

ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА: ДЖОРДЖ СТИГЛЪР И ЧИКАГСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ШКОЛА – ЗА ТЕОРИЯТА НА ЦЕНИТЕ И ИКОНОМИКАТА НА ИНФОРМАЦИЯТА

Хенрик Егберт

Университет за приложни
науки Анхалт, Германия

Теодор Седларски

СУ „Св. Климент
Охридски”

Александър Б. Тодоров

Икономически университет –
Варна

Резюме: Джордж Стилгър е сред най-видните представители на второто поколение икономисти от Чикагската школа, допринесли значително за формирането на нейното идейно наследство. Научните му разработки вдъхновяват множество изследвания в областта на теорията на публичния избор, икономическата теория на правото и редица други теоретични направления. Стилгър лансира идеята за всеобхватна теория на цените, простираща се отвъд пределите на икономическата наука, и до края на живота си работи за превръщането ѝ в универсален модел за анализ на човешкото поведение. Във връзка с това са представени в синтезиран вид някои от неговите най-значими приноси към съвременната икономика, съдържащи се преди всичко в трудовете му в областта на теорията на информацията и икономическата теория на регулацията.

Ключови думи: Джордж Стилгър; теория на цените; икономика на информацията; индустриална организация; икономическа теория на регулацията; теорема на Коуз; Чикагска икономическа школа

JEL codes: B20; D40; D49; D80; D83; H11; J38; L00

DOI: <https://doi.org/10.56497/etj2267403>

Received 22 June 2022

Revised 18 August 2022

Accepted 21 September 2022

Въведение

Джордж Джоузеф Стилгър (1911-1991) е сред най-влиятелните икономисти от втората половина на ХХ век.¹ С трудовете си в областта на икономиката на информацията, индустриалната организация и държавното регулиране той

¹ За подробна биографична справка относно живота и трудовете на Стилгър вж. Freedman (2020), както и кратките справки на български език в Памукчиев (2009) и Блауг (1998). Научна биография на Стилгър може да бъде намерена в Stigler (1988). Въведението се основава преди всичко на Nik-Khah (2010) и на Leube (1986). За ролята на Стилгър в Чикагската икономическа школа вж. Nik-Khah (2011). За достъпно представяне на научните му трудове, както и за антология на ключовите му статии вж. Leube & Moore (1986).

допринася съществено за развитието на Чикагската икономическа школа, подпомагайки институционалното ѝ изграждане и със забележителния си административен талант. Чикагската школа играе водеща роля в западната икономическа мисъл през периода от 50-те до 90-те години на миналия век, като оказва силно влияние не само върху икономическата теория и по-специално върху господстващата неокласическа доктрина, но и върху други свързани социални науки. Днес трудовете на Стигълър продължават да са отправна точка за множество значими изследвания, а актуалността им за стопанската политика не намалява с годините. В представеното изследване са скицирани ролята на Стигълър – редом с тази Милтън Фридман, за формирането на Чикагската икономическа школа, както и някои от неговите най-важни приноси в икономическата наука.

Стигълър е роден през 1911 г. в Рентън, щата Вашингтон. Той е единствено дете на немскоговорящи емигранти от Бавария и Австро-Унгария. Баща му е пивовар, но след забраната за продажба на алкохол в САЩ („сухия режим“) родителите му се насочват към търговията с недвижими имоти в Сиатъл, където Стигълър прекарва по-голямата част от детството си. Завършва бакалавърска степен по стопанско управление във Вашингтонския университет. Непосредствено след това – през 1932 г., получава и магистърска степен по бизнес администрация от Северозападния университет в Чикаго. Едва по-късно проявява интерес към академична кариера и записва да учи икономика в Чикагския университет.

Сред професорите на Стигълър в Чикаго са Франк Найт, Якоб Винер и Хенри Саймънс. Изследователският му подход е повлиян най-вече от тях (Leube, 1986; Stigler, 1988). През 1933 г. Стигълър започва работа върху докторската си дисертация под научното ръководство на Франк Найт. Завършва я през 1938 г., а през 1941 г. я публикува под заглавието „Теории на производството и разпределението“ (Stigler, 1941).² Студентските му години в Чикаго се оказват от голямо значение за неговия бъдещ професионален път, защото сред колегите му в университета и по-късни дългогодишни приятели са Милтън Фридман и Уилсън Алан Уолис (Friedman, 1993, 1999; Wallis, 1993), които са научни спътници на Стигълър в продължение на десетилетия. През 50-те години на миналия век тримата са най-ярките представители на второто поколение на Чикагската икономическа школа и в значителна степен доразвиват теоретичните ѝ концепции (срв. със Седларски, 2015, с. 236-256).

Стигълър преподава активно още като докторант. През 1936 г. чете лекции в Държавния колеж на Айова, а две години по-късно се премества в Университета в Минесота. Прекратява дейността си там през 1942 г. и започва работа в

² Книгата е първото задълбочено изследване върху маржиналния подход в икономическите теории, който Стигълър смята за отличителна характеристика на неокласическата школа (Младенова, 2011, с. 24), обхващаща и работата на самите чикагски икономисти.

Националното бюро за икономически изследвания (NBER) в Ню Йорк, след което през 1943 г. се присъединява към водената от Уолис *Statistical Research Group* в Колумбийския университет. Към икономистите в групата освен Фридман се числи и Харолд Хотелинг (срв. с Егберт, Седларски, Тодоров, 2021а). Тези ангажименти на Стигълър оказват съществен ефект върху по-късната му научна работа. Именно тук той формира неизменния принцип в работата си, че икономическата аргументация трябва да се основава преди всичко на емпирични данни.

След края на Втората световна война Стигълър се връща в университета в Минесота, но остава там кратко – само до 1946 г., когато е назначен за професор в университета „Браун“. Година по-късно той отново се премества – този път в Колумбийския университет в Ню Йорк, където е професор в продължение на 11 години. През този период Стигълър публикува един от най-важните си трудове – монографията „Теория на цените“ (Stigler, 1946a) на основата на по-ранен вариант от 1941 г., както и поредица от статии в *„Journal of Political Economy“*. Книгата се превръща в стандарт за учебните програми по икономика и се преиздава многократно до 80-те години на миналия век.

