



УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

ИСТОРИЯТА И ФИЛОСОФИЯТА НА ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ

200 ГОДИНИ ОТ ИЗДАВАНЕТО НА ТРУДА
НА ДЕЙВИД РИКАРДО "ПРИНЦИПИ
НА ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ
И ДАНЪЧНОТО ОБЛАГАНЕ (1817 г.)"

СБОРНИК С ДОКЛАДИ
ОТ НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
КАТЕДРА „ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ“

ИСТОРИЯТА И ФИЛОСОФИЯТА НА ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ

200 ГОДИНИ ОТ ИЗДАВАНЕТО НА ТРУДА
НА ДЕЙВИД РИКАРДО “ПРИНЦИПИ НА
ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ И ДАНЪЧНОТО
ОБЛАГАНЕ (1817 г.)”

СБОРНИК С ДОКЛАДИ
ОТ НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС
София, 2018

Публикацията съдържа резултати от научна проява, финансирана със средства на фонд „НИД на УНСС“, договор № НИД НП – 19/2017 г.

Съставител и научен редактор:

проф. д-р Светла Тошкова

Всички права са запазени! Не се разрешават копиране, възпроизвеждане и разпространение на книги или на части от тях по какъвто и да е начин без писменото разрешение на Издателски комплекс – УНСС.

Издателският комплекс не носи отговорност за съдържанието и стила на изложение на авторите.

Авторите носят пълна отговорност за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.

© **КОЛЕКТИВ**

© **ИЗДАТЕЛСКИ КОМПЛЕКС – УНСС**

Изп. директор: Веселин Ангелов, тел. 81-95-251

Зам. изп. директор: Стефан Власев тел. 81-95-551

Гл. редактор: Лилия Даскалова, тел. 81-95-564

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
София, Студентски град „Христо Ботев“

СЪДЪРЖАНИЕ

ДИЛЕМАТА МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ИНДИВИДУАЛИЗЪМ СРЕЩУ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ХОЛИЗЪМ В ИКОНОМИЧЕСКАТА НАУКА <i>Чл.-кор., проф. г.ф.н. Васил Проданов</i>	5
ЗА ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ ОТ ГЛЕДИЩЕ НА БАЗИСНИЯ МЕХАНИЗЪМ И ОРГАНИЗИРАЩИЯ ПРИНЦИП НА СОЦИАЛНАТА СИСТЕМА <i>Проф. г.и.к.н. Методи Кънев</i>	16
ЗА УПОТРЕБАТА НА НАИМЕНОВАНИЕТО „ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ“ <i>Проф. г.и.к.н. Васил Тодоров</i>	27
ТРАНСНАЦИОНАЛНИТЕ КОРПОРАТИВНО – ФИНАНСОВИ МОНОПОЛИ – ОЛИГОПОЛИ ВЪЗДЕЙСТВАТ НА И КОНТРОЛИРАТ КАКТО ПАЗАРИТЕ, ТАКА И ДЪРЖАВИТЕ, А ВЕЧЕ ТЪРГУВАТ И С ДУШИТЕ НИ <i>Проф. г.и.к.н. Велчо Стоянов</i>	37
ЛЕНИНОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕРМИНОЛОГИЯ В БЪЛГАРСКАТА ИСТОРИЧЕСКА НАУКА – ИСТОРИЯ И СЪВРЕМЕННОСТ <i>Проф. г.с.н. Георги Найденов</i>	49
ИГРОВИ МОДЕЛИ И СТРАТЕГИИ ЗА ГАРАНТИРАНЕ НА СИГУРНОСТ <i>Проф.г.н. Вихрен Бузов</i>	59
НЕИЗБЕЖНА ВЗАИМНА НЕОБХОДИМОСТ ПО ПЪТЯ КЪМ ПРОБЛЕМИТЕ НА БЪДЕЩЕТО <i>Проф. г-р Светла Тошкова</i>	68
ЗАЩО СЪВРЕМЕННИЯТ ПОЛИТИКОНОМИЧЕСКИ АНАЛИЗ РАЗЧИТА И НА ЕТИКАТА? <i>Проф. г-р Валентина Драмалиева</i>	78
ХЕТЕРОДОКСАЛНА КРИТИКА НА НЯКОИ МЕТОДОЛОГИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА НЕОКЛАСИЧЕСКИЯ ИКОНОМИКС <i>Проф. г-р Пламен Д. Чипев</i>	89
ЕПИСТЕМОЛОГИЧЕСКИ ПОГЛЕД КЪМ ИКОНОМИЧЕСКАТА НАУКА <i>Проф. г-р Добринка Златева</i>	99
ТРЕТИЯТ ДЪРЖАВЕН СЪД (1919 – 1923 Г.) ЗА ПРОМЕНИТЕ НА ВОЕННОНАКАЗАТЕЛНИЯ ЗАКОН ПО ВРЕМЕ НА ПЪРВАТА СВЕТОВНА ВОЙНА <i>Доц. г-р Евгени Костов</i>	105
КРЕАТИВНИ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ЗА ТЯХНОТО РЕАЛИЗИРАНЕ <i>Доц. г-р Румен Андреев</i>	110
ЗА ДЕМАРКАЦИЯТА И СИНТЕЗА МЕЖДУ ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ И ИКОНОМИКСА <i>Доц. г-р Ивайло Беев</i>	119

