетарните фактори во детерминирањето на бизнис-циклусите, наспроти историската евиденција дека монетарните фактори играат значајна улога во иницирањето на економските флукуации. Од друга страна, пак, повторно историската евиденција покажува дека ригидноста на цените и на платите е значајна детерминанта на бизнис-циклусите, а токму тие се во фокусот на истражувањето на **новите кејнзијанци**. Тоа ќе придонесе новата кејнзијанска економија да доминира во идните две декади, што, според авторот, ќе биде погрешен избор.

Меѓутоа, и покрај сè, **наше мислење е дека се случи само едно ново поместување на нишалото, налево, кон кејнзијанизмот, што не значи дека исчезна релевантноста на неокласичарските концепции за начинот на кој функционираат економиите**. Во поткрепа на ова мислење, можеме да наведеме неколку аргументи:

- Разликите меѓу двете водечки макроекономски концепции за круцијалните макроекономски прашања, како што потврди и нашата анализа, и не се така големи, или, подобро кажано, не се секогаш од суштинска природа. Тие честопати добиваат и нагласена идеолошка конотација. Пол Семјуелсон, во интервју за *Global Economic Viewpoint*, го кажа следново: „Денес повторно ја прифаќаме Кејнзовата идеја, според која даночната политика и дефицитарната потрошувачка играат главна улога во водењето на пазарните економии. Сакав Фридман да поживееше и да види како неговиот екстремизам придонесе за уништување на неговите идеи“ (НИН, 12.3.2009);
- Факт е дека и **врвните кејнзијански економисти** (нобеловците Семјуелсон, Тобин, Модилјани), како автори на неокласичната синтеза, суштински гледано, се еклектичари и прифаќаат многу идеи и придонеси кои доаѓаат од редот на новите класичари. Самиот Семјуелсон, во неговите понови изданија на *Economics*, признава дека денес релативното значење на монетарната политика за стабилизацијата на американската економија е поголемо од она на фискалната, дека по 1980-тите години новите „ветрови на пазарот“ ги записнаа современите економии, со што се потврдува ефикасноста на овој механизам во алокацијата на ретките ресурси, дека слободната трговија во ерата на глобализацијата, долгорочно, им обезбедува користи на сите земји, итн. Еклектицизмот, како што покажавме порано, е уште понагласен кај **новите кејнзијанци** (од што произлегуваат и гледишта дека новите кејнзијанци, во третманот на круцијалните макроекономски теми, суштински не се разликуваат од нивните колеги нови класичари), што придонесува за приближување на гледиштата на главните струи во современата макроекономија. Очевидно, една работа се вербализмот и реториката – дури и меѓу врвни економисти, посебно во тешки, лоши, кризни времиња – а друго се фактите за реалните збиднувања во современата економска наука.

ПОСТКРИЗНИТЕ ДЕБАТИ ВО РАМКИТЕ НА ГЛАВНАТА СТРУЈА НА СОВРЕМЕНАТА МАКРОЕКОНОМИЈА

Економската историја нè учи дека големите кризни нарушувања претставуваат силен интелектуален предизвик за економистите. Големата депресија од 1929–1933 година изврши евидентно влијание врз професионалните кариери на врвни економисти, кои дадоа огромен придонес во развојот на современата макроекономска наука и кои подоцна станаа нобеловци по економија: Семјуелсон, Фридман, Тобин, Модилијани, Солоу и др. Острата финансиска и економска рецесија од 2007/2008 година, исто така, отвори бројни дебати за причините што неа ја детерминираа, за последиците врз светската економија, за одговорот на економските политики, за менацирањето на бизнисите во услови на кризи итн., и ја соочи економската наука, подеднакво макроекономијата и микроэкономијата, со сериозни предизвици. Во доменот на макроекономијата расправите одат до проблематизирање на некои основни постулати, теории и хипотези кои доаѓаат од главната струја во модерната макроекономска наука (нови класичари и *нови кејнзијанци*), до проблематизирање на ефикасноста на клучните макроекономски политики (фискалната и монетарната) и инсистирање за нивно ново обмислување, до проблематизирање на т.н. Great Moderation итн. Во сферата на микроэкономијата, во фокусот на истражувањата се микроекономските фундаменти на макроекономијата – во прв ред брзината на чистење на пазарите, особено на пазарот на труд, и проблемите на регулација на економската активност.

Откако централните банки на современите економии (посебно FED и ECB) по избувнувањето на рецесијата одговорија со релаксирање на монетарната политика и со инјектирање огромна ликвидност во економиите, а потоа посегнаа и по високи фискални стимули, ударот на рецесијата беше ублажен, но заздравувањето остана бавно и неизвесно. Денес, сепак, преовладуваат прогнозите дека е избегнато двојното дно на бизнис-циклусот. Фокусот на актуелните посткризни дебати во економијата е ставен врз одговорите на политиките (посебно на клучните макроекономски поли-

тики), нивната ефикасност, т.е. неефикасност и врз можните пристапи за враќање на економиите во „нормална“ состојба. Со оглед на фактот што добар дел од мерките на економските политики се од **типично кејзијански карактер**, што само по себе предизвика натпросечно инволвирање на владите во економската активност и го помести балансот на силите во современата макроекономска наука „налево“, кон **кејзијанизмот**, логично беше да се очекува да произлезе распламтување на дебатите од таборот на новите класичари. Тоа само потврдува дека моменталното засенување на неолиберализмот не значи дека неолибералните економисти ги прифаќаат **типично кејзијанските пристапи** во разрешувањето на кризата од 2007/2008 година и дека се настрана од дебатите што се водат и во науката и во политиката. Напротив, тие потсетуваат дека економиите, на долг рок, тендираат да функционираат на нивото на потенцијалниот бруто-домашен производ и да постигнат полна вработеност. Денес, тие го креваат гласот против големите фискални дефицити кои го истиснуваат приватниот сектор од економската активност и кои, заедно со експанзивната монетарна политика, ги туркаат економиите во зона на висока инфлација. Според нив, големите буџетски дефицити кои ќе треба да се финансираат **„ја разоруваат довербата во пазарите“** и придонесуваат за апстиненција на приватните инвеститори поради очекувањата врзани за негативните импликации од фискалната и монетарната експанзија. (Види ги за ова коментарите на Скиделски [Skidelsky], *Financial Times*, june 16 2010). Ваквите несогласувања се пренесуваат и во сферата на политиката. Републиканците во САД се противат на големите фискални стимули во рамките на Планот Обама и постојано го подгреваат фискалниот скептицизам. Републиканскиот лидер Џон Бонер, на пример, отвори посебна страница на интернет на која се евидентираат (со кратки коментари) американските економисти (главно универзитетски професори) кои се противат на високите фискални дефицити во САД. Наспроти нив, некои **некејзијански економисти** мислат дека фискалните и монетарните стимули се недоволни за да го осигурат заживувањето на економиите и за да овозможат излез од рецесијата (Krugman, August 2010; Stiglitz, март 2010; Samuelson, март 2010).

Старите и новите дилеми врзани за реалните можности и за реалниот досег на дискреционата фискална политика се разгоруваат. Повторно се отвораат прашањата за фискалните мултипликатори – оние врзани за ефектите од експанзивната фискална политика преку пораст на државната потрошувачка, од една, и преку намалување на даноците, од друга страна. Моделите што се употребуваат за пресметување на мултипликаторите, често, даваат различни резултати и се врзани со бројни контроверзии. (Romer and Romer, 2010, p. 763–800; Uhlig, 2010, p. 30–34). Не помали дилеми и контроверзии се јавуваат и по прашањето за можните пристапи при формулирањето излезна фискална стратегија – како, кога и со каква динамика да се тргне во заздувањето на фискалните стимули и во намалувањето на буџетските дефицити на среден рок. Сега е извесно дека фискалната консолидација, на среден рок, ќе опфати не само зголемување на даноци-

те, туку и значително намалување на буџетските трошоци. Некои испитувања потврдуваат дека намалувањето на буџетската потрошувачка во иднина ги зголемува експанзивните ефекти на тековните фискални стимули, бидејќи економските субјекти очекуваат пониски стапки на инфлација – номинални и реални. Меѓутоа, клучно прашање овде е тајмингот и динамиката на фискалната консолидација, бидејќи, при ниски номинални каматни стапки, останува ризикот од дефлација и од високи реални каматни стапки (Corseti, Kuester, Meier and Muller, 2010, p. 41–45).

Ова покажува дека секое прекумерно инволвирање на владите во економската активност, дури и во време на пролонгирани рецесии, колку и да е оправдано, е поврзано со сериозни проблеми и со ефекти врз економијата, кои, понекогаш, тешко може да се предвидат. Оттука, предупредувањата на економистите од неолиберална провениенција треба сериозно да се сфатат.

Од друга страна, сè понагласените барања на неокласичарите за фискална стабилизација и запирање на фискалните експанзии, она што економистите го квалификуваат како фискална строгост или фискален конзерватизам, некои економисти од редовите на новата **кејзијанска економија**, посебно Стиглиц и Кругман, ги пречекуваат на „нож“, укажувајќи на опасностите од предвременото запирање на фискалните стимули. Стиглиц во една колумна од јуни 2010 година, објавена во *The Independent*, коментирајќи ги проблемите со кои се соочуваат европските економии во процесот на закрепнувањето од кризата, вели дека ако сите европски земји решат да ги намалат буџетските трошоци и да ги зголемат даноците, резултатот ќе биде понизок економски раст и поголема невработеност, т.е. пониска економска активност. Тоа, автоматски значи помали буџетски приходи, но и поголеми буџетски трансфери за невработеност. Оттука, фискалната консолидација, т.е. намалувањето на буџетските дефицити, ќе оди потешко отколку што се претпоставува. Тоа е **класичниот кејзијански парадокс** – она што може да биде добро за една нација (помал буџетски дефицит, помал јавен долг), може да биде неволја, несреќа, за сите. Според Стиглиц, европските земји треба да бидат особено загрижени поради фискалниот конзерватизам, кој придонесе и за намалување на платите на вработените во јавниот сектор. Тоа ќе турне голем број фамилии во должничка криза и ќе предизвика дополнителен стрес во банкарскиот сектор – овде не смее да се заборави дека тешко е да се замисли надминување на економска криза, придружена со финансиска криза, каква што беше последнава, без консолидација на банкарскиот сектор и повратување на кредитирањето (Stiglitz, June 2010).

Најновата светска рецесија го актуализира прашањето за ново промислување на преткризниот консензус во макроекономските политики. Во овие дебати учествуваат еминентни економисти од **кејзијанска** и **неокласична провениенција**. Бланшар и др. мислат дека воспоставениот консензус околу профилираноста на макроекономските политики во преткризниот период (периодот пред 2007 год.) треба да претрпи промени (Blanchard, Dell’Ariccia and Mauro 2010, p. 1–16). Авторите во овој контекст зборуваат

за неколку значајни подрачја во кои постоеше висок степен на согласност меѓу макроекономистите-претставници на доминантните струи во економијата. Станува збор за следниве основни столбови на консензус:

- Ниската и стабилна инфлација е добра за економијата;
- Монетарната политика, главно, треба да биде фокусирана врз еден инструмент – краткорочната каматна стапка што централната банка може директно да ја контролира преку операциите на отворен пазар;
- Улогата на фискалната политика е лимитирана поради дејството на повеќе фактори – долг time-lag, условеност од политички одлуки, неповолно дејство врз јавниот долг и сл. Таа, главно, треба да дејствува преку автоматските стабилизатори и долгорочни правила.

Авторите мислат дека овие и други столбови на консензус (посебно оние врзани за хипотезата за природната стапка на невработеност и отсуството на trade-off меѓу невработеноста и инфлацијата на долг рок) утврдени во преткризниот период, не треба да се напуштат. Напротив, генералната рамка на макроекономските политики треба да се задржи, но и да се надополни со сознанијата и лекциите што можат да се извлечат од последната криза. Нивните предлози за надополнување на постигнатите столбови на согласност се фокусирани врз следново:

Прво, во однос на првите два столба на консензус кои фактички се однесуваат на монетарната политика, авторите мислат дека ниската и стабилна инфлација се добар, но не и доволен услов за нормално функционирање на економијата. Имено, ниските стапки на инфлација носат опасност економиите да бидат турнати во зоната на ликвидносна стапица, т.е. во она што и` се случило на Јапонија во 1990-тите години и од што централната банка на Јапонија сè уште не може да се извлече. Американската економија за време на последнава рецесија беше близу до состојба на ликвидносна стапица. Ова прашање е во тесна корелација со вториот столб на консензус, бидејќи ниските стапки на инфлација детерминираат вонредно ниски номинални каматни стапки (близу до нула), со што и` се стеснува просторот на монетарната политика да дејствува во услови на рецесија и, de facto, се создаваат услови за паѓање во ликвидносна стапица. Оттука е неопходно да се промисли дали треба да се оди на толку ниски стапки на инфлација, односно да се одговори на прашањето какви би биле трошоците на економиите (главно, се мисли на развиените економии), доколку би одржувале стапка на инфлација од 4% наместо вообичаената од 2%, што би значело тоа од аспект на инфлаторните очекувања и да се споредат тие трошоци со оние од паѓањето на економиите во ликвидносна стапица. Другата работа е да се промисли дали е доволно централните банки да се фокусираат исклучително врз краткорочната каматна стапка, или треба поголемо внимание да се обрне и на други таргети: понудата на пари, долгорочните каматни стапки, импликациите на монетарната политика и пошироко на фискално-монетарниот микс врз структурата на аутпутот итн.