Съвместно с Фридман Стигълър публикува памфлета „Покриви или тавани?“ (Friedman & Stigler, 1946), в който авторите анализират негативните икономически последици от въвеждането на ценови ограничения на пазара за недвижими имоти (Leube, 1986). По думите на Блауг това е „една от първите атаки в икономическата литература срещу контролираните наеми“ (Блауг, 1998, с. 251). Публикацията става отправна точка за голяма част от по-късните изследвания на Стигълър, свързани с ефектите от държавното регулиране. През 1946 г. е отпечатана и влиятелната му статия „Икономика на законовото регулиране на минималните възнаграждения“ (Stigler, 1946b) – още един компонент от неговия икономически анализ на държавната намеса на пазарите. Според Стигълър намесата на държавата води до смущения в ефективното функциониране на пазарите. През 1947 г. въз основа на своята работа в NBER той публикува първия значим икономически принос относно определянето на *общата факторна производителност* (Stigler, 1947).

През 1946 г. по покана на Фридрих фон Хайек Стигълър се присъединява към основателите на обществото „Мон Пелерин“. Сред тях са Фридман, Уолис, Найт, Попър, Рьопке, Ойкен, Хотелинг, фон Мизес и Але. Още на първата среща Стигълър се запознава с Аарън Директър, с когото поддържа приятелство до края на живота си и чиито научни идеи за регулацията му повлияват значително (Leube, 1986). Подходът на Стигълър към пазарния либерализъм се съчетава добре с целите на обществото „Мон Пелерин“ – разработването на пазарноориентиран контрапроект на социалистическите идеи и на държавно управляваното стопанство (Nik-Khah, 2010).

Към този момент Стигълър вече се е отдалечил от класическите либерални

идеи на своя научен ръководител Франк Найт. Докато Найт разглежда икономиката като социална наука, чиято роля за решаването на реални проблеми възприема единствено като много ограничена (Егберт, Седларски и Тодоров, 2021b), Стигълър защитава тезата, че стопанската наука и по-специално теорията на цените съдържа възможността за решаване на *всички* социални проблеми.³ Той се отнася сериозно към членството си в обществото „Мон Пелерин“ и изпълнява функциите на негов президент от 1976 до 1978 г. През 1958 г. се завръща като професор в Чикагския университет, където през следващите десетилетия предстои да изиграе решаващата си роля за утвърждаването на Чикагската школа като лидер в общоприетото направление на икономически анализ.

Приживе Стигълър получава множество отличия и е поканен за член на няколко правителствени комисии (Friedman, 1999, p. 8). През 1964 г. е избран за президент на Американската икономическа асоциация, а през 1972 г. става редактор на „*Journal of Political Economy*“. През 1982 г. получава Нобеловата награда за икономика за изследванията си върху индустриалните структури, функционирането на пазарите и последиците от държавната регулация (срв. с Памукчиев, 2009).⁴ Като научен ръководител на докторанти, сред които са Марк Блауг, Якоб Минцер и Томас Соуъл, Стигълър участва в подготовката на следващото поколение успешни икономисти.

За личния му живот е известно малко и дори неговата автобиография (Stigler, 1988) е изключително пестелива.⁵ Той се жени през 1936 г. и има трима синове. Умира през 1991 г. в Чикаго.

В следващите части на представеното изследване са разгледани ключовите моменти от ролята на Стигълър за утвърждаването на Чикагската икономическа школа. Нейното идейно и институционално изграждане дължи много на забележителните му стратегически и управленски умения, въпреки че той самият упорито се опитва да избягва прекомерното ангажиране с административни дейности. Обсъдени са някои от икономическите трудове на Стигълър, посветени на държавната намеса на пазарите, икономиката на информацията и теорията на регулацията. Накрая са очертани накратко част от неговите приноси в други области на икономическата мисъл.

³ Така го представя Марк Блауг в едно свое интервю (Freedman, 2020, p. 76).

⁴ Марк Блауг коментира, че „ако съществуваше Нобелова награда за красиви, изчистени статии в областта на икономическата теория, индустриалната организация и историята на икономическата мисъл, тя е трябвало да му бъде присъдена отдавна“ (Блауг, 1998, с. 250).

⁵ Вж. също интервютата на Freedman (2020) със сина на Джордж Стигълър и с някои негови близки колеги; също Friedman (1993, 1999) и Wallis (1993).

Утвърждаване на Чикагската икономическа школа

През 1958 г. Стигълър се завръща в Чикагския университет и заедно с Фридман формират ядрото на второто поколение в Чикагската школа след Найт, Винер и Саймънс. Още преди това монографията му „*Теорията на цените*“ се е превърнала в стандарт в преподаването, а трудовете му върху ефектите от държавната намеса на пазарите вече са широко известни (Nik-Khah, 2011). Декан на *Graduate School of Business* (GSB) – Стопанския факултет на Чикагския университет⁶, е неговият колега и приятел Алън Уолис, който кани Стигълър да заеме длъжността професор. Стигълър приема, след като години наред е отхвърлял покани от университета, и е назначен като „Чарлс Р. Уолгрийн-професор“ – позиция, която е финансово подкрепяна от фондацията „Уолгрийн“ и е прехвърлена от Политологическия факултет към GSB специално за него. Тя му дава финансовата сигурност да се заеме дългосрочно с фундаменталната теоретична преориентация на GSB (Nik-Khah, 2011, pp. 123-125) към нов икономически подход с фокус върху стопанската политика.

След Първата световна война и световната икономическа криза от 20-те години на миналия век в стопанската политика на много държави в Европа си проправят път социалистическите идеи. В по-късните години става популярна и кейнсианската теория заедно със съпътстващите я държавни програми. Подобни идеи за намеса в пазарите намират реализация и в САЩ с Новия курс (*New Deal*) на Франклин Д. Рузвелт. Тази тенденция продължава и при военната икономика на 40-те години. С оформянето на Чикагската школа започва своеобразна контрареволуция срещу доминирания от Кейнс икономически мейнстрийм от това време – контрадвижението се гради, също както и обществото „Мон Пелерин“, върху либералните пазарни идеи.

В GSB Стигълър успява да наложи своя подход в научните изследвания и в преподаването, който се основава на неокласическите принципи и модели. Централно за него е допускането, че икономическите субекти вземат рационални решения в преследването на своите цели. Цената играе насочваща роля. Тази концепция е основополагаща в икономическата теория и до днес, дори и в по-практически насочени дисциплини като икономика на управлението (*Managerial Economics*) или бизнес икономика (*Business Economics*). През 50-те години на XX век обаче тя е в противоречие с ориентацията на повечето стопански факултети (*Business Schools*) в САЩ (вж. Nik-Khah, 2011). Например в Харвард се залага предимно на конкретни казуси вместо на обхватни теоретични постановки. Съвсем целенасочено Стигълър доразвива пазарноориентирания теоретичен подход. Докато той е декан на GSB в неговата структура (редом с Департамента по икономика, ръководен от Милтън Фридман, и този по право, ръководен от Аарън Директър) се създава още един трети департамент, в който

⁶ Cera University of Chicago, Booth School of Business.