ПРИНОСИ НА ПОЛИТИЧЕСКАТА ИКОНОМИЯ НА МЕДИИТЕ КЪМ РАЗВИТИЕТО НА ПОЛИТИКОНОМИЧЕСКАТА НАУКА	
<i>Доц. д-р Катя Михайлова</i>	125
ТРАГЕДИЯТА НА РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУД	
<i>Доц. д-р Борислав Градинаров</i>	136
КАРЛ МАРКС ЗА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ КАТЕГОРИИ В „НИЩЕТА НА ФИЛОСОФИЯТА”	
<i>Доц. д-р Живка Устаеткова</i>	143
ЗА АНАЛИТИЧНО-СИНТЕТИЧНИЯ МЕТОД НА СМИТ И ШОТЛАНДСКИЯ ИСТОРИЦИЗЪМ	
<i>Гл. ас. д-р Веселина Атанасова</i>	154
ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ И ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА	
<i>Гл. ас. д-р Енцислав Харманджиев</i>	159
ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ И ИКОНОМИКС НА РЕЛИГИЯТА В КОНТЕКСТА НА ЦЪРКОВНАТА ИКОНОМИКА	
<i>Гл. ас. д-р Петкан Илиев</i>	170
ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ НА КИТАЙСКИЯ ПОДХОД ЗА СЪТРУДНИЧЕСТВО С АФРИКА	
<i>Гл. ас. д-р Елизабет Йонева</i>	181
ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ НА ГОЛЕМИТЕ ДАННИ	
<i>Ас. д-р Христо Проданов</i>	195
ПРОБЛЕМИ В МИТНИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА НА БЪЛГАРИЯ МЕЖДУ ДВЕТЕ СВЕТОВНИ ВОЙНИ	
<i>Ас. д-р Петър Стоянов</i>	206
ПЪРВИТЕ ЗЕМЕДЕЛСКИ КРЕДИТНИ КООПЕРАЦИИ - ОПИТ ЗА РАЗРЕШАВАНЕ НА ЛИХВАРСКИЯ ПРОБЛЕМ В БЪЛГАРИЯ	
<i>Д-р Росица Златинска</i>	220
ПРЕСТРУКТУРИРАНЕ НА ТРУДА И ЗАЕТОСТТА (ПОЛИТИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ)	
<i>Ас. Елка Сярова</i>	229
ТЕОРЕТИЧНИ ВЪЗГЛЕДИ ЗА ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ТЪРГОВСКИ БАЛАНС, ПРЕКИ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ	
<i>Ас. Аника Петкова</i>	243
ИСТОРИЧЕСКИ КОРЕНИ НА ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ФИНАНСОВА МИСЪЛ	
<i>Ас. Божидар Негев</i>	249
КЪМ ВЪПРОСА ЗА СЪЗДАВАНЕТО И НАЧАЛНАТА ДЕЙНОСТ НА ДИРЕКЦИЯ „ХРАНОИЗНОС“	
<i>Докторант Пламен Иванов</i>	258
УТИЛИТАРИЗМЪТ КАТО ФИЛОСОФИЯ НА РАЦИОНАЛНИЯ ИЗБОР	
<i>Докторант Пепи Петкова</i>	269