Второ, во однос на третиот столб на консензус, се покажа дека фискалната политика има многу поголемо значење во услови на пролонгирани реце-

сии отколку што се претпоставуваше во последниве 20 години. Новото промислување на фискалната политика треба да оди во правец на: а) одржување на јавниот долг во нормални рамки во добри времиња за да ѝ се создаде доволен простор на фискалната политика да дејствува во услови на кризни нарушувања; и б) да се зголеми ефикасноста на автоматските стабилизатори на фискалната политика преку нагласувањето на прогресивниот карактер на даночната политика и преку воспоставување податрежливи програми за социјално осигурување. Од друга страна, потребно е да се види што може да се направи со даноците и со потрошувачката кај компонентите на фискалната политика со значителен мултипликативен ефект врз економијата – на пример, даночни олеснувања за семејствата со низок доход, односно зголемување на трансферите за ниско-доходните семејства на расходната страна на буџетот итн. Очевидно, овде станува збор за предлози за ново осмислување на макроекономските политики во чијашто суштина лежи *кејзијанската филозофија на функционирање на економијата*.

Последнава криза го наруши и консензусот околу т.н. Great Moderation. Овој термин во современата макроекономска литература се употребува за да се искаже значителното намалување, опаѓање на нестабилноста, на брзината на промените, на осцилациите, значи на волатилноста (volatility) на стапките на движење на инфлацијата и на бруто-домашниот производ во периодот од средината на 1980-тите години до рецесијата од 2007/2008 година. Редуцирањето на макроекономската нестабилност носи користи за економиите. Имено, ниските и стабилни стапки на инфлација го подобруваат функционирањето на пазарот и се добри за бизнисите, бидејќи на учесниците во економскиот живот им го олеснуваат планирањето и ги ослободуваат од трошоците што ги предизвикува инфлацијата – посебно кога таа е неочекувана. Слично на ова, стабилните стапки на движење на аутпутот (бруто-домашниот производ) осигуруваат стабилност во вработеноста и ја намалуваат неизвесноста што ги погаѓа домаќинствата и фирмите. Според Бернанке, три фактори придонесуваат за намалување на волатилноста, нестабилноста, осцилациите во движењето на инфлацијата и бруто-домашниот производ: структурните промени (вклучувајќи го тука и квалитетот и кредибилитетот на економските институции, т.е. нивната способност ефикасно да ги спречуваат ненадејните промени), добрите макроекономски политики (посебно добрата монетарна политика) и добрата среќа (Bernanke 2004, p. 1–2). Кризата од 2007/2008 година значително ја намали макроекономската стабилност и отвори дискусии за ново обмислување на т.н. The Great Moderation (The Economist, oct. 28th, 2009).

Очевидно, продолжуваат дебатите и несогласувањата меѓу економистите-претставници на главните струи на модерната макроекономија. Тоа е добро и тоа не треба да загрижува. Напротив, според нашето уверување, тоа е вистинскиот пат да се одржи виталноста на економската наука, која и самата не е имуна од кризи и песимистички тонови во врска со нејзиниот реален прогрес и моќ да нуди решенија за комплексните економски проблеми.

**ДОМЕНИ НА НЕСОГЛАСУВАЊЕ И ДОМЕНИ НА СОГЛАСУВАЊЕ
ВО СОВРЕМЕНАТА МАКРОЕКОНОМИЈА**

Табела 4/1

МАКРОЕКОНОМСКА ШКОЛА	ОСНОВЕН ИЗВОР НА НЕСТАБИЛНОСТ	БРЗИНА НА УРАМНОТЕЖУВАЊЕ НА ПАЗАРИТЕ	ОЧЕКУВАЊА	ДОЛГ РОК / КРАТОК РОК	ПОЛНА ВРАБОТЕНОСТ	HYSTERESIS	ПРЕПОРАКИ ЗА ЕКОНОМСКАТА ПОЛИТИКА
ОРТОДОКСНИ КЕЈЗИЈАНЦИ	Автономни промени во агрегатната побарувачка	Многу бавно	Не се знае како се формираат	Краткиот рок е најзначаен	Многу далечна	Значајни	Најзначајно е управувањето со агрегатната побарувачка
УМЕРЕНИ КЕЈЗИЈАНЦИ	Промени во агрегатната побарувачка	Доста бавно	Адаптибилни и рационални	Не смеа да се запостави краткиот рок	Може да биде далечна	Може да имаат трајни последици	Управувањето со агрегатната побарувачка исто така е значајно
МОНЕТАРИСТИ	Промени во понудата на пари, во монетарните ф-ри	Доста брзо	Адаптибилни	Долгиот рок е позначаен	Доста блиска	Не постојат	Управувањето со агрегатната понуда е најзначајно – да се избегнуваат краткорочни промени на побарувачката
НОВА КЛАСИЧНА МАКРОЕКОНОМИЈА	Неантиципирани промени во понудата на пари – монетарно изненадување	Многу брзо	Рационални	Не е битен	Секогаш блиска	Не постојат	Управувањето со агрегатната понуда е најзначајно – понудата е најзначајна
ТЕОРЕТИЧАРИ НА РЕАЛНИТЕ БИЗНИС ЦИКЛУСИ	Шокови на страната на агрегатната понуда - главно технолошки	Многу брзо – моментално	Рационални	Не е битен	Секогаш со сема блиска	Не постојат	Понудата е најзначајна
НОВИ КЕЈЗИЈАНЦИ	Шокови на страната на агрегатната побарувачка и понуда – електицизам	Многу бавно	Рационални	Краткиот рок е значаен	Може да биде далечна	Значаен феномен	Управувањето со агрегатната побарувачка исто така е значајно

Извор: Адаптирано врз основа на: Begg, D., Fisher, S. and Dornbusch R. *Economics, Fourth edition*, 1994, p. 570, and Snowdon, B. and Vane, H. *Modern Macroeconomics*, 2005, p. 702.

Табела 4/2				
СОВРЕМЕН КОНСЕНЗУС ЗА ЕФИКАСНОСТА НА КЛУЧНИТЕ МАКРОЕКОНОМСКИ ПОЛИТИКИ				
Пет клучни прашања за макроекономската политика	Класична макроекономија	Кејџијанска макроекономија	Монетаризам	Современ консензус
Дали експанзивната монетарна политика е успешна во совладувањето на рецесијата?	Не	Не многу	Да	Да, освен во специјални ситуации
Дали фискалната политика е ефективна во совладувањето на рецесијата?	Не	Да	Не	Да
Можат ли монетарната и/или фискалната политика да ја намалат невработеноста на долг рок?	Не	Да	Не	Не
Треба ли фискалната политика да се користи на дискреционен начин?	Не	Да	Не	Не, освен во специјални ситуации
Може ли монетарната политика да се користи на дискреционен начин?	Не	Да	Не	Се уште нема согласност

Извор: Paul Krugman and Robin Wells: *Macroeconomics*, Worth Publishers, 2006, p. 429.

**СЛИЧНОСТИ И РАЗЛИКИ
МЕЃУ МАКРОЕКОНОМСКИТЕ ШКОЛИ
ПО ДРУГИ ЗНАЧАЈНИ ПРАШАЊА** Табела 4/3

	Класична	Кејнзијанска	Неокласична	Неокејнзијанска	Нови класичари	Нови кејнзијанци
Техники на моделирање	Неформални, базирани врз квантитативната теорија за парите и врз Сејовиот закон	Неформални, базирани врз едукативниот модел на потрошувачка на доходот	Полуформални, фокусирани врз IS/LM моделот	Полуформални, фокусирани врз IS/LM моделот	Формални, базирани врз општата рамнотежа, врз Сејовиот закон, врз квантитативната теорија за парите, врз рационалните очекувања и врз „чистење“ на пазарот	Формални, базирани врз општата рамнотежа со макроекстерналии, врз рационални очекувања и врз повеќекратна рамнотежа
Институционален контекст	Неформален; контекстуален	Неформален; контекстуален	Полуформален; полуконституционален	Полуформален; полуконституционален	Неконтекстуален; аналитички	Неконтекстуален; аналитички — го воведува значењето на интелектуалниот контекст за видот на рамнотежата што ќе се постигне, ќе се воспостави
Монетарна теорија	Квантитативната теорија за парите; дихотомија меѓу реалниот и номиналниот сектор	Без монетарен сектор	Формален пазар на пари, најчесто анализиран со нееластична LM-крива; квантитативната теорија за парите и дихотомија нарушена со Пигувиот ефект	LM-крива, најчесто еластична, дихотомија нарушена со Кејнзиовиот ефект	Квантитативната теорија за парите, дихотомија меѓу реалниот и номиналниот сектор, неформална анализа на парите	Парите се дел од производствената функција, инхерентно нарушена дихотомија
Објаснување на невработеноста	Ригидност на платите	Циклични флукуации поради недоволна побарувачка	Ригидност на платите	Ригидност на платите, комбинирана со недоволна побарувачка	Моделот, во основа, не дозволува невработеност, ригидноста на платите може да предизвика невработеност	Иницијално, моделот е фокусиран врз агрегатната неефикасност, не врз невработеноста

Извор: Составено врз основа на: D. Colander, (1992) „New Keynesian Economic in Perspective“, [http://community.middelbyry.edu/~colander/articles/...](http://community.middelbyry.edu/~colander/articles/)

SUMMARY

This book, titled *Keynesian economic philosophy – from Keynes to the present days* is the outcome of the scientific research project that the author has accomplished under the authorization of the Macedonian Academy of Arts and Sciences (MAAS). The book contains four chapters, structured in the following manner:

1. The Classical Economics – the dominant paradigm before the emergence of the Keynes's economic thinking
2. The Keynes's Revolution
3. Popularization, interpretations, extensions and further development of the Keynesianism
4. The Keynesian conceptions and the contemporary macroeconomics: comparisons, critiques, convergence, and standardized economic knowledge

Below we present the key conclusions of the study.

I. Classical Economics – the dominant paradigm before the emergence of the Keynes's economic thinking

According to John Maynard Keynes, the Classical School of Economics had been the paradigm which dominated the economic science up until 1936, i.e. until his masterpiece, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, was published – which means for more than 100 years*. During whole that period, the Classical Economics had been mainly focused on the *microeconomic issues*. It had paid no particular attention to the macroeconomic issues and the

* In this Summary, the references to different authors are not followed by stating the source publications, since that is done in the main text, where the name of the author, the name of the publication, the year of publication and the page numbers have been stated.

macroeconomic aggregates such as gross domestic product, employment and unemployment, inflation, and the like. Namely, the Classical Economics argued that the market is efficient and has a strong ability for self-regulation. In the classical economic model, the aggregate supply curve is a vertical line, located at the full employment level of the real output. The aggregate demand curve, on the other hand, is stable as long as the monetary authorities keep the money supply constant. If not, the aggregate demand will shift upwards, when money supply increases, or will shift downwards, when the money supply decreases. But, even in those cases, the real output will not change, since the aggregate supply is fixed.

The functioning of the economy is based on the well-known microeconomic fundamentals of the Classical Economics: the methodological individualism – individual solutions are the basis for understanding collective decisions; individuals are rational – as consumers, they maximize utility, and as producers they maximize profit; and the market is perfect and efficient. Those three fundamentals are a basis from which the three key macroeconomic postulates are derived. The first postulate is that the supply (production) creates its own demand (consumption) (the Say's Law on Market). The second postulate is that unemployment is not a permanent characteristic of the system. The third postulate is that saving and investment are always in equilibrium.

The implications of the microeconomic and macroeconomic postulates of the Classical Economics are clear. Thanks to the flexibility of prices and wages, markets clear quickly. Economies tend to operate at the level of its potential GDP, i.e. they rationally and efficiently use the available resources. The system does not suffer from involuntary unemployment, and if such unemployment ever occurs, it will be only a short-run and temporary phenomenon and the market will easily deal with it.