се работи именно върху пазарноориентираната икономическа теория (срв. с Nik-Khah 2011, p. 119).

През следващите десетилетия Чикагската школа успява да се наложи категорично като алтернатива на кейнсианския мейнстрийм, а не след дълго тя самата започва да играе ролята на общоприето икономическо направление. Един от подкрепящите фактори е, че нейните водещи представители Стигълър, Фридман и Директър заемат ключови университетски позиции и следват неотклонно една и съща изследователска програма. Без съмнение водещата фигура е Фридман, който със своя монетаристки подход и с многобройните си и изключително въздействащи публични изяви се превръща в „лицето“ на Чикагската школа. Научните приноси на Стигълър обаче са с не по-малко, ако не и със същото значение за развитието и за разширяването на влиянието на школата (вж. Friedman, 1993, както и Hammond & Hammond, 2005).

В подкрепа на своята критична позиция спрямо регулиращата роля на държавата Стигълър използва емпирични анализи. През 60-те години на миналия век той допълва и задълбочава тези анализи с фундаментални изследвания, пример за които е статията *„Какво могат да регулират регулаторите?“* (Stigler & Friedland, 1962). Трудовете му относно ефектите и цената на държавната намеса създават основата за разработването на теорията на публичния избор от Вирджинската школа (вж. Егберт и Седларски, 2018, 2020; Седларски, 2013b, 2011) и от Джеймс Бюканън – още един от студентите на Франк Найт (Leube, 1986, p. 16). Съгласно тази теория политическите решения също се вземат от рационални субекти, преследващи своя собствен егоистичен интерес, а не непременно обществения. Аналогията на Стигълър между продуктовете и политическите пазари става ключова за подхода на теорията на публичния избор.

При допускането, че политическото поведение е рационално и невинаги е в интерес на общността, демократичните процеси невинаги ще водят до ефективни социални решения. В анализите си Стигълър цели да покаже дефицитите на демократичните механизми и чрез това да подобри общественото разбиране на политиката (Nik-Khah, 2010).

За изпълнението на своята изследователска програма той привлича няколко обещаващи млади икономисти, които впоследствие ще формират третото поколение на Чикагската икономическа школа. Към тях се числят Гари Бекър, Самюел Пелцман, Джеймс Фама, Ричард Познър и Робърт Лукас (вж. Nik-Khah, 2010). Инфраструктурно Стигълър осигурява реализацията на програмата, като през 1977 г. основава Център за изследване на икономиката и държавата към Чикагския университет. Центърът има важна административна и финансова функция, свързвайки заложените в програмата проекти с различни заинтересовани страни (Nik-Khah, 2011), и се финансира предимно от частни компании, които подкрепят пазарноориентираната наука. Като негов директор Стигълър

успява умело едновременно да внедри идеите на Чикагската школа в науката и да ги направи достъпни за широката общественост.

По-късно на основата на допускането, че индивидите имат рационално поведение не само на пазарите, но и в много други житейски ситуации, в които се налага да балансират ползи и разходи, възниква *икономическата теория на човешкото поведение*. Представителите на третото поколение икономисти от Чикагската школа популяризират тази теория, като я прилагат към най-разнообразни социални ситуации. Някои от най-известните примери са разработени в изследванията на Гари Бекър, например икономическата теория на семейството, на престъпността и влиятелната теория на човешкия капитал. По-нататък са представени три от тематичните области, в които Стигълър работи усилено.⁷ Това са държавната намеса на пазарите, икономиката на информацията и икономическата теория на регулацията.

Държавна намеса на пазарите

През 40-те години на XX век Стигълър анализира ефектите от въвеждането на държавно администрирани цени. За целта, както обикновено, той използва не само теоретични, но и емпирични аргументи. Централният му принос в тази област се съдържа в много популярния и високо оценяван по онова време съвместен памфлет с Милтън Фридман (Friedman & Stigler, 1946; срв. с Bangs, 1947).⁸ Публикацията е изключително достъпна поради естеството на използваните примери. Авторите търсят причините за и последствията от въвеждането на ценови таван върху наемите на жилища. Те констатираат, че след земетресението от 1906 г. в Сан Франсиско, при което е разрушен над половината от сградния фонд, изненадващо не се наблюдава свръхтърсене на жилища. През този период няма допълнителни държавни регулации и свободното ценообразуване координира търсенето и предлагането. Фридман и Стигълър установяват точно обратното за периода след Втората световна война, когато именно въведеното ограничение на максималния размер на наемите става причина за възникналия дефицит на жилищния пазар. Икономическият анализ на тези обстоятелства, представен от двамата автори, заляга и до днес в основата на научната оценка на последствията от ценовата регулация на посочените пазари. Изводите им могат се обобщят, както следва: (1) въвеждането на максимално равнище на наемите, ограничавайки правата на собствениците, води дългосрочно до по-малко предлагани жилища под наем; (2) тъй като на пазара се предлагат по-малко жилища, намаляват и възможностите за избор от страна на потенциалните наематели; (3) цените на заместители – жилища и къщи за

⁷ Най-важните статии на Стигълър в тези направления могат да бъдат намерени в сборника на Leube & Moore (1986). Moore (1986) предлага сполучливо въведение в работите му. За обзор на трудовете на Стигълър вж. също Demsetz (1993), Friedman (1999), Mincer (1983), Peltzman (1993) и Schmalensee (1983).

⁸ Това е единствената им съвместна публикация.

продан, нарастват заради отлива на търсене от пазара за наеми; (4) ценовият таван стимулира собствениците на жилища да изискват допълнителни плащания от наемателите, например под формата на по-високи неустойки; (5) невъзможността за (легално) увеличение на наемите води до свиване на дългосрочното предлагане на жилища, което от своя страна е свързано с допълнително нарастване на свръхтърсенето им днес; (6) жилищата не се отдават срещу заплащане по пазарни процедури, а на субективен принцип – на базата на лични контакти; (7) наемателите не напускат доброволно своето жилище, защото не са в състояние да намерят ново, което създава допълнителни проблеми.

По-нататък Фридман и Стигълър търсят причините за дефицита на жилища под наем. Според техния анализ той не се дължи на това, че населението на САЩ се увеличава или че се строят твърде малко сгради. Вътрешните миграционни движения в страната също не могат да обяснят свръхтърсенето. Причината по-скоро се крие в покачването на разполагаемите доходи на домакинствата, което прави жилищата по-достъпни. Поради ограничаването на наемите обаче, нарастването на търсенето не може да доведе до повишаване на пазарната цена и до ново равновесие при по-голям брой отдавани жилища, а се формира пазарен дефицит. Задържането на ценовия таван не разрешава проблема, а го задълбочава. От икономическа гледна точка тази намеса води до неефективно разпределение на жилищата. Актуалността на анализа на Фридман и Стигълър изпъква много ясно на фона на въведените ограничения на наемите в много европейски столици през последните години.