ТРАГЕДИЯТА НА РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУД

Доц. д-р Борислав Градинаров,
ИИОЗ - БАН

Съвременната теория на икономиката не може да бъде мислена без своя класически период. Дейвид Рикардо, както и Адам Смит са незаличими имена от периода на зараждането на политическата икономия. Този респект понякога води до недостатъчно критично възприемане на някои от ключовите им идеи, преподавани едва ли не като аксиоми и с които започва изучаването на макро-икономиките дисциплини.

В седма глава на своето съчинение „*On the Principles of Political Economy and Taxation*” (1817) Д. Рикардо развива концепция за сравнителните предимства. Усъвършенствайки възгледа на Адам Смит за абсолютните предимства, Рикардо приема за доказано, че пазарните сили ще доведат дотам, че дадена страна-производител на различни по характер и качество продукти ще разпредели ресурсите си в тези индустрии, в които има най-висока производителност. Тя дори може да спечели като внася стоки, които самата би произвела с по-ниска себестойност, отколкото страната-вносител, при условие че е още по-ефективна в производството на други стоки. Всеизвестни са аргументи на Рикардо защо за Англия е по-изгодно да се специализира в производството на платове, а Португалия - в производството на вино, стоки, от чиято размяна и двете страни ще спечелят.

Този модел наистина коригира някои изводи от концепцията на Адам Смит за абсолютните предимства, но до голяма степен е продукт на една идеализирана и пожелателна икономическа реалност, която никога не е съществувала на практика. Абстрактната схема на разделения труд предполага, че всички икономически агенти (индивидуални и колективни) действат като независими атоми, имащи еднакъв достъп до цялата информация, за да направят своите избори. Всеки от тях е свързан с останалите само и единствено чрез пазара и се ръководи изцяло от непротиворечивите закони на икономическата логика. Но мисленето в дихотомията печалба-загуба съвсем не изчерпва многообразието и динамиката на човешките мотиви.

Надграждането на принципа на Дейвид Рикардо за сравнителните предимства, основан върху различията в производителността на труда между държавите, с концепцията за факторното сравнително предимство, приемаща, че търгуващите помежду си държави са с приблизително изравнени технологични възможности, но се различават по ключовите фактори на производството

(територия, природни ресурси, работна сила и капитал), също се оказва недостатъчно. През 90-те години на миналия век, Майкъл Е. Портър, в опит да преодолее слабостите и на тази теория, въвежда понятието „конкурентно предимство“ доказвайки, че концепцията за сравнителните предимства би била жизнеспособна, ако се разшири и включи в себе си отчитането и на технологичните иновации, гъвкавата автоматизация, използването на нови материали, организационната култура и уменията на работещите и т. н. „Конкурентното предимство, твърди М. Портър, се създава и поддържа чрез силно локализиран процес. Различията в националните икономически структури, ценности, култури, институции и история оказват огромно влияние върху конкурентния успех. Ролята на собствената страна, изглежда, е също толкова важна или още по-важна от всякога....С по-малко пречки пред търговията, за да се осигури подслон за неконкурентни родни фирми и индустрии, собствената страна придобива растящо значение, защото е източникът на уменията и технологиите, които лежат в основата на конкурентното предимство.” (Портър, 2004; 32) Макар да привежда внушително число факти, сравнения и примери в своето изследване, М. Портър обаче приема като несъмнено доказано, че надпреварата в ефективността и търсенето на все по-конкурентни начини за специализация и разделение на труда е безалтернативна стратегия и то в условията на все по-интензивни и глобални по характер икономически взаимоотношения. Въпросът е дали това е наистина така?