Also, the system does not suffer from macroeconomic crises, i.e. from the imbalances between aggregate supply and aggregate demand. However, the Great Depression of 1929-1933 which caused an enormous fall in the GDP, a large increase in unemployment and lot of suffering of the people, completely undermined the fundamental microeconomic and macroeconomic postulates of the Classical Economics. Generations of young economists who were taught in the spirit of the Classical Economics (in fact, such was the case with Keynes himself), realized that there was a big deviation of facts of real life from the fundamental postulates of the Classical Economics. In his *General Theory*, Keynes radically broke away from the postulates of the Classical Economics. Redirecting the focus of the economic science on the key macroeconomic aggregates and categories (employment, unemployment, effective demand, saving, investment, short-run fluctuations of GDP, and etc.), he offered new perspective, new understanding of the functioning of the economy as a whole, and laid down the foundations of the modern macroeconomic science, becoming the leader of a true revolution in the economic science.

II. Keynes's Revolution

Employment, and its negative counterpart – unemployment – has been the central issue in the Keynes's economic thinking. For Keynes, unemployment has been a macroeconomic problem par excellence. According to Keynes, the employment and national income depend primarily on the effective demand (E), i.e. the volume of consumer goods' spending which can be effectively paid for, which Keynes calls propensity to consume, and the volume of investment goods' spending which can be effectively paid for, which Keynes calls inducement to invest (I). The households spend on consumer goods, while the firms spend on investment goods. Hence, it is a simple two-sector model – the household sector and the firms' sector. It quickly leads to what is a *differentia specifica* and the pillar of the Keynes's economic thinking – the levels of employment and national income in the economy are determined by the effective demand, a concept which is identical to the concept of the aggregate demand in a closed economy (i.e. with no international trade) and with no state intervention. The effective demand is of crucial importance in the Keynes's economic thinking. In his economic model, prices and wages are inflexible (do not change up and down) in the short run. In fact, the basic hypothesis of Keynes (and of today's Keynesians) is that firms fix prices for a certain period, and then try to satisfy the demand at those prices. Due to the price and wage rigidities, the short-run aggregate supply curve in the Keynes's economic model is a curve with an increasing positive slope and not a vertical line (at the level of the potential GDP and the natural rate of unemployment). This fact makes it perfectly possible that when aggregate demand falls, the economy to be “trapped” in a less-than-full-employment equilibrium.

The propensity to consume is determined by various, objective and subjective, factors, which are analyzed in details in the *General Theory*. In his analysis Keynes introduces the concepts of marginal propensity to consume and marginal propensity to invest. The inducement to invest depends on the marginal efficiency of capital and the level of the interest rate.

Since the Keynes's economic model explains the functioning of the economy in the short run, we will proceed with emphasizing only some of the Keynes's conclusions which are most directly related to the causes of the short-run fluctuations in the economic activity. In explaining the objective factors that determine the propensity to consume, Keynes emphasizes in particular the changes in the wage level. Although his views on the effects of decreases in the wage level are controversial, if we have in mind the Keynes's economic model as a whole, it can be noted that the reduction of wages of the working population is followed by negative consequences for the aggregate demand and employment. Those are related, according to Keynes, to the redistributive effects of the reduction in wage level. Namely, the reduction of wages leads to increase in the non-labor incomes, including the incomes of the renter sections of the population. This kind of effect, according to Keynes, leads to lower propensity to consume, aggregate demand, real output and employment, since wealthier people have lower

marginal propensity to consume. The key determinant of investment, according to Keynes, is the marginal efficiency of capital, i.e. the ratio of the expected return to the capital good and its production or replacement cost". The episodes of falling effective demand and the consequent recessions are linked primarily to the instability of investment, which in turn is mainly determined by the "collapse in the marginal efficiency of capital", and to a lesser degree to the increase in the interest rate. On the other hand, the collapse of the marginal efficiency of capital is related to its long-run tendency to fall, and is also strongly influenced by the so-called animal spirits. The long-run tendency of the marginal efficiency of capital to fall is due to two factors: (1) as investment in particular type of capital goods increases, the supply of goods and services produced by that type of capital goods also increases, which leads to a fall of the price of those goods and services and hence, a fall of the expected returns; (2) the increased demand and spending on production of a particular capital good, increases its price and consequently, lowers its marginal efficiency. Moreover, the marginal efficiency of capital is under heavy influence of the long-term expectations.. Although it was clear to Keynes that the predominant manner in which expectations are formed is through an extrapolation of the present conditions into the future, supplemented by introducing some changes which are, more or less, certain, i.e. all of which in the modern macroeconomics is understood under the concept adaptive expectations; Keynes nonetheless argues that no mathematical models can forecast the future with a meaningful degree of certainty, because it is the so-called animal spirits which have a strong impact on the inducement to invest. The term animal spirits, originally introduced in the economic literature by Keynes, with a meaning of vital energy, point out to the interchanging waves of optimism and pessimism, hopes and disappointments of the entrepreneurs, i.e. changes in the confidence of entrepreneurs in the business environment, and their impact on the marginal efficiency of capital and inducement to invest. When economic agents are overwhelmed by pessimism, disappointments, even if those have no real basis, investment weakens, investors abstain and recessions become inevitable. On the contrary, during the good times, when optimism and hopes prevail, even if they are irrational, investment and multipliers push the economy into expansion.

Contrary to the classical economists, Keynes argues that it is quite inconceivable to believe that the interest rate can be an automatic regulator of the overall economic activity, because the former is determined by the preference for liquidity (the demand for money) and the supply of money which is decided upon by the monetary authority (the central bank), and not by C and I - the later are factors that determine the employment, not the interest rate.

When analyzing the role of the monetary factors, Keynes starts with questioning the classical economics' postulate of the neutrality of money and criticizes the Quantity Theory of Money, which can be approximated by the following false statement: So long as there is unemployment, *employment* will change in the same proportion as the quantity of money; and when there is full employment, *prices* will change in the same proportion as the quantity of money". Keynes argues that

the real world is very complex and that the effective demand does not increase in proportion to the increase in the money supply, the prices do not increase in proportion to the increase in the aggregate demand, the marginal costs increase as the employment increases, and etc. Also, Keynes thinks that the assumption of the stability and predictability of the velocity of money is unrealistic, because it changes depending on the “character of banking and industrial organization, on social habits, and on the effective cost of holding idle cash”. In this context, the Keynes’s theory of liquidity preference is in fact a theory of demand for money – which, according to Keynes is determined by well-known three motives: transactions motive, speculative motive and precautionary motive.

The Great Depression 1929-1933 caused a catastrophic fall in GDP and an enormous increase in unemployment. Hence, Keynes thought that the involvement of the government in the economic life, despite that it may seem to the American investor as a “...terrific encroachment on individualism...” is a necessity, because it certain that: “...the world will not much longer tolerate the unemployment which, apart from brief intervals of excitement, is associated – and, in my opinion, inevitably associated – with present day capitalistic individualism”. Therefore, under the influence of the Keynes’s economic thinking, economic policies were designed whose main aim and objective was to stimulate the effective demand in order to maintain the output and employment at the satisfactory levels. Hence, the Keynes’s economic thinking contributed to both: (1) the establishing of the macroeconomic functions of the government, and (2) the designing of the profile of the macroeconomic policies. Some of the Keynes’s proposals on the government intervention in the economy, such as that on the socialization of investment, have caused different comments and dilemmas up to the present days. Nonetheless, it is a fact that the Keynes’s economic thinking has caused a genuine revolution in the economic science. The new paradigm was spreading in the main university centers and among the economic policy decision-makers with the speed of a virus (Samuelson). The secret of the success of the Keynes’s economic thinking lies in the new perspective on the way how economies function, a perspective which respected the facts of the real economic life (the short-run fluctuations of the economic activity are an essential characteristic of the market economies; markets are not perfect; the system suffers from involuntary unemployment and etc.), as well as in the fact that Keynes suggested possible approaches how to deal with the recessions and the episodes of very high unemployment.

However, Keynes has had opponents as well. The first critiques of Keynes and Keynesianism appeared in the mid-fifties by Hazlitt and Hutt. The early critiques were warning that the expansionary monetary policy leads to inflation and unrealistically low interest rates, whereas the expansionary fiscal policy leads to an increase in government expenditures, budget deficits and the accumulation of the public debt, and all of that leads to excessive state interventionism. Frank Knight has once said that some ideas of Keynes were new, and some were true, but unfortunately, those which were new were not true, and those which were true, were not new. Later, the Nobel Laureates in economics, such as Hayek, Stigler, Friedman and Buchanan, have been the fiercest critics of Keynes and Keynesianism.

III. Popularization, interpretations, spreading and further development of the Keynesianism

The analysis of the popularization, interpretations, spreading and further development of the Keynesianism starts with the contributions of Hansen, Harris and Hicks, which were of critical importance in spreading the Keynesianism during the first ten years after the publication of the Keynes's *General Theory*. After that, the subject of our analysis are the moderate (eclectic) Keynesians, particularly the contributions of Samuelson, Tobin and Modigliani, who are at the same time the founders of the well-known Neoclassical Synthesis. This book also includes the views and ideas of the Orthodox Keynesians, i.e. the Post-Keynesian economic school (European and American versions), although this school does not have much influence in designing the measures of the key macroeconomic policies. There is a considerable space in the book devoted to the New Keynesian economics, as a part of the modern mainstream macroeconomics, including the well-established today's economists like Mankiw, Stiglitz, Fischer, Blanchard, Krugman, Akerlof, Bernanke, Phelps, and the like.

The most important role in the popularization and spreading of the Keynes's economic doctrine was played by Professor Alvin Hansen. In 1938, he moved from Minnesota University to Harvard University, where he organized a seminar on the Keynes's economic thinking. A large group of then young economists had participated in that Seminar, and after that, they became renowned university professors across the USA, as well as senior government officials in the US government. This includes the important contributions of Professor Seymour Harris, who wrote the Preface to the Hansen's *A Guide to Keynes*, edited the book under the title: *Saving the American Capitalism*, and wrote a number of articles on Keynes and his economic thinking. Ser John Hicks, a Nobel Laureate in Economics, developed the well-known IS-LM model, which provides for a relatively simple and effective way to follow the essential features of the Keynes's economic doctrine, particularly the consequences of the aggregate demand changes caused by the key macroeconomic policies – monetary and fiscal.

The term Neo-Classical Synthesis has been introduced by another Nobel Laureate in Economics – Paul Samuelson, in the third edition of his famous textbook *Economics*. The Neo-Classical Synthesis attempts to unite the core of the neo-classical economic theory and the Keynesian economic theory into some kind of a standardized economic knowledge. Paul Samuelson's textbook, *Economics*, has been a typical and very successful merger of the classical and Keynesian contributions to the economic science. James Tobin, another Nobel Laureate in economics, is a Keynesian in short-run, and monetarist in the long-run. His eclecticism is most visible in his ideas on the two regimes of functioning of the economy – sometimes the economy is in the classical situation, and sometimes it is in the Keynesian situation; in his assertion that markets ultimately clear and achieve equilibrium; and that there is no a sharp distinction between the policy measures aimed at the aggregate demand and those aimed at the aggregate supply. The Nobel Laureate Modigliani emphasizes the importance of the monetary

factors in the economy, and through his conception on the life cycle of the saving he gets very close to the Milton Friedman's concept of the permanent income. During the 1960-ties and 1970-ties, the confrontation between the Neo-Keynesians and the Monetarists were related to the three broader issues in macroeconomics: the relative importance of the monetary and the fiscal policies within the macroeconomic stabilization policy; the Phillips Curve, and the discretionary policies versus policies based on rules. The debates and confrontations between the two competing schools of macroeconomic thought on those three groups of issues have undergone two big "rounds" of publicly open, full of criticism from both sides, and confrontational debates: the first round had taken place during the early 1960-ties and 1970-ties, mainly between the moderate Keynesians and the monetarists, while the second round has been going on from the 1980-ties and up to the present days, and it has been between New Keynesians and the New Classics. Although the moderate Keynesians and the monetarists have given different relative importance to the two main macroeconomic stabilization policies (the moderate Keynesians have given more importance to the fiscal policy, whereas the monetarists have put more weight on the monetary policy), during the 1970-ties it appeared that some consensus was building up on two main lines: (1) that both policies (fiscal and monetary) can affect on the real factors in the economy (GDP, investment and employment) *in the short run*; and (2) if governments are interested not only in the level, but also in the structure of the GDP, then they can achieve their objectives by designing an appropriate fiscal-monetary mix.

In the beginning, the original Phillips Curve was not a part of the initial Keynes's model, although when talking about the trade-off between inflation and unemployment, Samuelson and Solow even in the 1960-ties had warned that a difference should be made between the short run and the long run. Nonetheless, it was only in the late 1960-ties that the Nobel Laureates Friedman and Phelps, working independently, concluded that the stable relationship between inflation and unemployment, which may be present in short run, becomes invalid in the long run. They have introduced the concept of the natural rate of unemployment in the analysis, and explained the mechanism through which the Phillips Curve transforms itself in the long run into a vertical line at the level of the potential GDP and the natural rate of unemployment. Those contributions have become a standardized economic knowledge and a solid base for distinguishing between the short run and the long run effects of the stabilization economic policies.