В статията „*Икономика на законовото регулиране на минималните възнаграждения*” (Stigler, 1946b) Стигълър изследва ефектите от въвеждането на ценови ограничения под формата на минимална работна заплата на трудовия пазар (ценови под). И тук неговата оценка на икономическите последици е отрицателна. Минималната заплата би довела до безработица, в случай че приходът от пределния продукт на труда е под наложеното минимално пределно трудово възнаграждение. Особено в отрасли, в които се използва предимно нископлатен труд, увеличението на разходите за труд ще се компенсира със съкращаване на работни места и евентуално с повишаване на производителността на труда посредством въвеждането на нови технологии. Стигълър обръща внимание на обстоятелството, че не може да има *единна* минимална заплата за всички отрасли и професии, а тя би трябвало да бъде диференцирана. Решаващият фактор в случая е съответната производителност. Същевременно минималната заплата не допринася непременно за обществената цел, свързана с намаляването на бедността. За постигането на това не е от значение само почасовото възнаграждение, а годишният доход на домакинствата, който се заработва най-често от повече индивиди, заети с различни дейности. Накрая, минималната заплата дискриминира някои дейности спрямо други и има преразпределителен ефект – минимална заплата получават само наетите,

докато за самонаетите – предприемачи и упражняващите свободни професии, няма държавно гарантирана долна граница на доходите. Темата за минималното възнаграждение продължава да е актуална 75 години по-късно. Критиките на Стигълър са икономически състоятелни и до днес въпреки мащабните социални програми в много от държавите в Европа.

Две години по-късно Стигълър формулира по-обща теория на регулацията, стъпваща върху две централни тези относно намесата на държавата, които са видни още в цитираните по-ранни разработки – първо, държавните регулации не водят непременно до повишаване на общественото благосъстояние и, второ, в своите действия политиката до голяма степен игнорира изводите от икономическия анализ.

Икономика на информацията

Статията на Стигълър „*Икономиката на информацията*“ (Stigler, 1961) е крайъгълен камък в неокласическата теория.⁹ Самият автор я оценява като един от най-важните си приноси (вж. Friedman, 1999, p. 12). Докато стандартните неокласически модели се основават на схващането, че наличието на пълна информация при пазари с хомогенни стоки води до *единна* равновесна цена, то с помощта на емпирични изследвания Стигълър установява друго – дори за еднородни продукти са налични различни пазарни цени. Той открива причината в обстоятелството, че информацията също е оскъдна стока и цената ѝ е положителна величина. Стигълър обръща внимание на факта, че рационалните потребители и производители са принудени да правят разходи за набавянето на информация в търсене на най-изгодните цени. Пазарните участници събират информация относно цените на стоките, но не всички от тях са еднакво добре информирани, което може да се дължи включително на разлики в алтернативните разходи за различните стопански субекти. Вследствие на това икономическите актьори ще разполагат с различни обеми информация и ще търсят стоките на известните на тях най-ниски цени, което ще има за резултат разлики в пазарните цени на иначе хомогенни стоки.

Прозрението на Стигълър, че информацията е оскъдна стока и има положителна цена, звучи тривиално от днешна гледна точка, но е ключово за развитието на цялата съвременна икономическа теория. До каква степен пазарните участници ще инвестират време и средства в търсенето на информация, зависи от пределната полезност и от пределните разходи за набавянето на допълнително количество информация. За оптималните индивидуални решения е в сила твърдението, че пределната полезност трябва да е равна на пределните разходи по набавянето на информацията. При това положение стремежът към пълна

⁹ Относно развитието на „икономиката на информацията“ след Стигълър вж. Младенова (2011, с.187-210).

информираност не е съвместим с рационалното поведение, тъй като тогава пределните разходи биха надвишавали пределните ползи. Изводът на Стигълър е, че рационалните субекти като правило са непълно информирани, което прави вземането на решения при непълна определеност нереалистично.

Идеята му за информационните разходи несъмнено е пряко свързана с работите на Франк Найт, който, както е известно, посочва именно неопределеността като основание за реализацията на положителни печалби дори на иначе конкурентни пазари (Егберт, Седларски и Тодоров, 2021b). Стигълър допълва това прозрение десетилетия по-късно с обяснението на различните цени на хомогенни стоки.

Той илюстрира произтичащите проблеми от наличието на информационни разходи на примера на трудовите пазари (Stigler, 1962). Работодатели и работници встъпват в договорни взаимоотношения при непълна информация. Те се информират относно ответната страна, отчитайки свързаните с това информационни разходи. Приложението на идеята за информационните разходи се оказва решаващо за разработването на теорията на човешкия капитал на Гари Бекър. По-късно на тази основа Майкъл Спенс разработва и моделите на *скрининг* (*screening*) и *сигнализиране* (*signaling*) на трудовите пазари (вж. Spence, 1973; Stigler, 1975). Допускането за асиметрично разпределение на информацията е ключово и в модела на Джордж Акерлоф за *неблагоприятния подбор* (*adverse selection*, вж. Akerlof, 1970). При положение че информационните разходи са от значение за реалните пазари, те неизбежно играят важна роля и за маркетинга на фирмата. От такава гледна точка маркетинговите усилия придобиват смисъл и са обясними не само от управленска перспектива, но и от перспективата на неокласическата икономическа теория. За пазарните участници това е ефективен инструмент за събиране и разпространение на информация – така те могат да вземат по-успешни решения, подобрявайки и разпределението на ресурсите в стопанството.

Идеята за непълната информация се оказва основополагаща за някои от най-новите изследователски полета в икономическата теория. Например цялата нова институционална икономика, която от 90-те години на миналия век се налага все повече като наследник на неокласиката в икономическия мейнстрийм, се базира на допускането за непълна информация и на изведената от него концепция на транзакционните разходи (вж. Седларски, 2013а). Може дори да се твърди, че новата институционална икономика е до голяма степен неокласическа теория, разширена с допускането за непълна информация.

Концепцията за непълната информация може да се използва с лекота и при други социални ситуации – например политическите пазари и процеса на вземане на решения в демократичните общества. Успоредно със Стигълър върху своята теория за поведението на избирателите работи и Антъни Даунс, който показва, че дори и рационалните избиратели не са напълно информирани

относно политическите програми на кандидатите преди избори. Близостта между политическите и икономическите решения и продуктивността на интердисциплинарните подходи по отношение на свързаните с тях проблеми стават все по-видни с надграждането на *теорията на публичния избор* и с програмното сближаване на представителите на Чикагската и Вирджинската школи (Brady, 2010). Представената в следващата част *икономическа теория на регулацията* също може да бъде разглеждана в този контекст.