Ако следваме традиционната икономическа аргументация на потребителското поведение, не би трябвало върху търсенето на конкретна стока или услуга да оказват решаващо влияние други фактори, освен качеството и цената. В изследването си върху влиянието на общността върху индивидуалното потребителско поведение, Джона Бъргър отбелязва, че това съвсем не е така. Причината е, че в преобладаващия брой от случаите хората не разполагат с пълната информация за основните елементи, които влияят върху избора им. Ето защо те разчитат на околните и по-специално на вече направените от другите избори, за да формират своето мнение и предпочитания. (Бъргър, 2017; 28) Експериментите доказват, че влиянието на околните върху предпочитанията ни към едно или друго поведение, отношение, стока или услуга е незаобиколим аргумент, който далеч не винаги подлежи да рационална преценка. То е даденост, с която се съобразяваме. Религиозните вярвания на семейната среда, моралните норми на приятелския кръг, ценностите на организацията, в която работим, етническите традиции и т. н. формират поведение, което сериозно се разминава с икономическите постулати.

Няма как да отменим и националните културни особености. В изградените върху принципите на икономическия и политическия либерализъм западни общества индивидуализмът изглежда първостепенна ценност, която в много случаи определя пазарното поведение на потребителите. При тези условия разнообразието и индивидуализирането на стоките и услугите е достатъчно

добре обосновано и то определя разпределението на производствените ресурси в посока към все по-тясно сегментиране на пазара. В източните общества обаче (Китай, Япония, Корея и др.) е в сила противоположната ценност – изборите се дефинират преди всичко от хармонията, свързаността и самоидентификацията с групата. Цената и качеството, без да се пренебрегват, не са на първите места измежду факторите, които определят решенията и поведението на производителите и потребителите.

Съществуват ситуации, при които значителна част от потребителите могат да изберат друго, различно поведение от това, което изглежда масово. Споменатият вече Дж. Бъргър нарича това „ефект на сноба” (Бъргър, 2017; 80). Става дума за случаите, при които значителна част от потребителите започват да променят предпочитанията си, ако твърде много други хора избират едно и също. То е мотивирано от потребността за по-ясна демонстрация на собственото „Аз” и на личната уникалност. Но това пак е валидно повече за западноевропейския потребител, отколкото за източноазиатския. Без да се вземат предвид тези чувствителни корекции, безусловното придържане към икономическия закон за сравнителните предимства може да се окаже погрешно.

Вторият аргумент, който внася елемент на съмнение в постулата за разделението на труда, е аксиомата, че общественото разделение на труда има преимуществено икономическа същност, т. е. върху неговото конституиране не влияят никакви други обстоятелства, освен икономическите съображения за ефективност и справедлива, пазарно детерминирана, размяна. В забележителното си изследване „Защо нациите се провалят”, Аарон Аджемоглу и Джеймс А. Робинсън привеждат редица факти и исторически примери за погрешността на подобно допускане. Те считат, че върху икономическия просперитет на държавите най-силно влияние оказва характерът на политическите институции. Ако те са от екстрактивен тип (Аджемоглу, Робинсън, 2013; 94) производеният обществен продукт се преразпределя в интерес на малобройната управляваща върхушка. Но дори и ако са с инклузивен характер, т. е. „позволяват и насърчават участието на голяма маса хора в икономически дейности, позволяват им да използват максимално своите таланти и умения и дават възможност на индивидите да правят желаните от тях избори” (Аджемоглу, Робинсън, 2013; 92), това не гарантира, че законът за сравнителните предимства ще детерминира икономическото поведение на субектите. Авторите дават много исторически примери за това. Интересен е един от тези примери, свързан с борбата на английските производители на вълнени и памучни платове срещу евтиния внос на индийски копринени платове. Ако законът за сравнителните предимства е с универсално действие, не би следвало да има проблем, а дори и би трябвало двете страни (Англия и Индия, която по това време е английска колония) да имат взаимна изгода от производството на съответния тип платове, за които всяка от тях има най-добри условия. Но успешната съпротива на английските производители на платове срещу дейността на Източноиндийската компания, която до края на 17