The early debates on the issue of the rules versus discretion in the macroeconomic policies have not resulted in a consensus – the Keynesians preferred discretions, whereas the monetarists (and Friedman in particular) insisted on monetary policy based on rules – low and constant rate of growth of the money supply. The neoliberal economists have argued for rules even in the area of the fiscal policy (this was particularly the case with the Nobel Laureate James Buchanan, the leader of the Public Choice school). The eclipse of the Keynesianism and its withdrawal under the strong waves of the neoliberalism in the 1970-ties has been showing signs of a full-blown crisis of the Keynesian economic philosophy. Professor

Mankiw, in his famous 1992 article, “The reincarnation of the Keynesianism”, writes that in the 1980-ties and 1990-ties it seemed that Keynes was completely abandoned and placed in the history of the economic thought. The main figure in the macroeconomics at that time was the Nobel Laureate Robert Lucas, who argued that “it is difficult to find good economists, under age of forty, who would describe themselves or their work as Keynesian”, that economists are shocked by such a description and that the public have started to “wisper and to ridicule the Keynesian stupidity”.

But just at the time it was thought that the Keynesianism was dead, a large group of economists have emerged, the so-called New Keynesians, at the US universities, who have established the microeconomic foundations of the Keynesianism and turned their attention to the much neglected aggregate supply. These two contributions have announced the renaissance of the Keynesianism, its second youth. Many renowned economists of a Keynesian provenience (Fischer, Taylor) started to analyze the causes of the rigidity of nominal wages. Parkin, Akerlof, Yellen and Mankiw analyzed the causes of the rigidity of prices, the so-called PAYM-intuition (the acronym was coined by the first letters of names of those four economists), which includes the theory of menu costs and the theory of demand externalities. But their analysis has proceeded further. They argue that there exist real rigidities of wages and prices, and those rigidities determine the long run fluctuations and the functioning of the economy at level below the potential GDP. Moreover, the nominal and the real rigidities are interrelated, they complement and reinforce each others. The New Keynesians have been particularly interested in analyzing the causes of the real rigidities of prices (externalities in markets in expansion, prices as indicators for the quality of the products, asymmetric information and its implications for the functioning of the markets, alternative ways how to resolve those problems and etc.), as well as the causes of the rigidity of real wages – the efficiency wage theory, the insider-outsider theory and etc. Whereas in the basic Keynes’s model the aggregate supply was generally neglected, the New Keynesians think that business cycles are determined not only by shocks on the aggregate demand side, but also by shocks on the aggregate supply side. The inclusion of the aggregate supply as a determinant of business cycles by the New Keynesians was driven by two reasons: first, the oil price shocks and the stagflation of the 1970-ties, along with the shift of the Phillips Curve to the right and the worsening of the inflation-unemployment trade-off, have created new challenges and dilemmas for the economic-policy decision makers; second, the neglect of the aggregate supply in the basic Keynes’s model was considered as a serious shortcoming of the Keynesianism which simply had to be eliminated.

In their analysis of the causes of the business cycles, the New Keynesians have paid particular attention to the phenomenon of animal spirits. According to Akerlof and Shiller, the animal spirits are a complex phenomenon which consists of a number of components: trust, fairness, corruptive and asocial behaviour, monetary (money) illusion and stories, the stories for successful businesses and business leaders.

When explaining the persistency of the unemployment, the New Keynesians recall the concept of hysteresis - this concept has been introduced by Phelps in order to describe the equilibrium, i.e. natural rate of unemployment, which is determined in part by the rate of unemployment in the previous period. With a similar meaning (when explaining the European unemployment), this term has been used by other New Keynesians, such as Blanchard, Summers and etc.

The New Keynesians are an extremely heterogeneous group. Hence, even inside their camp, there have been differences in opinion on some important macroeconomic issues. On the other hand, they are typical eclectics, since their economic models incorporate numerous contributions which come from the other camp of the mainstream macroeconomics – the New Classics. Taking into account those facts, we shall present in a condensed form, the main views of the New Keynesians on the most important macroeconomic issues:

Markets clear quite slowly, because there are numerous factors which determine nominal and real rigidities of wages and prices. The nominal rigidities cause real rigidities, and the later particularly complicate the process of clearing of the markets. Some of the New Keynesians (Stiglitz, Phelps) even argue that market would clear slowly even under the assumption that prices and wages are flexible, and this leads to conclusion that the involuntary unemployment is a systemic and inherent characteristic of market economies. In such conditions, the government regulation (economic and social) of the market failures is a necessity.

The New Keynesians accept the idea of rational expectations and that is an important element of their eclecticism. However, since there is a heterogeneity within the New Keynesian camp, some of them (Stiglitz, Phelps and Akerlof) oppose the rational expectation hypothesis, and this may be considered as a difference in opinion within the camp. In the 1960-ties it was believed that the assumption of rigid prices and wages was incompatible with the rational expectation hypothesis. Later, many economists, including Phelps, began to argue that the model with price and wage rigidities can be mixed with the rational expectation hypothesis. However, there exist one important difference between the New Keynesians and the New Classics on the issue of the implications of the rational expectations for the speed with which markets clear. Namely, whereas in the New Classical model, rational expectations lead to very fast, almost instantaneous clearing of the labour market, the rational expectations do not lead to identical results within the New Keynesian macroeconomic model. The New Keynesians argue that there is a difference between the individual rational expectations and collective rationality – for example, it is rational for the society the prices to be lowered, but that is not rational for the individuals who follow their self-interest.

The basic principles of the economics, formulated long ago by the classical economic thought, such as rationality, optimization of production and utility, opportunity costs, the importance of marginal magnitudes and the like, are also the foundations of the New Keynesian models, with the inevitable shades due to the heterogeneity of the New Keynesian school (on this issue, Mankiw, for example, is much closer to the New Classics than Stiglitz and Krugman).

Business cycles are determined by both the shocks to the aggregate demand as well as the shocks to the aggregate supply. In this context, the importance of the long run and the usefulness of the new classical analysis of the long run should not be disputed and questioned. Some of the New Keynesians (Leijonhufvud, Romer, Bell and others) argue that it is the coordination failures (errors in coordination) which are the crucial factor which produces recessions in modern economies, i.e. which creates a possibility for multiple equilibria situations, and in that context, the attainment of a suboptimal equilibrium.

The insights that came from the analysis of the long-run Phillips Curve were once integrated into the Neoclassical Synthesis, and the New Keynesians accept them entirely, noting that through time the inflationary expectations shift the Phillips Curve upwards, to the right, worsening the inflation-unemployment trade-off. Therefore, no economy should count on using the monetary expansion to increase the level of economic activity without risking pushing the economy into a situation with higher inflation.

The argument of the basic Keynes's model that fiscal policy should be preferred to monetary policy should be abandoned. Monetary policy, due to its higher flexibility, is very useful in stabilizing the economy. The fiscal policy faces serious constraints when used within the aggregate demand management program (it has stronger effects on the aggregate supply than on the aggregate demand), and it faces long time-lags and creates structural deficits; nonetheless, it remains important tool, because of the usefulness of the automatic stabilizers and its relatively higher efficiency in times of sharp and prolonged recessions (and depressions).

The New Keynesians largely accept the results and consequences for the economic policies which come from the new classical contributions (The Lucas critique, inefficiency of the policies, time inconsistency of the policies and etc.); hence, the idea that economic policies should be based on long term rules rather than on discretion is quite close to their way of thinking.

The New Keynesians generally accept the new classical idea that due to the rational expectations, when there is a high level of public confidence in the institutions (the government and the central bank), the disinflationary costs and the sacrifice ratio may in fact be quite low. But, there are some shades on this issue. For example, on the issue of the costs of disinflation, Phelps thinks that the key rule is "you can only trust in what you see": in order to show their determination to cut inflation, it is necessary that the government and the central bank to effectively reduce inflation before they declare their disinflationary policy.

IV. Keynesian conceptions and contemporary macroeconomics: comparisons, critiques, convergence and standardized economic knowledge (Epilogue)

This book analyses the similarities and differences, the elements of eclecticism and convergence on the crucial macroeconomic issues, between the two dominant and competing schools within the macroeconomics – the Keynesian school and the Classical School. The following Table presents all that in the most synthetic form.

SCHOOLS IN MACROECONOMICS	DOMINANT SOURCE OF INSTABILITY	LONG RUN / SHORT RUN	MARKET CLEARING	EXPECTATIONS	FULL EMPLOYMENT	RULES VERSUS DISCRETION	POLICY CONCLUSION
POST KEYNESIAN	Fluctuations in autonomous expenditures	Short run very important	Very slowly	It is unknown how they are formed			
COULD STAY AWAY	Discretion	Demand management is what counts					
ECCLECTIC KEYNESIAN	Fluctuations in aggregate demand	Don't neglect short run	Could be far away	Adaptive/Rational	Could be far away	Discretion	Demand management is important
NEW KEYNESIAN	Demand and supply shocks (ecclectic)	Predominantly short run	Slow	Rational	Could stay away	Constrained discretion	Demand management is also important
ORTODOXE MONETARIST	Changes in money supply	Long run is more important	Quite				
QUICKLY QUITE CLOSE	Adaptive						
RULES	Supply management is most important, avoid short run changes in money supply						
NEW CLASSICAL	Monetary surprise	It is not important	Very				
QUICKLY	Rational	Always close	Rules	Demand management is useless, supply is most important			
REAL BUSINESS CYCLE	Supply shocks – mainly technological	It is not important	Very				
QUICKLY, INSTANTANEOUSLY	Rational	Always very close	Rules	Supply is most important			

Adapted from: Snowdon, B., and Vane, H. (2005), p. 702; Begg, D., Fischer, S., and Dornbusch, R., (1994), p. 570.

The confrontations between the representatives of the different schools of economics remains the essential characteristics of the economic science and the permanent precondition for maintaining its vitality, which enables it to build a standardized body of economic knowledge. We would like to emphasize that there is no a widely accepted consensus, but it is rather an attempt to solve some particular, and often complex and controversial economic issues. In the moment when we solve one controversial issue, another issue emerges, which inevitably creates confrontations among the economists. This is how economic science progresses. In this context, the Nobel Laureate Lucas says: "...One may expect a consensus on some specific issues; however, a consensus on all domains of research simply does not make sense, since it will lead to stagnation and dying". Some authors try to summarize in a synthetic manner the main areas of consensus within the modern macroeconomics. In this book we present some attempts for selection of the main areas of consensus in the modern economic science made by Gregory Mankiw, Olivier Blanchard, Josef Stiglitz and Bradford DeLong.

According to Mankiw:

- In the long run, the living standard of the citizens is determined by the capacity of the country to produce goods and services;
- In the short run, the aggregate demand affects the volume of goods and services that the country produces;
- In the long run, the rate of growth of the money supply determines the rate of inflation, but does not affect the unemployment rate;
- In the short run, the monetary and fiscal policy makers are faced with a trade-off between inflation and unemployment.

Similarly, Prof. Blanchard point out to five pillars of mutual agreement, i.e. "common beliefs" within the modern macroeconomic science:

1. In the short run, the changes in the aggregate demand affect output, i.e. the GDP – increased consumer confidence, larger budget deficits, and increased money supply all increase GDP and lower unemployment;
2. In the medium run, GDP returns to its natural level, i.e. to the level of the natural rate of unemployment;
3. In the long-run, the accumulation of capital and the technological progress are the main determinants of the level of GDP;
4. Monetary policy can influence the level of GDP only in the short run. High rates of growth of the money supply can cause high inflation.
5. Fiscal policy has short run, medium run and long run effects on the GDP. Higher budget deficit usually increases GDP in the short run. In the medium run, its positive effect on GDP disappears, and in the long run, it reduces the accumulation of capital and hence, the volume of output.

Some other economists (DeLong, Olney) take a different approach toward the issue of convergence of the views of different schools of economic thought and more broadly toward the forming of a standardized body of economic knowledge. They ask the following questions: What do economists know? What do economists not know, but can understand, or learn? What is it that economists will never learn?