Икономическа теория на регулацията

Убеждението на Стигълър, че теорията на цените може да се превърне в основа на анализа на рационалното поведение на стопанските субекти въобще, поставя началото на разработването на специфичната *икономическа теория на човешкото поведение* на Чикагската школа. Нейните представители прилагат теорията на цените към най-разнообразни сфери на социално взаимодействие. Самият Стигълър пренася идеята за ценовия механизъм от продуктовите пазари към политиката и с това полага основите на *икономическата теория на регулацията*, която от своя страна заема важно място в рамките на *теорията на публичния избор* и *теорията на индустриалната организация* (или *индустриалната икономика*, срв. с Ракарова и Еленкова, 2012).

Опити за прилагане на концепцията за ценовия механизъм в икономическия анализ на политиката могат да бъдат намерени още в ранните работи на Стигълър от 40-те години на миналия век, но той развива идеите си до икономическа теория на политиката окончателно чак през 60-те години. За целта Стигълър стъпва върху анализите на Даунс (Downs, 1957), Бюканън и Тъллок (Buchanan & Tullock, 1962) (вж. Егберт и Седларски, 2018, 2020), правейки аналогия между икономическата и политическата конкуренция. Голямо влияние върху теорията на Стигълър оказва и теорията на заинтересованите групи, разработена от Олсън (Olson, 1965; Олсън, 2001; срв. с Егберт и Седларски, 2021).¹⁰

Според неокласическата теория държавната намеса на пазара има смисъл единствено в ситуации, в които въпреки рационалното поведение на индивидите се стига до икономическа неефективност. В този случай е налице пазарен провал и ценовият механизъм (по изключение) не осигурява ефективно разпределение на ресурсите. Държавната намеса посредством регулации на пазара може да подпомогне вземането под внимание на същинските пределни разходи на едно или друго поведение с отчитане на външните ефекти за общността. Така не би била постигната пълна икономическа ефективност и цените не биха се изравнили с пределните разходи, но поне биха се приближили към тях. Тази

¹⁰ Изложението тук следва Peltzman (1993) и Mincer (1983), които представят обобщено приноса на Стигълър в тази област.

концептуална конструкция, която е неразделна част от икономическата теория след Пигу, е подложена на емпирична проверка от Стигълър и Фридланд в тяхно съвместно изследване на цените на електроенергията в САЩ (Stigler & Friedland, 1962). Те установяват слаба статистическа взаимовръзка между държавните регулации и цените на електроенергията. Цените в американските щати с регулации са едва различни от тези в щатите без регулации (срв. също с Peltzman, 1993). Още заглавието на статията „*Какво могат да регулират регулаторите?*“ насочва към незначителното влияние на държавната намеса върху пазарното ценообразуване в емпиричното проучване. В годините след това допълнителни изследвания на различни пазари потвърждават заключението, че държавните регулации явно не са добър инструмент за повишаване на общественото благосъстояние.

На въпроса защо в такъв случай въобще съществуват регулациите Стигълър предлага отговор, който преобръща представата в тогавашната теория относно икономическата роля на държавата (Stigler, 1971). Допускането до този момент е, че действията на политическите субекти (най-вече на избраните политици) са в интерес на обществото (*benevolent*). Прилагайки логиката на пазарния механизъм, Стигълър разглежда държавните регулации като блага, политиците като предлагачи, а различните организирани групи в обществото като търсещи тези блага. В допълнение, той приема, че както предлагачите, т.е. политиците, така и търсещите са рационални субекти, които целят максимална ползност в преследването на собствените си интереси. Предлагащите продават своята политическа власт, т.е. способността за нормативно внедряване на определена регулация (ценови таван, ценови под, количествени ограничения и др.). Търсещите (заинтересованите групи от потребители и производители) се конкурират да получат предлаганото от политиците благо. При това колективните интереси на производителите са по-добре организирани, отколкото на потребителите (срв. с Olson, 1965; Олсън, 2001) и съответно те са по-успешни в този процес. Цената, която търсещите заплащат, е под формата на осигуряване на гласове на изборите, финансова подкрепа за политически кампании и фондации, работни места за политиците в частния сектор или комбинация от всичко това (Peltzman, 1993, p. 823).

В обобщение, Стигълър е първият, който прилага концепции от теорията на публичния избор към регулацията на пазарите. С това той се смята за основател на икономиката на регулацията, базирана на допускането за рационални политически субекти, които целят максимизирането на собствената си ползност. В нейните рамки се моделира колективното поведение на индивидите в заинтересованите групи (лобисти, браншови асоциации и профсъюзи), които се опитват да извлекат икономически ренти чрез прокарането на политически решения (Tullock, 1967). Като резултат политиците и правителствата в демократичните държави се превръщат в „подчинени“ на организираните групи.

Целта на теоретичната програма на Стигълър е не само да обясни политическото поведение, но и да покаже, че демократичните процеси могат да водят до обществено неефективни състояния.

Други тематични области и критика

Дискутираните приноси на Стигълър са резултат от работата му във взаимосвързани области на изследователски интерес. Могат да бъдат изброени и множество други теоретични направления, в които той има фундаментални приноси. Тук скицираме само някои от тях.

В своите ранни публикации от края на 30-те години на миналия век, все още под влияние на Найт, Стигълър работи върху някои специфики от теорията на производството и разходите. Тук от значение е разграничението, което прави между *кратък и дълъг период в производството* (Stigler, 1946a). Той въвежда концепциите за адаптиращите се производствени процеси и гъвкавото производство. По-късно Минцер определя тези микроикономически разработки като ранни стъпки към изграждането на модели с *адаптивни очаквания* (Mincer, 1983, p. 66).

Стигълър е известен също и със своята работа в областта на индустриалната икономика (Stigler, 1964, 1968; Kindahl & Stigler, 1970). През периода от 1947 до 1970 г., стъпвайки върху неокласическата теория на цените, той разработва модели, които дават нов тласък на изследователското направление на индустриалната организация. Характерното за подхода му е, че отхвърля много от предлаганите през този период алтернативни концепции и допълнения на неокласическата теория. Стигълър не приема например обяснението на Лайбенщайн за *X-неефективността* и критикува модела на *монополистична конкуренция* на Чембърлейн (Stigler, 1976; Demsetz, 1993; Schmalensee, 1983). Съвсем съзнателно той се противопоставя на повлияната от Чембърлейн емпирична традиция в Харвард, като изгражда в Чикаго теория на индустриалната организация, основана еднозначно върху неокласическия микроикономически подход. Стигълър остава верен привърженик на общоприетата теория – това проличава например в подхода му към олигопола, където той не прибегва към теорията на игрите или към други стратегически решения, а по-скоро се опитва да установи принципите и последствията от рационалното поведение.