в. притежавала монопола за внос на коприна от Индия и Югоизточна Азия в Англия стига дотам, че след 1688 г. английските производители на текстил са поискали от парламента не само да бъдат допуснати и те да търгуват с Далечния изток, но и евтиният индийски текстил да се обложи с висок данък и дори да се забрани. Производителите на вълнени платове лобирали и за прокарването на т. нар. „сумптуарни закони“ (закони против излишния разкош в обстановката, облеклото и т. н.), които забранявали носенето на по-светли дрехи и дори погребването на покойниците в друго, освен във вълнен саван. Крайният резултат от тази съпротива е приемането през есента на 1701 г. от английския парламент на закон, който е забранявал „да се носят каквито и да са копринени платове, бенгалски и вълнени материи, смесени с коприна, производство на Персия, Китай или Източна Индия, басми, щамповани, боядисани, рисувани или багрени тук, които могат или ще се внасят в кралството“ След приемането през 1721 г. и на „закона за хасето“ английските производители на вълнени платове успяват да затворят и последната вратичка за конкуренция от страна на по-евтините и качествени азиатски платове. (Аджемоглу, Робинсън, 2013; 238). През колониалната епоха и след нея европейските държави изграждат своя просперитет до голяма степен върху систематичното и продължително ограбване на отвъдморските си колонии, унищожавайки елементите на независима държавност по места, осуетявайки създаването на ефективни местни икономики, което затвърждава бедността на коренното население и зависимостта от метрополиите. А това е твърде далеч от логически изчистените постановки на принципа за взаимната изгода от разделения труд

И третото съображение, което като че ли остава извън полезрението на политическата икономия при обосновката на общественото (и международното) разделение на труда, е фактът, че върху мотивите за индивидуалното и корпоративното поведение най-съществено влияние оказват групите, общностите или съюзите, към които тези индивиди (или корпоративни субекти) принадлежат. Причината е, че в многофакторния и обвързан със сложни взаимозависимости реален свят никой не разполага с пълната налична информация и с възможността да направи независим избор на най-изгодното от икономическа гледна точка поведение. Затова той се опитва да разчете и да следва основните маркери за успешно поведение на групата (от индивиди, корпоративни субекти, държави), към която принадлежи или се стреми да принадлежи. Ако трябва да се избира между ефективността, заявена от закона за сравнителните предимства, и съгласуването с икономическото поведение на групата, осигуряваща принадлежност и защита, почти винаги везните натежават в полза на второто. Разделението на труда в рамките на тези групи най-често не е свободно избрано, а наложено или поне силно ограничено от груповите интереси и конкуренцията.

Ако използваме социологическата методология към анализа на разделението на труда, законът за сравнителните предимства е по-скоро един идеален тип организация, която няма обективна репрезентативност. Логическата ар-