This part of the book also contains an assessment of the place and relevance of the Keynesian economic philosophy with the contemporary macroeconomic science. There is no doubt that the Keynesianism has been and remains one of the major schools within the modern macroeconomics. In fact, the Keynesianism remained a relevant theory explaining the way modern economies function even at the time it was eclipsed by the events such as the oil price shocks; because of several reasons:

1. Business cycles have not disappeared after 1978. On the contrary, bubble economies have developed (Japan in 1980-ties, and Asia and USA in the mid 1990-ties), whose bursting was followed by a fall in the level of economic activity, i.e. milder or stronger recessions followed by increase in unemployment and suboptimal allocation of resources – which has been a proof that markets are not perfect. In 2007/2008 the world has fallen into a deep and prolonged recession, the worst one after the Great Depression of 1929-1933.
2. During the whole post Second World War period, it has not occurred to the Keynesianism what occurred to the Classicists after the neoclassical synthesis, when the later were evidently a minority. On the contrary, many eminent economists of Keynesian provenience have remained consistent with their conceptions related to the need to strike a reasonable balance between markets and government intervention in the economy: Samuelson, Tobin, Modigliani, Phelps, Stiglitz, Krugman and many others.
3. Relatively quickly after the eclipse of the Keynesianism, as has been elaborated in this book, it experienced its second youth, with the emergence of the New Keynesian school of economics.
4. Another argument in favour of the relevancy of the Keynesian economic philosophy is the fact that even some eminent authors from the opposite theoretical camp (DeLong) think that in the next two decades the research program of the New Keynesians might play a more significant role than the research program of the real business cycle theorists, which, according to the same authors, will be a wrong choice.

But, despite all these arguments, our opinion is that the recession of 2007/2008 has brought yet another swing of the pendulum towards the left, i.e. towards the Keynesianism, although it does not mean that the relevancy of the New Classical economics has disappeared. On the contrary, both the New Classical and the New Keynesian approaches are indispensable parts of the mainstream macroeconomic theory. One might safely argue that even the differences on the key issues between the two leading schools of macroeconomic theory are not that large, or more precisely, are not of essential nature. A deeper insight into the differences between the equations that relate the aggregate demand and the aggregate output (the Keynesian $C+I+G+(X-M)=GDP$ and the Monetarist $MV=PQ$), might show that those differences are more of a formal nature. Moreover, the main differences between the two competing macroeconomic schools are in fact related to the time frame of the analysis – the short run is typical for the Keynesian conceptions, while the long run is more relevant for the classical conceptions. Definitely, some of the differences and confrontations between the

two macroeconomic schools come from the ideological differences, which are particularly pronounced in times of prolonged recessions. The eclipse of the neoliberalism after the global economic crisis of 2007/2008 does not mean that the neoliberal economists have accepted the typically Keynesian approaches toward resolving the crisis, and that they have been put aside from the debates that have been going on in the scientific as well as in the political fields. On the contrary, they remind that in the long run economies tend to operate at the level of the potential GDP and to achieve full employment. Today, they raise their voice against the big fiscal deficits which crowd the private sector out of the economic activity, and which, coupled with an expansionary monetary policy push the economies into a situation of high inflation. According to those economists, the large fiscal deficits “may destroy the confidence of markets” and may lead to abstinence of the private investors, due to the expectations related to the negative implications of the fiscal and monetary expansions. The discussions and confrontations between the New Keynesians and the New Classics have been going on over a number of crucial macroeconomic issues and dilemmas: whether large fiscal stimulus programs are sustainable in the medium to long run, what will be their real effects on the macroeconomic stability, whether those fiscal expansions should be replaced with fiscal austerity, whether the pre-crisis consensus should be revised, whether the last crisis have undermined the so-called Great Moderation consensus and etc.

It has been evident that the debates between the representatives of the main macroeconomic schools of thought will continue. In crisis times they even become more intensive. In fact, the Great Depression of 1929/1933 was one great intellectual challenge to the economists. We believe that this is also the case with the present post-crisis period.

KOPICTEHA JIITEPATYPА

- Abraham – Frois, G., Larbre, F.** (1998) *La Macroéconomie après Lucas (Textes choisis)*, Economica, Paris.
- Acemoglu, D.** (2003). “Root Causes – A historical approach to assessing the role of institutions in economic development” in *Finance and development*, IMF, Washington, DC, June 2003.
- Akerlof, G.** (1970) “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, *Quarterly Journal of Economics* (August 1970).
- Akerlof, G. and Shiller, R.** (2009) *Animal Spirits -How Human Psychology Drives the Economy and Why it Matters For Global Capitalism*, Princeton University Press.
- Begg, D., Fisher, S. and Dornbusch R.** (1994). *Economics*, Fourth edition, McGraw-Hill Book Company, Europe.
- Begg, D., Fischer, S. and Dornbusch R.** (1999). *Macroéconomie, 2e ed.* Ediscience International, Paris.
- Benasii, C., Chirco, A. and Colombo, C.** *The New Keynesian Economics*, Blackwell Oxford UK & Cambridge USA 1994.
- Bernanke, B.** (March 2, 2004) „Money, Gold, and the Great Depression“, www.federalreserve.gov.
- Bernanke, B.** (2004) “The Great Moderation”, *The Federal Reserve Board*, Washington, DC, february 20, 2004
- Blanchard, O., Cohen, D.** (2002). *Macroéconomie*, Pearson Education, Paris.
- Blanchard, O., Cohen, D.** (2004). *Macroéconomie*, Pearson Education, France.
- Blanchard, O.,**(2004) “The Economic Future of Europe”, *The Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, Volume 18, Number 4, Fall 2004.
- Blanchard, O., Dell’Ariccia, G., and Mauro, P.** (2010) “Rethinking Macroeconomic Policy”, *International Monetary Fund*, February 12, 2010, SPN/10/03.
- Boyes, W., Melvin, E.** (2005) *Economics*, Sixth Edition, Houghton Mifflin Company, Boston – New York.
- Brennan, G. & Buchanan, J.** (1980). *The Power to Tax*, Cambridge University Press, Cambridge, London, New York, New Rochelle, Melbourne, Sydney.
- Brochier, H.** (1994): L’individualisme methodologique est-il applicable a la science économique?”, *Problèmes économiques*, No 2382/1994.

- Buchanan, J.** (1995). "The Region", september.
- Buchanan, J.** (1968). *The Demand and Supply of Public Goods*, Rand McNally, Chicago.
- Buchanan, J.** (august 1997). "The Fiscal Crises in Welfare Democracies with Some Implication for Public Investment", paper presented at the *IIPF Congress*, Kyoto, Japan.
- Byrns, R. & Stone, G.** (1989). *Economics*, Fourth edition.
- Cahuc, P.** (1994). "La nouvelle microéconomie", *Problèmes économiques*, No 2395, Paris.
- Cahuc, P.** (1998). *La nouvelle microéconomie*, Edition La Decouverte, Paris.
- Canterbery, R.** "Neo-Keynesianism" in: **Cate, T, Harcourt, G and Colander, D. (Editors)** (1999): *An Encyclopedia of Keynesian Economics*, Edward Elgar.
- Cate, T, Harcourt, G and Colander, D. (Editors)** (1999): *An Encyclopedia of Keynesian Economics*, Edward Elgar.
- Chari, V. V. and Kehoe, P.** (2006) "Modern Macroeconomics in Practise: How Theory is Shaping Policy", in *Journal of Economic Perspectives* – Volume 20, Number 4.
- Chari, V.V., Kehoe, P. and McGrattan, E.** (2009): "New Keynesian Models: Not Yet Useful for Policy Analysis", *American Economic Journal Macroeconomics*, Volume 1, Number 1. January 2009.
- Chatterjee, S.** (1999). "La theorie des cycles réels où la fin des politiques économiques", *Problèmes économiques*, No 2625, Paris.
- Coase, R.** (1937) "The Nature of the Firm" in **Williamson and Masten** (1999): *The Economics of Transaction Costs*, Edward Elgar Publishing LTD.
- Colander, D.** (1992) „New Keynesian Economic in Perspective“, [http://community.middelbryy.edu/~colander/articles/...](http://community.middelbryy.edu/~colander/articles/)
- Colander, D.** (1993) *Economics*, Irwin, Boston.
- Combemale, P.** (1999) *Introduction à Keynes*, La Decouverte, Paris.
- Corsetti, G., Kuester, K. Meier, A. and Muller, G.** (2010): "Debt Cosolidation and Fiscal Stabilization of Deep Recessions", *The American Economic Review*, Vol. 100, No. 2, May 2010.
- Davidson, P.** (1998): "Setting the Record Straight" in *New Keynesian Economics / Post Keynesian Alternatives* (Edited by: Roy J. Rotheim, Routledge, London and New York, 1998).
- DeLong, B. and Plosser, I.** (1983). "Real Business Cycles", *Journal of Political Economy*, February.
- DeLong, B.** (1999). "Intoduction to the Symposium on Business Cycles", *Journal of Economic Perspectives* – Volume 13, No 2 – Spring 1999.
- DeLong, B.** (2000). "The Triumph of Monetarism?", *Journal of Economic Perspectives* – Volume 14, No 1 – Winter 2000.
- DeLong, B., Olney, M.** *Macroeconomics*, Second Edition, Mc Graw-Hill, International Edition, 2006.
- DeLong, B., Olney, M.** *Macroeconomics*, Second Edition, Mc Graw-Hill, International Edition, 2009.
- Dornbusch, R., Fisher, S and Startz, R.** (2004): *Macroeconomics*, Mc Graw Hill.
- Epaulard, A., Pommeret, A.** (2002) *Introduction à la macroéconomie*, Edition La Decouverte, Paris.
- EUROSTAT**, (2000). *Yearbook 98/99, A statistical eye on Europe 1987-1997*.
- Филиповски, В.** (2000) „Дон Хикс“, во *Нобеловци по економија*, **Фити, Т.** редактор, Економски факултет, Скопје.

- Fischer, S.** (1997) "Entretien avec Stanley Fisher" in Snowdon, Vane and Wynarczyk, Snowdon, B., Vane, H., Wynarczyk, P. (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Фити, Т., Филиповски, В.** (2008) "Франко Модилијани", во *Нобеловци по економија*, Т. **Фити**, редактор, Економски факултет – Скопје.
- Фити, Т.** (2001) *Современите макроекономски концепции и економските политики*, Економски факултет – Скопје.
- Фити, Т.** (2002) „Природната стапка на невработеност и нејзината аналитичка вредност“, *Прилози (Contributions) XXXIII I*, МАНУ – Скопје.
- Фити, Т.** (2008) *Новата микроекономија и државната регулација*, изд. МАНУ – Скопје.
- Фити, Т.** (2009) *Феноменологија на економските кризи – современите бизнис-циклуси и антицикличните политики*, изд. Економски факултет – Скопје.
- Flouzat, D., Pondavan, C.** (2004) *Economie contemporaine – Les fonctions économique*, 19 e édition, Tome I, Presses Universitaires de France, Paris.
- Fouet, M.** (1994) „Les cycles économiques depuis 1960: éléments de comparasion internationale“, *Problèmes économiques*, No 2389.
- Franc, R., Bernanke, B.** (2009) *Principe d'économie*, 4e édition, Economica, Paris.
- Friedman, M.** (1968). "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, *Marte*.
- Friedman, M.** (1975) "Monetarizam da" Paul Samuelson ed., *Ekonomaska čitanka*, Nakladni zavod, Zagreb (reprint).
- Friedman, M.** (1991). „Intervju sa M. Fridmanom“ во *Pogledi*, Ambasada SAD, br. 253/1991.
- Friedman, M.** (1997). "Entretien avec Milton Fridman", во Snowdon, Vane and Wynarczyk, Snowdon, B., Vane, H., Wynarczyk, P. (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Friedman** (2002) *Capitalism and Freedom*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- Friedman, Milton** (2005). "A Natural Experiment in Monetary Policy Covering Three Episodes of Growth and Decline in the Economy and Stock Market" in *Journal of Economic Perspectives – Volume 19, Number 4*, Pages 145–150.
- Galbraith, J. K.** (1975) "Kako je Keynes prispio u Ameriku" во **Paul Samuelson** ed. *Ekonomaska čitanka*, Nakladni zavod, Zagreb.
- Gélédan, A. ed.** (1997). *Histoire des pensées économiques – les contemporaines*, tirage, édition Sirey, Paris.
- Généreux, J.** (2004) *Economie politique – 3. Macroéconomie*, Hachette livre, Paris.
- Goodfriend, M.** (2007) "How the World Achieved Consensus on Monetary Policy" *Journal of Economic Perspectives – Volume 21, Number 4*.
- Gordon, R.** (1990) "What Is New Keynesian Economics", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVIII (September 1990).
- Gordon, R.** (2003) *Macroeconomics*, Ninth Edition, Pearson Education, Inc.
- Greenwald, B, and Joseph Stiglitz** (1993), *The Journal of Economic Perspectives – Volume 7, Number, I (Winter, 1993)*.
- Hansen, A.** (1953) *A Guide to Keynes*, Mc Graw -Hill Book Company, Inc.
- Hansen, A.** (2003): *Fiscal Policy and Business Cycles*, Business and Economics.
- Harris, Seymour** Foreword in Alvin Hansen *A Guide to Keynes*, McGraw – Hill Book Company, Inc, 1953.