Друга изследователска област, в която Стигълър прилага теорията на цените, е *теорията на науката* – със своите трудове допринася съществено за развитието на т.нар. *икономика на науката*. Той е силно повлиян от работите на Найт, но също и от интензивната си кореспонденция с Робърт Мертън, когото познава от времето, прекарано в Колумбийския университет (вж. Diamond, 2005). Основната критика на Стигълър е, че научният анализ на науката е оставен предимно на социологията. Според него обаче той би могъл да бъде усъвършенстван с

помощта на икономическия инструментариум (Stigler, 1969; вж. също Diamond, 2005). Като аргумент Стигълър посочва, че в САЩ учените и научните организации са в конкуренция помежду си, в която в крайна сметка се налагат само най-добрите теории и учени. Конкуренцията между учените се осъществява на базата на разпознаваемост, а конкурентното им поведение, подобно на пазарното, е рационално и реагира на стимули (Stigler & Becker, 1977). Стигълър защитава позицията, че за успеха на учения не е достатъчно да има правилните идеи, но и да може да ги популяризира. Той е един от първите, които разработват количествени оценки на продукта от научния труд, като взема под внимание например броя цитирания или качеството на научните списания (Diamond, 2005). Тази изследователска област става известна десетилетия по-късно като *наукометрия*.

Друг важен момент, който трябва да се отбележи, е, че Стигълър (а не Роналд Коуз) формулира *теоремата на Коуз*. Впечатляващото в случая е, че самият Коуз не съумява да прозре завършения вид на теоремата, който придобива известност едва след интерпретацията на идеите му от Стигълър.¹¹ Традиционното схващане в икономиката, което може да бъде проследено до Пигу, е, че при наличието на (отрицателни) външни ефекти, т.е. когато производството причинява разходи на трети лица, държавната намеса под формата на данък върху причинителя на външните ефекти е подходяща за интернализиране на тези разходи от причинителя. Според Коуз, ако са налице външни ефекти и от това възникват социални разходи, последните биха могли да бъдат интернализирани и без изрична държавна намеса (Coase, 1960). Това може да се постигне, независимо дали потърпевшите или причинителите притежават правата на собственост върху засегнатия (природен) ресурс. В този случай при отсъствие на транзакционни разходи двете страни могат да постигнат споразумение, което да позволява ефективното интернализиране на външните ефекти. Тук няма значение коя от двете страни притежава правата. В аргументацията на Коуз обикновено на практика се стига до невъзможност за придвижване към ефективно решение поради твърде високи транзакционни разходи (когато например страните в съответното взаимоотношение са много на брой). Той не намира еднозначен изход от ситуацията с положителни транзакционни разходи – всички възможни решения са неефективни и държавната намеса все пак е необходима (Medema, 2011, p. 17).

Стигълър предлага своя интерпретация на идеята на Коуз и успява да изведе универсален теоретичен механизъм. Пазарът е в състояние да работи ефективно дори и при наличието на външни ефекти и произтичащи от тях социални разходи, ако не са налице транзакционни разходи и правата върху собственост-

¹¹ Medema (2011) обобщава подробно тези обстоятелства, започвайки от доклада на Коуз на известния семинар по индустриална организация и стигайки до възможните интерпретации и конкретно до тази на Стигълър. Вж. също интервюто на Фридман с Блауг (Freedman, 2020, pp. 84-85).

та са ясно разпределени. В този случай държавната намеса е излишна. Той посочва, че това (за изненада на Коуз) е съдържанието на теоремата на Коуз. Стигълър постулира теоремата през 1966 г. в поредното издание на „Теорията на цените“, а интерпретацията му предизвиква интензивна дискусия относно ролята на транзакционните разходи, които се превръщат в сърцевината на новата институционална икономика и повлияват цялото направление на *икономиката на правото* (Седларски, 2011).

Трудовете на Стигълър не са лишени от противоречия, които се разкриват през десетилетията. Едно от очевидните е, че в своята икономика на информацията той изхожда от наличието на информационни разходи, т.е. допуска положителни транзакционни разходи. Същевременно в други модели предполага съвършена конкуренция с работещ ценови механизъм при нулеви транзакционни разходи. Това противоречие може да се разреши, ако се разграничат общите теоретични конструкции в моделите на Стигълър от емпиричните му изследвания. Теоретичните модели позволяват формулирането на общовалидни твърдения, но по правило са изградени върху твърде опростяващи допускания, които лесно могат да бъдат опровергани емпирично. Както винаги в икономическата наука, тъкмо опростяващите допускания в моделите обаче задават рамката, правеща възможно прогнозирането.

Множество критични отзиви получава съвместна статия на Бекър и Стигълър от 1977 г. (Becker & Stigler, 1977). Двамата автори отстояват допускането, че в общия случай индивидите, независимо в каква ситуация се намират, притежават неизменни функции на полезност, които се опитват да оптимизират. С други думи, не само потребителите и производителите, но и политиците, съдиите, учените, работодателите и работниците, престъпниците и полицаите и дори членовете на семейството извършват рационална алокация на оскъдни ресурси (вж. Кънев, 2005, с. 440-441). Именно тази теория, основана на универсалното допускане за максимизиращи полезността си субекти, представлява според представители на други социални науки своеобразно „нападение“ на икономическия метод към техните предметни области и се отхвърля като „*икономически империализъм*“ (вж. Пеовски, 1999). Критика идва и от страна на по-традиционните икономисти. Стигълър не остава безразличен (Stigler, 1984). Той подчертава, че икономиката по дефиниция се занимава с човешкото поведение – изследва вземането на решения при оскъдност. Изкуственото разделение на дисциплините в науката, възникнало като форма на разделение на труда, не е дадено веднъж завинаги. От тази гледна точка *икономическата теория* може да се разглежда като *общ методологически подход към човешкото поведение*. Стигълър изброява научните области, в които подходът се е утвърдил успешно: политологията, социологията, историята (*новата стопанска история*), правото (*икономическия анализ на правото*) (Stigler, 1984). „Завладяването“ на нови тематични области от икономическата теория продължава (например след 2001 г. възниква т.нар. *икономика на тероризма*).