гументация за това, че дадена страна, социална група или отделен индивид биха били по-ефективни, ако заложат на своите относителни предимства и на справедливата размяна на произведеното от тях, в повечето случаи не издържа теста на практиката. Причината е, че, ако използваме терминологията на френския социолог Емил Дюркем в съчинението му „*De la division du travail social*” (1893) (Durkheim. 1991; 79-98) разделението на труда е съществен елемент от т. нар. от него „органична солидарност”. При нея разпределението на функциите и дейностите в рамките на групата е значително достижение, което прави тази група по-ефективна и успешна, но при условие, че съществуват споделени цели и ценности, високо ниво на взаимно доверие и правила (зако-ни), регулиращи по справедлив начин взаимоотношенията между субектите в нея. Както отбелязва и Робърт Мъртън, подобна солидарност (както и нейната противоположност „механичната солидарност”, при която отсъства разделение на труда в рамките на групата) е само един „идеален тип, евристична фикция”, която следва да се възприема като екстремна величина, недостижима в реалността, но все пак полезна и използвана теоретична рамка при конкретните емпирични изследвания. (Merton, 1934; 326)

В реалността групите (от индивиди, социални общности или държави) са динамични цялости с неустойчиви и бързо променящи се взаимоотношения, цели и интереси. Промяната в относителната тежест на субектите вътре в тях често мотивира поведение, което, без непременно да води до разрушаване на целостта, поставя едни от тях в по-неблагоприятно положение в сравнение с други. Подобно състояние Насим Н. Талеб, за когото ще стане дума по-долу, нарича „диктат на малките групи”. (Taleb, 2017) Примерите на подобно превратно използване на разделения труд са многобройни и в рамките на отделните държави (например „диктатът” на заетите в ключови отрасли като енергетиката, транспорта, финансите, сигурността и т. н.), и между държавите (политиката на енергийна, технологична, военна зависимост, но също и на различни видове ембарго, рестрикции и ултиматуми). Това е част от „трагедията на разделения труд” – неговите предимства са само едната страна на монетата, а има и друга, далеч по-съществена.

Може ли международната търговия да се ръководи единствено от аргумента на икономическата изгода, безотносително към други, не по-малко значими за човешката природа мотиви като създаването на зависимост, влиянието върху другите, упражняването на власт, използването на политическата конюнктура и т. н.? Класическата политическа икономия не дава отговор на този въпрос. Има различни причини за това. Една от тях е например господството на трудовата теория за стойността през доста дълъг период от време, което създава едностранчивост и схематичност в обяснението за това как се генерира богатството. Друга причина е подвеждането на размяната под общия знаменател на взаимната изгода, без да се слагат в сметката редица допълнителни условия като разликата в икономическото развитие, насилието във всевъзможните му

форми, валутно-финансовите лостове за диктат, геополитическите съображения и стратегии и др. Трета причина е господстващата все още хипетеза за приоритета на икономиката пред политиката и т. н.

Всичко това налага, без да се отхвърля изцяло концепцията за разделението на труда като принцип в съвременния икономикс, той да бъде критично преосмислен и стриктно да се дефинират границите на неговата приложимост.

Защо разделението на труда, било то международно, общо, частно или дори единично е идея, която спешно се нуждае от преосмисляне? Краткият отговор е, защото генериране на икономическо благосъстояние е многофакторен процес, който далеч не се изчерпва с размяната. А по-обстоятелственият отговор е свързан с отчитането на множеството социални, политически, исторически, ситуационни, психологически, религиозни и дори климатични променливи, които непрекъснато променят своите стойности, така че икономическото уравнение се оказва с висока степен на неопределеност и множество решения.

С една от своите книги нашумелият американски финансист, есеист и философ Насим Никълъс Талеб въвежда понятието „антикрехкост“. Това е неологизъм който характеризира социалните субекти (индивидуални или групови) откъм тяхната способност да реагират своевременно и адекватно на промените в условията така, че при неочаквани кризи и събития да не се постави на карта собственото им оцеляване.