- Hazlitt, H.** (1975): “Keynesijanske i druge današnje hereze”, во: **Samuelson, P.** *Ekonomska čitanka*, izd. Nakladni zavod Matice Hrvatske, Zagreb.
- Holt, R.** (1999) “Post Keynesian School of Economics”, **Cate, T, Harcourt, G and Colander, D. (Editors)** (1999): *An Encyclopedia of Keynesian Economics*, Edward Elgar.
- Hardwick, Khan, Langmead** (1994) *An Introduction to Modern Economics*, New York.
- Heerden, J.** (1999) “La science économique est-elle trop neoclassique”?, *Problèmes économiques*, No 2607.
- Hodgson, G.** (1988) „Tačerizam – čudo koje se nije dogodilo“, во *Marksizam u svetu*, br. 708.
- Hold, R.** (1999) “Post Keynesian School of Economics”, in **Cate, T, Harcourt, G and Colander, D. (Editors)** (1999): *An Encyclopedia of Keynesian Economics*, Edward Elgar.
- Keynes, J. M.,** (1997) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Prometheus Books, New York.
- Krugman, P., Wells, R.** (2006): *Macroeconomics*, Worth Publishers.
- Krugman, P.** (2009): *The Return of Depression Economics, and the crisis of 2008*, Norton & Company, Inc., New York – London.
- Krugman, P.** (2010) “This is Not a Recovery”, *New York Times*, August 26.
- Kumar, M.** (2003) “Deflation – The new Threat”?, in *Finance and development*, IMF, June 2003.
- Kydland, E. and Prescott, C.** (1982). “Time to Build and Aggregate Fluctuations”, *Econometrica*, November.
- Laidler, D.** (1997). “Entretien avec David Laidler”, in **Snowdon, Vane and Wynarczyk,** (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Leijonhufvud, A.** (2004) “Celebrating Ned”, *Journal of Economic Literature*, Volume XLII, Number 3, 2004.
- Leijonhufvud, A.** (2008) “Keynes and the Crisis”, *Policy Insight*, No 23/ 2008, CEPR.
- Lipsey, R. & Chrystal, A.** (1999). *Principles of Economics*, Ninth edition, Oxford University Press, New York.
- Lukas, R. and Sargent, T.** (1981). *Rational Expectations and Econometric Practice*, Edited by: R. Lukas and T. Sargent, George Allen & Unwin.
- Lukas, R. and Sargent, T.** (1981). “After Keynesian Macroeconomics” in *Rational Expectations and Econometric Practice*, Edited by: R. Lukas and T. Sargent, George Allen & Unwin.
- Lukas, R.** (1997). “Entretien avec Robert Lucas, Jr, во **Snowdon, Vane and Wynarczyk,** (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Lucas R.** (1994). “Review of Milton Fridman and Anna J. Schwartz’s – A Monetary History of the United States, 1876-1960, *Journal of Monetary Economics*”, No 34.
- Mankiw, G.** (1989). “Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective”, *The Journal of Economic Perspectives – Volume 3, Number 3*, (Summer, 1989).
- Mankiw, G.** (1997). “Entretien avec Gregory Mankiw”, во **Snowdon, Vane and Wynarczyk,** (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Mankiw, G.** (1998) “La réinvention du keynesianisme”, **Abraham – Frois, G., Larbre, F.** (1998) *La Macroéconomie après Lucas (Textes choisis)*, Economica, Paris.

- Mankiw, G.** (1998). *Principe de l'économie*, Economica, Paris.
- Mankiw, G.** (1999). *Macroéconomie*, 3^e ed. De Boeck Université, Paris-Bruxelles.
- Mankiw, G.** (2000). *Macroeconomics*, Fourth edition, Worth Publishers, New York.
- Mankiw, G.** (2003). *Macroeconomics*, Fifth Edition, Worth Publishers, New York.
- Mankiw, G.** (2004). *Principles of Microeconomics*, Third Edition, Thomson.
- Mankiw, G.** (2006) "The Macroeconomist as Scientist and Engineer", *The Journal of Economic Perspectives – Volume 20, Number 4 –Fall*.
- Mankiw, G. and Taylor, M.** (2008) *Economics*, Cengage Learning EMEA.
- Mankiw, G.** (2008) "New Keynesian Economics", *The Concise Encyklopedia of Economics*, Liberty Fund, Inc.- интернет верзија.
- Marseille, J.** (1994). "La crise économique est -elle cyclique?", *Problèmes économiques*", No 2389.
- Marcel, B., Taïeb, J.** (2008): *Les grandes crises – 1873 – 1929 – 1973, 8 ème edition*, Armand Colin, Paris.
- Маркс, К.** (1979) *Капитал I–III том*, БИГЗ – Београд.
- McConnell, C. and Brue, S.** (1996) *Economic – McGraw-Hill, Inc.*
- Meltzer, A.** (2003) "Concentrating the Mind" – interview in *Finance and development*, IMF, Washington, DC, June 2003.
- Миљовски, К.** (1981) *Развојот на економската мисла*, Култура, Скопје.
- Minford, P.** (1992). *Rational Expectations Macroeconomics – An Introductory Handbook*, Blackwell, Oxford, UK & Cambridge, USA.
- Mishkin, F.** (2007) *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Pearson – Addison Wesley.
- Muth, J.** (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", vo *Rational Expectatins and Econometric Practice*, Edited by Robert Lucas and Thomas Sargent, George Allen & Unwin, 1981.
- New Keynesian Economics / Post Keynesian Alternatives* (Edited by **Roy, Rotheim, Routledge**) London and NewYork, 1998.
- Nistico, S. and D'Orlando, F.** (1998) "Some Questions for New Keynesians", in *New Keynesian Economics / Post Keynesian Alternatives* (Edited by **Roy, Rotheim, Routledge**), London and NewYork.
- Нобеловци по економија, 1969–2008, (2008) (Фиги, Т.* редактор), Економски факултет – Скопје.
- North, D.** (2005) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Parkin, M., Powell, M., Matthews, K.** (2003) *Economics*, Fifth Edition, Pearson Education, London.
- Parquer, A.** (1991) "Le mithe de deficit au regard de la theorie du circuit", *Problèmes économiques*, No 2208.
- Петрески, Г.** (2002). *Економски раст и развој*, Економски факултет – Скопје.
- Phelps, E.** (1997) "Entretien avec Edmund Phelps", vo **Snowdon, Vane and Wynarczyk**, (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Phelps, E.** (1969) "Nouvelle microéconomie de l'inflation et de la theorie de l'emploi" – **Abraham – Frois, G., Larbre, F.** (1998) *La Macroéconomie après Lucas (Textes choisis)*, Economica, Paris.
- Phelps, E.** (2006) *Seven Schools of Macroeconomic Thought*, Clarendon Press–Oxford.

- Phillips, A.** (1998) “La relation entre chômage et taux de variation des salaires nominaux au Royaume – Uni entre 1861 et 1957”, во **Abraham – Frois, G., Larbre, F.** (1998) *La Macroéconomie après Lucas (Textes choisis)*, Economica, Paris.
- Plosser, Ch.** (1997) “Entretien avec Charles Plosser, во **Snowdon, Vane and Wynarczyk,** (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Pindyck, R., Rubinfeld, D.** (2001) *Microeconomics*, Fifth Edition, Prentice Hall, International, Inc.
- Prager, J.C.** (2002) *La politique économique aujourd’hui*, Elipses, Paris.
- Prescott, E.** (Interview) (2005) in **Snowdon, B. and Vane, H.** (2005) *Modern Macroeconomics – Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton MA, USA.
- Problèmes économiques*”, (2637/1999). La documentation française, Paris.
- Rodrik, D. and Subramanian, A.** (2003). “The primacy of institutions”, in *Finance and development*, IMF, Washington, DC.
- Rohlf, W.Jr.** (2008): *Introduction to Economic Reasoning*, Seventh Edition, Pearson, Addison Wesley.
- Romer, C.** (1999). “Changes in business Cycles: Evidence and Explanations”, *Journal of Economic Perspectives – Volume 13, No 2 – Spring 1999*.
- Romer, C. and Romer, D.** (2010) “The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks”, *The American Economic Review*, Vol. 100, No. 3, June 2010.
- Roux, D, et Soulié, D.** (1991). *Les prix Nobel de sciences économiques 1969-1990*, Economica, Paris.
- Sargent, T. and Wallece, N.** (1976) “Rational Expectations and Theory of Economic Policy”, *Journal of Monetary Economics*, April.
- Samuelson, P.** (1946) “Lord Keynes and the General Teory”. *Econometrica*, July.
- Samuelson, P. and Nordhaus, W.** (1992). *Ekonomija*, 14 izd, Mate, Zagreb.
- Samuelson, P. and Nordhaus, W.** (2001) *Economics*, Seventeen edition, McGraw-Hill–Irwin, USA.
- Samuelson, P.** (2004) “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists of Supporting Globalization”, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 18, Number 3, Summer 2004.
- Samuelson, P. and Nordhaus, W.** (2005) *Economics*, Eighteenth Edition, McGraw-Hill International Edition.
- Самуелсон, П.** (2009) „Опоравак тек 2012“, *НИН*, 12 март.
- Shiller, R.** (2002) *Iracionalen entuzijazam*, изд. Комисија за хартии од вредност на Република Македонија, Микена – Битола.
- Skidelsky, R.** (1997). “Entretien avec Robert Skidelsky” во **Snowdon, Vane and Wynarczyk** (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Смит, А.** (1997) *Богатството на народите (том 1, 2 и 3)*, изд. Штрк, Скопје.
- Snowdon, B., Vane, H., Wynarczyk, P.** (1997) *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Snowdon, B. and Vane, H.** (2005) *Modern Macroeconomics – Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton MA, USA.

- Solow, R.** (2000) "Toward a Macroeconomics of the Medium Run", *Journal of Economic Perspectives – Volume 14, No 1* – Winter.
- Stigler, G.** (1961) "The Economic of Information", *Journal of Political Economy*, June.
- Stiglitz, J.** (1997) "Reflections on the Natural Rate Hypothesis", *Journal of Economic Perspectives – Volume 11, No 1* – Winter.
- Stiglitz, J.** (1999) "Institutions financières internationales et production de bien collective internationaux", *Problèmes économiques*, No 2611–2612.
- Stiglitz, J.** (2000) *Principes d'économie moderne*, 2^e ed. De Boeck Université, Paris–Bruxelles.
- Stiglitz, J, Walsh, C.** (2002) *Economics*, Norton & Company, New York.
- Stiglitz, J.** (2003) *The Roaring Nineties – Seeds of Destruction*, Allen Lane, London.
- Stiglitz, J.** (2010) „Опасност од намалени дефицити“, *Дневник*, 13–14, март.
- Stiglitz, J.** (2010): "Fiscal conservatism may be good fore one natin, but threatens collective disaster", *The independent*, Tuesday, 15 June 2010.
- Стојков, М.** (2002). *Развој на економската мисла*, Економски факултет – Скопје.
- Taylor J.** (2000). "Reassessing Discretionary Fiscal Policy", *Journal of Economic Perspectives – Volume 14, No 3* – Summer.
- The Royal Swedish Academy of Sciences** (1996) 8 October.
- Tanzi, V.** (1997) "The Changing Role of the State in the Economy: A Historical Perspective", *IMF Working Paper*, IMF, september.
- Thornton, D.** (2009) "How Would Modern Macroeconomics Schools of Thought Respond to the Recent Economic Crisis", *The Libero 8, Economic Information Newsletter*, November 2008.
- Thurow, L.** (1987) *Opasni tokovi razvoja ekonomske teorije*, Zagreb.
- Tobin, J.** (1997) "Entretien avec James Tobin" vo **Snowdon, Vane et Wynarczyk**, *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
- Tobin, J.** (1998) "Ein Schlimmes Beispiel", *Die Zeit*, No 23, превод на француски, во *Problèmes économiques*, No 2578, 1998.
- Трпески, Љ.** *Пари и банкарство*, (1995) Economy Press, Скопје.
- Uhlig, H.** (2010) "Undersstanding The Impact of Fiscal Policy: some Fiscal Calculus", *The American Economic Review*, Vol. 100, No. 2, May 2010.
- Узунов, Н.** (1995) *Трансформација на економските системи*, Детска радост, Скопје.
- Узунов, Н., Костовска, Љ.** (2000) *Современите економски системи*, Универзитет „Св. Кирил и Методиј“, Скопје.
- Vane, H., Mulhearn, C.**, (2005): *The Nobel Memorial Laureates in Economics - An introductionto their cariers and main published works*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Vučo, N.** (1975): *Državna intervencija u privredi – istorijski razvoj*, I izdanje, Savremena administracija – Beograd.
- Welch, P. and Welch, G.** (2007) *Economics – Theory & Practice*, 8th Edition, John Wiley and Sons, Inc.
- Woodford, M.** (2009): "Convergence in Macroeconomics: Elements of the New Syntesis", *American Economic Journal Macroeconomics*, Volume 1, Number 1, January 2009.