Заклучение

Работата на Стигълър изиграва фундаментална роля за развитието на съвременната икономическа наука. В немалко случаи приносите му са толкова основополагащи, че са се превърнали в неразделна част от икономическия канон. На първо място, идеята за информационните разходи е всеобхватна като обяснителна концепция и днес се прилага към най-разнообразни социални ситуации. Второ, Стигълър принадлежи към икономистите, проправили път на икономиката на транзакционните разходи въпреки плътното си придържане в рамките на неокласическата парадигма (както свидетелства формулираната от него теорема на Коуз). Той обаче схваща неокласиката толкова широко, че тя излиза и извън пределите на икономиката и може да бъде възприета като обща теория за всички социални науки. Обяснителната ѝ мощ може да бъде приложена към всяка ситуация, в която рационалните субекти са изправени пред проблема за вземането на най-добрите решения при наличие на оскъдни ресурси. В резултат възниква най-влиятелният научен продукт на Чикагската икономическа школа – *икономическата теория на човешкото поведение*. Стигълър допълва с прозренията си области като индустриалната организация, икономическата теория на регулацията и икономиката на правото.

От 50-те години на XX век Стигълър заедно със своите колеги и студенти в Чикаго застава начело на движението за промяна на водещата философия на стопанската политика. След Голямата депресия, двете световни войни и под силното влияние на Кейнс икономическата политика от това време се отличава с водеща роля на държавата във функционирането на стопанската система. Започналата през 50-те години неокласическа „контрареволуция“ залага на ефективното действие на ценовия механизъм и на минималното държавно участие на пазарите. Чикагската школа формира общоприетия икономически дискурс. През 80-те години елементи от тази икономическа философия придобиват популярност в лицето на т.нар. рейгъномика.

Две десетилетия по-късно представителите на *новата институционална икономика* заемат критична позиция спрямо някои от нереалистичните допускания на неокласическата теория. Моделирането на решенията при непълна информираност помага за утвърждаването на теорията на транзакционните разходи, както и на контрактната теория като алтернативи на неокласиката. Основата на критиката обаче е положена по-рано именно от неокласика Стигълър, допринесъл решаващо за развитието на икономиката на информацията и теорията на транзакционните разходи.

Конфликт на интереси

Авторите декларират липса на конфликт на интереси.

Използвана литература

- Akerlof, G. A. (1970). The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Bangs, R. (1947). Review: Roofs or ceilings? By Milton Friedman and George J. Stigler. *American Economic Review*, 37(3), 482-483.
- Becker, G., Stigler, G. J. (1977). De gustibus non est disputandum. *American Economic Review*, 67(2), 76-90.
- Blaug, M. (1998). *Golemite ikonomisti sled Keyns*. Veliko Tarnovo: „Abagar“. [Блауг, М. (1998). *Големите икономисти след Кейнс*. Велико Търново: „Абагар“] (*in Bulgarian*).
- Brady, G. (2010). The Chicago roots of the Virginia School. In: Emmett, R. B. (ed.). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 233-251.
- Buchanan, J., Tullock, G. (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Coase, R. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3(1), 1-44.
- Demsetz, H. (1993). George J. Stigler: Midcentury neoclassicalist with a passion to quantify. *Journal of Political Economy*, 101(5), 793-808.
- Diamond, A. (2005). Measurement, incentives and constraints in Stigler's economics of science. *European Journal of the History of Economic Thought*, 12(4), 635-661.
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper.
- Egbert, H., Sedlarski, T. (2018). Osnovi na savremennata ikonomika: Dzheyms Vyukyuanan i konstitutsionnata ikonomika. *Ikonomicheska misal*, 1, 113-122. [Егберт, Х., Седларски, Т. (2018). Основи на съвременната икономика: Джеймс Бюкянън и конституционната икономика. *Икономическа мисъл*, 1, 113-122] (*in Bulgarian*).
- Egbert, H., Sedlarski, T. (2020). Osnovi na savremennata ikonomika: Gordan Talok i publichniyat izbor. *Ikonomicheska misal*, 1, 107-118. [Егберт, Х., Седларски, Т. (2020). Основи на съвременната икономика: Гордън Тълък и публичният избор. *Икономическа мисъл*, 1, 107-118] (*in Bulgarian*).
- Egbert, H., Sedlarski, T. (2021). Osnovi na savremennata ikonomika: Mansar Olsan i kolektivното deystvie. *Ikonomicheska misal*, 4, 126-133. [Егберт, Х., Седларски, Т. (2021). Основи на съвременната икономика: Мансър Олсън и колективното действие. *Икономическа мисъл*, 4, 126-133] (*in Bulgarian*).
- Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. (2021a). Osnovi na savremennata ikonomika: Harold Hoteling i problemite na mestopolozhenieto i izcherpaemite resursi. *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 3, 143-154. [Егберт, Х., Седларски, Т., Тодоров, А. (2021a). Основи на съвременната икономика: Харолд Хотелинг и проблемите на местоположението и изчерпаемите ресурси. *Икономически и социални алтернативи*, 3, 143-154] (*in Bulgarian*).

- Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. (2021b). Osnovi na savremennata ikonomika: Frank H. Nayt za neopredelenostta, teoriyata na kapitala i zarazhdaneto na Chikagskata shkola. *Ikonomicheska misal*, 66(6), 74-90. [Егберт, Х., Седларски, Т., Тодоров, А. (2021b). Основи на съвременната икономика: Франк Х. Найт за неопределеността, теорията на капитала и зараждането на Чикагската школа. *Икономическа мисъл*, 66(6), 74-90] (in Bulgarian).
- Freedman, C. (ed). (2020). *George Stigler: Enigmatic Price Theorist of the Twentieth Century*. London: Palgrave Macmillan.
- Friedman, M. (1993). George Stigler: A personal reminiscence. *Journal of Political Economy*, 101(5), 768-773.
- Friedman, M. (1999). *George Joseph Stigler 1911-1991: Biographical Memoir*. Washington: National Academies Press.
- Friedman, M., Stigler, G. (1946). Roofs or ceilings? The current housing problem. *Popular Essays on Current Problems*, 1(2), 7-22.
- Hammond, D., Hammond, C. (eds.). (2005). *Making Chicago Price Theory: Friedman-Stigler correspondence 1945-1957*. New York: Routledge.
- Kanev, M. (red.) (2005). *Ikonomicheski teorii – prozreniya i pristrastiya na velikite ikonomisti*. Veliko Tarnovo: „Abagar“. [Кънев, М. (ред.) (2005). *Икономически теории – прозрения и пристрастия на великите икономисти*. Велико Търново: „Абагар“] (in Bulgarian).
- Leube, K. (1986). George J. Stigler: A biographical introduction. In: Leube, K. R., Moore, T. G. (eds.). *The Essence of Stigler*. Stanford: Hoover Institution Press, 13-19.
- Leube, K., Moore, T. (1986). (eds.). *The Essence of Stigler*. Stanford: Hoover Institution Press.
- Medema, S. (2011). A case of mistaken identity: George Stigler, ‘The Problem of Social Cost’, and the Coase theorem. *European Journal of Law and Economics*, 31(1), 11-38.
- Mincer, J. (1983). George Stigler’s contribution to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 85(1), 65-75.
- Mladenova, Z. (2011). *Neoklasicheskata teoriya v kraya na XX – nachaloto na XXI vek (postizheniya, problemi, perspektivi)*. Varna: ИК „СТЕНО“. [Младенова, З. (2011). *Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век (постижения, проблеми, перспективи)*. Варна: ИК „СТЕНО“] (in Bulgarian).
- Moore, T. (1986). Introduction. In: Leube, K. R., Moore, T. G. (eds.). *The Essence of Stigler*. Stanford: Hoover Institution Press, 21-29.
- Nik-Khah, E. (2010). George J. Stigler. In: Emmett, R. B. (ed.). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 337-341.
- Nik-Khah, E. (2011). George Stigler, the GSB, and the pillars of the Chicago School. In: Van Horn, R., Mirowski, P., Stapleford, T. (eds.). *Building Chicago Economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 116-148.