Прекаленото раздробяване и разделение на труда окрежкостява икономиките, отраслите и дори отделните професии. **Икономическата крехкост се изразяват в прекомерното и тясно специализирани в определен тип дейност, която осигурява висока ефективност при определени макроикономически условия, но води до катастрофа при най-дребните и случайни на пръв поглед промени в тези условия.** Това например може да е рязко падане на валутния курс, борсов срив, понижаване в цените на горивата, смяна на политическата власт или дори климатични катаклизми. Ако използваме определението, предложено от Талеб, прекаленото и насърчавано, както от класическата, така и от неолибералната икономическа теория разделение и специализация прави икономиките, а и отделните професии, беззащитни пред „променливостта, несигурността, безредието, грешките и стресовите фактори“ (Талеб, 2013; 28) А светът, в който живеем никога не бил и няма да бъде постоянен, сигурен, подреден, правилен и спокоен.

Бих посочил само два примера от разразилата се през 2008/2009 г. световна финансова криза. Първият е с Исландия, страна с 320 000-но население, която след пет години нерегулиран икономически неолиберализъм в периода 2003 - 2008 г. се превръща в една от най-просперищите във финансовата сфера страни. Северната островна държава се специализира изключително в банковото дело, а към приватизираните исландски банки се стичат огромни потоци пари. Срещу минимални такси и лихви инвеститорите, най-вече от Холандия, Великобритания и Германия, генерират солидна възвръщаемост. По данни на ста-

тистическата служба на северната държава отпусканите кредити през периода нарастват с приблизително 50% всяка година, като кредитната експанзия се случва предимно в чуждестранните клонове на трите исландски банки.

Увеличените финансови инвестиции обаче раздуват неимоверно външния дълг, който през 2003 г. е около 200 пъти по-голям от стойността на исландския БВП, а през 2007 г. е вече 700 пъти по-голям. При спукването на имотния балон в САЩ и епидемичното разпространяване на финансовата криза през 2008 г. трите главни исландски банки (Landbanki, Kaþthing и Glitnir), чиито активи през есента на 2008 г. съставляват 928% от БВП на страната, се срутват и са спешно реструктурирани и национализирани като задграничните им клонове са оставени да фалират. Кроната губи 85% от стойността си спрямо еврото и в края на същата тази 2008 г. Исландия обявява банкрут. Тясната специализация води до катастрофа.

Другият пример е Кипър, пак в периода на последната световна финансова криза от 2008 - 2009 г. Причината Кипър да стигне почти до ръба на фалита е структурната едностранчивост на кипърската икономика, която я прави много податлива на дестабилизация отвън. Икономиката на Кипър се състои само от три сектора – туризъм, който заема приблизително 10-12%, услуги (финансови, правни, счетоводни и др.), съставляващи около 75-80% и строителство – останалите десетина процента. И пак едно случайно събитие, каквото беше финансовата криза от 2008-2009 г., за което Кипър не може да бъде държан отговорен, придобива фатални измерения за неговия просперитет.

Има още много примери за фаталните последствия от тясната специализация, колкото и желязна да изглежда логиката на концепцията за относителните предимства. Може би защото формулите на Смит, на Рикардо и на икономистите след тях залагат на рационалността и предвидимостта в един свят, който не е нито рационален, нито предвидим.

И за който може би е нужно да се създаде нова политическа икономия.

1. Бъргър, Джона, (2017) „*Невидимото влияние*“, С., Изток-Запад, превод Людмила Андреева.
2. Портър, Майкъл Е. (2004), *Конкурентното предимство на нациите*, С., Класика и стил ООД, превод Кръстина Андреева.
3. Талеб, Насим. Н. , (2013) *Антикрехкост*, С., ИнфоДар, превод Драгомира Паунова, Стефан Георгиев.
4. Emile Durkheim (1991), *De la division du travail social*, P.
5. Merton, Robert K., (1934) *Durkheim's Division of Labor in Society*, in American Journal of Sociology, Vol.40, Issue 3, Nov.
6. Taleb, Nassim N., (2017), *The Most Intolerant Wins: The Dictatorship of the Small Minority*, <<https://medium.com/incerto/the-most-intolerant-wins-the-dictatorship-of-the-small-minority-3f1f83ce4e15#91amj0db0>>, Visited at 19.05.2017.