ИНДЕКС НА ПОИМИ

A

Animal spirits

кај Кејнз

и бизнис - циклусите, 67–68 (*види*
и бизнис - циклуси)

дефинирање, 51

неизвесност *vis a vis* ризик, 53

и маргиналната ефикасност на ка-
питалот, 51–53

фактори кои го комплицираат
предвидувањата 52–53

фактори кои го олеснуваат пред-
видувањето 52

формирање на очекувањата, 50–51

кај новите кејнзијанци, 54, 163 - 169

третман - Акерлоф, Шилер, 165–
168

и бизнис - циклуси, 168

доверба, 165 -166, 168

корупција, 166 -167

монетарна илузија, 167

стории, 167

третман (Фелпс, Менкју, Блан-
шард, Кругман), 164 -165

B

Бизнис - циклуси и невработеност

кај Кејнз

стапица на ниска побарувачка

и висока невработеност, 65 - 66

намалување на агрегатната побар-
увачка, 65–68

и animal spirits, 50–54

колапс на маргиналната ефикас-
ност на капиталот, 67

опаѓање на инвестициите, 67–68

кај умерените кејнзијанци

акцелераторотимултипликаторот,
101–102

намалување на агрегатната побар-
увачка, 102–103, 207

ригидност на цените и платите, 138

кај новите кејнзијанци

грешки во координацијата, 149–
150, 169

животна енергија (*види* animal
spirits)

номинални и реални ригидности
на цените и платите, 136–157

шокови на страната на агрегатната
побарувачка и агрегатната понуда,
168–169, 157–159

кај посткејнзијанската економска
школа недоволна ефективна побар-
увачка сама по себе, 127

табеларен приказ, 231

G

Големата депресија

и банкарска паника, 23, 30–31

берзански балон, 20–21

и градежништвото, 21

и демантирање на постулатите на
класичната економија, 32

и дефлацијата, 28–30

и ликвидносната стапица, 29

и макроекономските политики, 28

општи карактеристики, 19–22

последници, 21–22, 26–28

причини, 22–26

златниот стандард, 23–25

монетарни рестрикции, 22–23

Д Дискрециони макроекономски политики

- монетарна, 119–121
- фискална, 118–119
- кај Кејнз, 68–71 (*види* и Кејнзов економски модел)
- лимита на, 121–123
 - од crowding out, 123
 - од политичката детермираност на фискалната политика, 109
 - од time-lag-от, 121–122
 - Фридманова експликација, 122–123
- кај новите кејнзијанци
 - дискрециони versus активни политики, 176
 - еклектицизам, 172–176
 - лимита на фискалната, 178
 - кај умерените кејнзијанци, 117–121

Е Еклектицизам

- нови кејнзијанци – нови класичари, 197–201
 - значење на монетарната политика, 197–198
 - нова неокласична синтеза, 200–201
- принципи на рационалност и оптимизација, 197
- trade off помеѓу невработеноста и инфлацијата (долг рок), 197
- формални разлики (ДеЛонг), 198–199
- хипотезата за рационалните очекувања, 198
- умерени кејнзијанци – монетаристи (*види* неокласична синтеза)

З Засенување на кејнзијанизмот

- причини, 132–133
 - монетаризмот, 133
 - новата класична макроекономија, 133
- нафтените шокови и стагфлацијата, 132–133 (*види* и критики на Кејнзовото учење)

И Инсајдери и аутсајдери

- моќта на инсајдерите, 144
- поим, 143–144
- трошоци за ротација, 144

К Кејнзовиот економски модел

- агрегатна побарувачка, 65–68 (*види* подолу и ефективна побарувачка)
 - агрегатна понуда на долг рок, 64–65
 - агрегатна понуда на краток рок, 63–64
 - вработеност – детерминанти, 37–39
 - економски кризи, 67–68 (*види* и бизнис-циклуси)
 - детерминанти, 67–68
 - и животна енергија, 67 (*види* и animal spirits)
 - намалување на инвестициите, 67
 - пораст на каматната стапка, 67
 - стандарден Кејнзов проблем, 65–67
- државна интервенција
 - мерки за поттикнување на ефективната побарувачка и вработеноста 68–69
 - даноци, 69
 - евтини пари, 69
 - јавни работи - Њу Дил, 69–71
 - плати, 68
 - социјализација на инвестициите, 71–72
- ефективна побарувачка
 - детерминанти, 38–39
 - двосекторски модел, 39 - 40
 - vis a vis агрегатната побарувачка, 39–40
 - дефиниција, 38
 - и нејзиното круцијално значење, 40–41
 - основни карактеристики, 37–39
 - шематски приказ, 39
- vis a vis класичниот модел, 41, 62, 77
- монетарни фактори
 - инфлација, 58
 - критика на квантитативната теорија на парите, 59–60
 - понуда на пари, 57–58
 - преференција на ликвидност, 60–62
 - трансакционен мотив, 60–61
 - мотив на претпазливост, 60–61
 - шпекулативен мотив, 61–62

мултипликатор, 54–57
 нефлексибилност на цените и платите, 41, 57–58, 64
 поттик за инвестирање
 детерминанти, 46
 каматна стапка,
 детерминанти, 49 (*види* и преферирање на ликвидност)
 и инвестициите, 49–50
 и маргиналната ефикасност на капиталот, 50, 67–68
 маргинална ефикасност на капиталот, 46–48
 и долгорочните очекувања, 48, 50–54 (*види* и animal spirits)
 суштина на концептот, 47
 и тенденцијата на опаѓање, 47–48
 и нејзиниот колапс (*види* и бизнисциклуси), 67
 склоност кон потрошувачка
 маргинална, 45
 објективни детерминанти, 41
 психолошкиот закон, 45
 расположлив доход, 42–43
 и реалните плати, 41–42, 43–44
 субјективни детерминанти, 42
 штедење
 дефинирање, 43
 vis a vis инвестиции, 43 - 44
 vis a vis каматната стапка, 44
 маргинална склоност кон штедење, 45

Кејнзијанска економска филозофија
 замена на парадигмите, 221–223
 посткризни дебати (по 2007/2008)
 волатилност (The Great Moderation), 230
 одговор на политиките, 227
 преткризен консензус во макроекономијата – ново обмислување, 229–230
 фискални експанзии vis a vis фискална строгост, 227, 228
 релевантност на, 223–225

Кејнзова револуција
 значењето на *Општата теорија...*, 73, 76, 77, 85
 Кејнз – татко на модерната макроекономија, 75–76
 раскинување со постулатите на класичната економија, 73–75
 цитираност на Кејнз, 77

Класична економска школа

макроекономски модел, 13–16
 агрегатна побарувачка, 15, 16
 агрегатна понуда, 15, 16
 графички приказ, 16
 каматната стапка (улога), 15
 ниво на производство и вработеност, 14
 побарувачка за труд, 14
 понуда на труд, 14–15
 претставници, 7
 основни постулати, 7–18
 макроекономски, 7–8, 17–18
 микроекономски, 8 - 13
 и Сејовиот закон 8, 15, 17, 62
 штедење, 15

Компарации на школите

нови класичари – нови кејнзијанци (mainstream)
 разлики
 брзина на урамнотежување на пазарите, 191, 231
 по други прашања, 195–197, 232
 извори на економските флукуации, 192–193, 231
 краткиот и долгиот рок, 191–192, 231
 опортунитетот од имплементација на стабилизациони политики, 194
 сличности (*види* и еклектицизам)
 антиципирање на иднината, 192, 231
 извори на економските флукуации, 193, 231
 опортунитетот од имплементација на стабилизациони политики, 193–194

умерени кејнзијанци – нови кејнзијанци
 разлики
 антиципирање на иднината, 204, 231
 дискреции и правила кај политиките (*види* дискрециони макроекономски политики)
 ефикасноста на фискалната и монетарната политика, 206–207
 третманот на општата теорија, 206
 сличности
 еклектицизам, 205
 брзина на чистење на пазарите, 205, 231

поделеноста на макроекономската наука, 187–189
синтетички приказ, 219, 231–233

Конвергенции и консензус

домени на консензус
Бланшард, 215, 216
ДеЛонг, Олнеј, 216–218
Менкју, 213
Стиглиц, 214–215
сумарен преглед, 231, 232
разлики од формална природа, 210–212

Критики на Кејнзовото учење

на државниот интервенционизам, 71, 72, 79
запоставување на агрегатната понуда, 80, (*види* и нови кејнзијанци)
конфронтации Фридман – Кејнз, 79–80
конфузија, 81
критики во 1970-тите, 134
отсуство на микроекономски фундаменти, 80 (*види* и нови кејнзијанци)
рани критики, 78–79

Критики на новокејнзијанските модели

на микроекономските фундаменти, 201, 209
од неокејнзијанскиот табор, 129–130, 202,
на хипотезата за мени – трошоци, 201
на хипотезата за рационалните очекувања, 129, 130, 202

Критики на умерените кејнзијанци

од монетаристички позиции, 108–125
од посткејнзијански позиции, 208–209, (*види* и посткејнзијанска економска школа)
причини кои детерминираат невработеност, 209
разбирањето на ефективната побарувачка, 207, 208
разбирањето на *Општата теорија...*, 208
третманот на буџетските дефицити, 209
од новите кејнзијанци, 172–178, 206–207

Н

Неокејнзијански школи

класификации, 86–87
критериуми за класификација, 86–87
нови кејнзијанци, 134–183
посткејнзијанци, 126–131
умерени кејнзијанци, 96–125

Неокласична синтеза

автори, 96
придонесот на Модилијани, 105–108
детерминанти на потрошувачката и штедењето, 105, 106
животниот циклус на штедењето, 106–107
придонесот на Семјуелсон, 98–102
акцелераторот и мултипликаторот, 101–102
други придонеси, 102
едукативна мисија, 99
еклектицизам, 99–100
јавни добра, 100
меѓународна трговија, 100–101
централниот економски проблем, 100

придонесот на Тобин
економија со два режима, 102–103
маргиналната ефикасност на капиталот
Тобиновото Q, 103–104
теорија на портфолиото, 104–105
суштина на концептот, 96–98

Нова класична макроекономија, 172–176, 190–201, 227

Нови кејнзијанци

детерминанти на бизнис–циклусите, синтетички приказ 168–169 (*види* и бизнис–циклуси)
економски политики
алокација на ресурсите – пазар versus влада, 169–172
дискреции versus правила – понови дебати, 172–178 (*види* и дискрециони макроекономски политики и политики базирани врз правила)
мерки и инструменти
на пазарите со асиметрични информации, 179–182 (*види* и пазари со асиметрични информации)
на пазарот на труд, 179

пазарен неуспех, 169–170, 172 (*види* и пазари со асиметрични информации)
 регулација на другите сектори, 182–183
 животна енергија (*види* animal spirits)
 за името на школата, 135, 190–191
 термилошки конфузии, 135, 190–191
 микроекономски фундаменти, 136–157, 159–163
 асиметрични информации (*види* пазари со асиметрични информации)
 теории за ригидноста на платите
 различно временско фиксирање на платите, 148–149
 ригидност на номиналните плати, 138–140
 ригидност на реалните плати, 140–144 (*види* и плати за ефикасност и инсајдери и аутсајдери)
 теории за ригидност на цените на добрата
 екстерналии на пазарите во експанзија, 147–148
 РАУМ-интуиција, 145–147
 екстерналии на агрегатната побарувачка, 146–147
 мени-трошоци, 145–146
 различно временско фиксирање на цените, 148–149
 хистереза, 159–163
 и невработеноста во Европа *vis a vis* САД, 161–163
 развој на концептот, 160
 суштина на концептот, 159–160
 сумарен преглед, 231
 цената како индикатор за квалитетот, 148
 повеќекратен еквилибриум, 149–150
 претставници, 134–135
 субоптимален еквилибриум при флексибилни цени, 156–157
 развој на школата, 135–136
 третманот на агрегатната понуда, 157–159

О

Очекувања

адаптибилни, 115
 значење, 114

рационални, 115–117 (*види* и Филипова крива)
 и неефективност на политиките, 116–117
 суштина на концептот, 115–116
 и чистењето на пазарите, 116
 статички, 117

П

Пазари со асиметрични информации

дефинирање, 150–151
 и невработеност од истражување, 155–156
 морален hazard, 154–155
 проблемот principal-agent, 154–155
 неповолно избирање
 „lemons“ (пазар на употребувани коли), 152–153
 пазар на кредити, 153–154
 пазар на осигурување на живот, 153
 пазар на труд, 180
 нобелови награди за, 151
 пазари со, 150–151
 регулација на пазарите со, пазарни сигнали, 179–181
 пазарен screening, 181
 плати за ефикасност, 182
 покачување на цената на доброто и услугата, 181
 солуции базирани врз договори, 181
 солуции од пазарен тип, 181
 солуции базирани врз репутација, 181