- Olsan, M. (2001). *Vazhod i upadak na natsiite. Ikonomicheski rastezh, stagflatsiya i sotsialni ogranicheniya*. Sofiya: „Zlatoroga“. [Олсън, М. (2001). *Възход и упадък на нациите. Икономически растеж, стагфлация и социални ограничения*. София: „Златорогъ“] (*in Bulgarian*).
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Pamukchiev, M. (2009). *Nobelovi laureati za ikonomika*. Sofiya: UI „Stopanstvo“. [Памукчиев, М. (2009). *Нобелови лауреати за икономика*. София: УИ „Стопанство“] (*in Bulgarian*).
- Peltzman, S. (1993). George Stigler's contribution to the economic analysis of regulation. *Journal of Political Economy*, 101(5), 818-832.
- Peovski, Vl. (1999). „Ikonomicheskiyat imperializam“ v proizvodenyata na Gari Beker. *Ikonomicheska misal*, 6, 107-122. [Пеовски, Вл. (1999). „Икономическият империализъм“ в произведенията на Гари Бекер. *Икономическа мисъл*, 6, 107-122] (*in Bulgarian*).
- Rakarova, S., Elenkova, A. (2012). *Industrialna ikonomika*. Sofiya: Izdatelstvo na Nov balgarski universitet. [Ракарова, С., Еленкова, А. (2012). *Индустриална икономика*. София: Издателство на Нов български университет] (*in Bulgarian*).
- Schmalensee, R. (1983). George Stigler's contributions to economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 85(1), 77-86.
- Sedlarski, T. (2011). Ikonomika i pravo: ikonomicheski analiz na vaznikvaneto i efektite na pravните normi. *Ikonomicheski i sotsialni alternativi*, 1, 82-102. [Седларски, Т. (2011). *Икономика и право: икономически анализ на възникването и ефектите на правните норми*. *Икономически и социални алтернативи*, 1, 82-102] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2013a). *Nova institutsionalna ikonomika*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2013а). *Нова институционална икономика*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2013b). *Institutsionalni aspekti na pazara*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2013б). *Институционални аспекти на пазара*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2015). *Ikonomicheski teorii (Istoriya na ikonomicheskata misal)*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2015). *Икономически теории (История на икономическата мисъл)*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Spence, M. (1973). Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355-374.
- Stigler, G. J. (1941). *Production and Distribution Theories*. New York: Macmillan.
- Stigler, G. J. (1946a). *The Theory of Price*. New York: Macmillan.
- Stigler, G. J. (1946b). The economics of minimum wage legislation. *American Economic Review*, 36(3), 358-365.

- Stigler, G. J. (1947). *Trends in Output and Employment*. New York: NBER.
- Stigler, G. J. (1961). The economics of information. *Journal of Political Economy*, 69(3), 213-225.
- Stigler, G. J. (1962). Information in the labor market. *Journal of Political Economy* 70(5), 94-105.
- Stigler, G. J. (1964). A theory of oligopoly. *Journal of Political Economy*, 72(1), 44-61.
- Stigler, G. J. (1968). *The Organization of Industry*. Homewood: Irwin.
- Stigler, G. J. (1969). Does economics have a useful past? *History of Political Economy*, 1(2), 217- 230.
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21.
- Stigler, G. J. (1975). The theory of 'screening', education, and the distribution of income. *American Economic Review*, 65(3), 283-300.
- Stigler, G. J. (1976). The Existence of X-efficiency. *American Economic Review*, 66(1), 213-216.
- Stigler, G. J. (1984). Economics: the imperial science? *The Scandinavian Journal of Economics*, 86(3), 301-313.
- Stigler, G. J. (1988). *Memoirs of an Unregulated Economist*. New York: Basic Books.
- Stigler, G. J., Friedland, C. (1962). What can regulators regulate? The case of electricity. *Journal of Law and Economics*, 5(3), 1-16.
- Stigler, G. J., Kindahl, J. (1970). *The Behavior of Industrial Prices*. New York: Columbia University Press.
- Tullock, G. (1967). The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal*, 5(3), 224-232.
- Wallis, W. A. (1993). George J. Stigler: In memoriam. *Journal of Political Economy*, 101(5), 774-779.

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

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

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

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

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

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

FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: GEORGE STIGLER AND THE CHICAGO SCHOOL OF ECONOMICS – ON PRICE THEORY AND INFORMATION ECONOMICS

Abstract. George Josef Stigler is known as the scientist who strongly influenced the formation of the Chicago School of Economics. He promoted the idea of expanding price theory beyond the boundaries of economics and developed it into a universal model for the analysis of human behaviour, known as the economic approach to human behaviour. His research inspired the Public Choice literature and the Economic Theory of Law. Besides, Stigler made numerous contributions which nowadays are integral parts of economic theory. In this essay we summarize some of Stigler's outstanding contributions, particularly his work on information economics and the economic theory of regulation.

Keywords: George Stigler; price theory; information economics; industrial organization; economic theory of regulation; Coase's theorem; Chicago School of Economics

JEL codes: B20; D40; D49; D80; D83; H11; J38; L00

Как да се цитира тази статия:

How to cite this article:

Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. B. (2022). Osnovi na savremennata ikonomika: Dzhordzh Stiglar i Chikagskata ikonomicheska shkola – za teoriyata na tsenite i ikonomikata na informatsiyata (Foundations of contemporary economics: George Stigler and the Chicago school of economics – on price theory and information economics). *Economic Thought Journal*, 67(4), 452-472 (in Bulgarian). <https://doi.org/10.56497/etj2267403>