Плати за ефикасност

модалитети, 141–142
 појава на концептот, 140
 суштина на концептот, 140–141
 кај Хендри Форд, 142–143

Политики базирани врз правила

аргументи за, 124–125
 на монетаристите, 124–125
 на новите кејнзијанци, 172, 173–176, 177
 правила versus пасивни политики, 176
 преферирање на правила, 176–177
 на новата класична макроекономија, 173–176
 критиката на Лукас, 173

- неконзистентност на политиките низ времето, 175–176
 неефективност на политиките, 174–175
 правила кај монетарната политика, 121, 124, 125
 таргетирање на инфлацијата, 176–177
 Тејлорово правило, 177
 Фридманово правило, 124
 правила кај фискалната политика, 123–124
 автоматски стабилизатори, 121
 урамнотежен буџет и квалификувано мнозинство (Бјукенен), 124–125
- Популаризација на кејнзијанизмот**
 улогата на Хансен, 88–89
 бизнис-циклуси и градежништвото, 21
 Водич за Кејнз, 89
 Кејнзовиот двосекторски модел, 40
 интерпретација на мултипликаторот, 55
 улогата на очекувањата, 53
 семинарот на Харвард, 89
 улогата на Харис, 88
 Хиковиот IS-LM - модел, 90–95
 аналитичка вредност, 92–95
 графичка презентација, 92
 суштина на концептот, 90–91
 ширење на кејнзијанизмот, 85–86 (види и умерени кејнзијанци)
- Посткејнзијанската економска школа**
 ефективна побарувачка, 126–127
 економски политики, 130–131
 критика на распределбата на доходот врз основа на маргиналната продуктивност на факторите, 127–129
 критика на хипотезата за рационалните очекувања, 129–130
- неизвесност versus ризик, 129
 понуда на пари, 130
- С**
Смитовата невидлива рака, 8–13
- Т**
Теоретичари на реалните бизнис-циклуси, 200, 224
- У**
Умерени (еклектични кејнзијанци)
 еклектицизам (види неокласична синтеза)
 конфронтации со монетаристите
 дискреции versus правила кај политиките (рани дебати), 117–125 (види и дискрециони политики и политики базирани на правила)
 монетарна политика, 108
 trade-off помеѓу невработеноста и инфлацијата, 110–112 (види и Филипсова крива)
 фискална политика, 108–109
 краткорочни ефекти на политиките, 109
 претставници, 96
 управување со агрегатната побарувачка, 231
- Ф**
Филипсова крива
 и импликации врз политиките, 114–117
 оригинална, 110–111
 и очекувањата, 114–117
 на долг рок, 112–114
 трансформација во вертикална линија, 113–114
 придонесите на Фридман и Фелпс, 111, 112, 117

ИНДЕКС НА АВТОРИ

А

Абрахам - Фруа, Жилбер, 110, 111
Акерлоф, Цорц, 54, 87, 133, 134, 136,
137, 145, 147, 151, 165 -168, 182, 192,
202

Б

Баверк, Бен, 97,
Базле, Морис, 72, 89, 91, 127, 129, 131
Баро, Роберт, 135, 190, 195
Бег, Дејвид, 86, 103, 156, 187, 200, 211,
231
Беитмен, Милфорд, 167
Бел, Лоренс, 134, 136, 149, 169, 195
Бенеси, Корадо, 138, 141, 142, 144, 160,
163
Бернанке, Бен, 23, 24, 25, 40, 59, 87,
134, 146, 158, 159, 178, 194, 200, 207,
223, 230
Бјукенен, Цејмс, 79, 124, 170
Бланшар, Оливие, 21, 27, 76, 87, 104,
109, 111, 134, 136, 160, 161, 164, 167,
172, 176, 179, 201, 215, 219, 228
Боагибјер, Пјер, 7
Бојс, Вилиам, 10, 60, 113, 182
Брошије, Убер, 9, 73

В

Валрас, Леон, 8, 13, 49, 97
Велс, Робин, 109, 164
Велш, К, 112
Вен, Хауард, 13, 15, 32, 38, 53, 58, 59,
78, 93, 128, 130, 135, 139, 147, 156, 160,
179, 180, 187, 202, 212, 231, 232
Вентроуб, Сидни, 87, 126, 127, 129
Викри, Вилијам, 151

Виксел, Кнут, 53, 97
Винарцик, Питер, 13, 15, 32, 53, 59, 78,
93, 128, 130, 135, 139, 147, 160, 179,
202, 212
Волис, Н, 174
Вудфорд, М, 200
Вучо, Никола, 70

Г

Галбрајт, Цон, Кенет, 22, 23, 88
Гордон, Роберт, 135, 174
Гринвелд, Брус, 134

Д

Дејвисон, Пол, 87, 126, 127, 129, 208
Дел'Аричиа, Ц, 228
ДеЛонг, Бредфорд, 33, 76, 77, 90, 117,
190, 198, 199, 201, 216, 218, 224
Дорнбуш, Рудигер, 86, 103, 156, 176,
187, 200, 211, 231

Е

Едцворд, Френсис, 7

Ј

Јелен, Џенет, 134, 136, 137, 145, 147

К

Каик, Пјер, 13
Калдор, Николас, 87, 126, 130
Калецки, Михаил, 87, 126, 128
Кан, Ричард, 54 - 57, 87, 126
Канемен, Даниел, 202
Кантербери, Рој Е, 86, 95
Кејнз, Цон Мејнард, 7, 17, 28, 30, 32, 33,
37 - 62, 66 - 81, 85, 89, 91, 95, 97-101,

- 103–105, 126–129, 134, 135, 137, 138, 157, 164, 165, 168, 193, 197, 202–204, 206–209, 220–223
- Кене, Франсуа, 7
- Кехое, П, 195, 196
- Кидланд, Фин, 175, 176, 194, 224
- Клајн, Лоренс, 75,
- Кларк, Џон М, 75
- Коен, Даниел, 27, 161, 172, 219
- Коландер, Дејвид, 79, 86, 87, 135, 157, 164, 190, 191, 192, 195, 196, 207, 233
- Коломбо, Катерина, 138, 141, 142, 144, 160, 163
- Комбемал, Паскал, 71, 203
- Корсети, Џ, 228
- Коуз, Роналд, 13, 183
- Крегел, Јан, 87, 126
- Кристал, Алек, 122
- Кругман, Пол, 22, 23, 87, 164, 165, 176, 195, 197, 220, 223, 224, 227, 228, 232
- Куестер, К, 228
- Кумар, М, 28
- Л**
- Ларбр Француз, 110, 111
- Лејонхфуд, Аксел, 149, 161, 169, 223
- Линдбек, Асар, 134, 144
- Липси, Ричард, 122
- Лукас, Роберт, 33, 76, 115, 129, 134, 173 - 176, 190, 192, 194, 195 - 197, 213
- М**
- Малинвуд, Едмунд, 135
- Малтус, Томас 7
- Марк, Карл, 7, 73, 81, 142, 220
- Марсеј, Ж, 27
- Марсел, Бруно, 19, 21, 26, 27, 28
- Маршал, Алфред, 7, 8, 47, 49, 77, 97, 202
- Мауро, П, 228
- Меер, А, 228
- МекГратен, Е, 195, 196
- Мелвин, Мајкл, 10, 60, 113, 182
- Менгер, Карл, 8
- Менкју, Грегори, 19, 75, 77, 81, 87, 97, 106, 111, 134–138, 141–145, 148, 149, 157, 159, 163, 164, 168, 170, 173, 176, 177, 183, 190, 193, 195, 197, 199, 200, 202, 203, 205–207, 213, 218, 221, 224
- Мил, Џон, Стјуард, 7, 8, 11
- Милер, Џ, 228
- Миљовски, Кирил, 15, 38, 68
- Мински, Хајман, 87, 126, 129
- Минфорд, Патрик, 190
- Мирлис, Џејмс, 151
- Мишкин, Фредерик, 61, 62, 104, 155
- Мјут, Џон, 115, 129, 192
- Модилијани, Франко, 33, 75, 76, 87, 96, 98, 105 - 107, 172, 224, 225, 226
- Н**
- Најт, Френк, 53
- Нел, Едвард, 87, 126
- Нистико, С, 209
- Норт, Даглас, 13
- Нордхаус, Вилијам, 43, 60, 99, 100, 102, 112, 131
- О**
- Олин, Бертил, 100
- Олнеј, Марта, 33, 77, 117, 201, 216, 218, 224
- Орландо, Ф, 209
- П**
- Парето, Вилфредо, 8, 10, 13, 200
- Паро, Етјен, 180
- Перкин, Мајкл, 135, 137, 145
- Петти, Вилијам, 7
- Пигу, Артур, 7, 75, 81
- Пиндик, Роберт, 153, 180
- Пондавен, Клод, 8
- Прескот, Едвард, 175, 176, 194, 224
- Р**
- Рикардо, Дејвид, 7
- Робинсон, Џоан, 87, 97, 126, 209
- Ромер, Дејвид, 134, 136, 138, 149, 169, 195, 227
- Ромер, Кристина, 227
- Рубинфилт, Даниел, 153, 180
- С**
- Самерс, Лоуренс, 134, 142, 160
- Сарцент, Томас, 129, 174 - 176, 190, 192
- Сеј, Жан, Батист, 7, 8, 15, 17, 75, 196, 221
- Семјуелсон, Пол, 33, 43, 60, 75, 76, 78, 85, 87, 96 - 102, 111, 112, 131, 171, 220, 224, 225 - 227
- Сисмонди, Симон де, 7
- Скиделски, Роберт, 71, 72, 76, 227

Смит, Адам, 7, 8, 9, 10, 202
Сноудон, Брајан, 7, 15, 26, 32, 38, 53, 58,
59, 93, 128, 130, 135, 147, 139, 156, 160,
179, 187, 202, 212, 231
Сноуер, Денис, 134, 144
Солоу, Роберт, 33, 75, 102, 111, 221, 226
Спенс, Мајкл, 151, 179 -181
Срафа Пиеро, 87, 126
Старц, Ричард, 176
Стиглер, Џорџ, 79, 170, 221
Стиглиц, Џозеф, 32, 87, 112, 134, 140,
148, 151, 156, 170, 178 - 183, 191, 192,
195, 197, 202, 214, 224, 227, 228
Стојков, Методија, 9, 38, 54, 97, 173

T

Таеб, Жак, 19, 21, 26, 28
Тејлор, Марк, 140, 142, 143, 157, 164,
176, 193
Тејлор, Џон, 134, 135, 136, 139, 177,
Тирго, Жак, 7
Тобин, Џејмс, 75, 87, 96, 98, 102 - 105,
205, 206, 208, 209, 211, 224, 225, 226
Тојер, Софи, 171
Тортон, Даниел, 194, 195
Тороу, Лестер, 86, 143
Трпески, Љубе, 105

У

Улиг, Х, 227

Ф

Фелпс, Едмунд, 54, 77, 87, 111, 112, 117,
134, 135, 136, 139, 140, 148, 149, 155,
160, 163, 164, 168, 169, 176, 178, 191,
192, 195, 199, 207, 224
Филиповски, Владимир, 97, 107
Филипс, Албен, 102, 107, 110, 112, 114,
138, 157, 158, 173, 195, 197, 200

Фити, Таки, 47, 50, 107, 151, 167, 176,
182, 211, 221
Флуза, Денис, 8
Фишер, Ирвинг, 47, 53, 103, 136,
Фишер, Стенли, 86, 87, 95, 134, 135,
139, 156, 178, 187, 200, 211–213, 231
Френк, Роберт, 40, 59, 145, 158, 159,
178, 207
Фридман, Роман, 195, 206
Фридман, Милтон, 22, 23, 24, 25, 30,
76, 79, 80, 102, 106, 109–112, 117, 124,
138, 171, 172, 176, 199, 207, 211, 213,
221, 225, 226

Х

Хазлит, Хенри, 78, 221
Хаек, Фридрих фон, 71, 79, 96, 221
Хал, Роберт, 134, 163
Хансен, Алвин, 17, 21, 30, 40, 41, 44, 53,
55, 56, 59 - 61, 67, 75, 81, 87–90
Харис, Сејмур, 73, 81, 87–90, 220
Хаџи Василева-Марковска, Верица,
167
Хекшер, Ели, 100
Хикс, Џон, 33, 87, 90, 95, 97, 137
Хјум, Дејвид, 206, 221

Ч

Чери, В, 195, 196
Чик Викторија, 87, 126, 12
Чирко, Алесандра, 138, 141, 142, 144,
160, 163

Ц

Цевонс, Стенли, 8

Ш

Шакл, Џорџ, 129
Шварц, Ана, 24, 25, 30
Шилер, Роберт, 54, 133, 165–168, 202