

Д-р Тод Дж. Бари\*

## **НАТИСКЪТ ЗА ВЪВЕЖДАНЕ НА ЕКЗИСТЕНЦ-МИНИМУМ В САЩ: ВРЪЗКА НА МИНИМАЛНАТА РАБОТНА ЗАПЛАТА С ИНФЛАЦИЯТА, С БЕЗРАБОТИЦАТА, И С ДВЕТЕ ИЛИ С НИКОЕ ОТ ДВЕТЕ**

Малко са икономическите въпроси, които през последния половин век пораждат толкова чести политически противоречия в САЩ, какъвто е този за минималната заплата. Във връзка с това са разгледани не само политическите мотиви, които стоят зад заявените на последните избори усилия минималната работна заплата да се превърне в екзистенц-минимум, но и множеството свързани с нея икономически ефекти като инфлацията и безработицата – както от макро-, така и от микроикономическа перспектива. Предложени са няколко концептуални оригинални модела в различни икономически ситуации, изготвени с помощта на регресионен анализ, които са тествани за осем американски щата през периода 1996-2016 г. Резултатите показват, че високата минимална работна заплата може да има негативен ефект по отношение на заетостта, но умереното ѝ прилагане може да повлияе положително върху непроменливите заплати при икономически подобряващи се инфлационни условия, без това да доведе до драстично намаляване на заетостта в краткосрочен план.

*Ключови думи:* минимална работна заплата; ценови под; безработица; инфлация; екзистенц-минимум; маргинализъм

JEL: J31; J32; E24; E31; E32

Въпросът за минималната заплата търпи динамично развитие – през последните години отделните щати и градове в САЩ често променят законите си в това отношение, докато в същото време федералната минимална заплата, която играе първостепенна роля на държавно равнище, остава ниска. Много щати използват определената на федерално ниво минимална заплата, но в други тя надвишава федералния минимум. В момента федералната минимална заплата е 7.25 USD на час. Позициите на политическите лидери по този въпрос са разделени по партийна линия – всяка партия преследва конкретни интереси. Част от политическите аргументи са концентрирани около неравенството в доходите, което е един от най-големите социални проблеми на нашето време. Икономистите обаче все още не са постигнали консенсус относно икономическия ефект на минималната заплата върху безработицата и инфлацията, какъвто са имали при приемането ѝ със закон през 1938 г.

---

\* Държавен университет в Западен Кънектикът (WCSU), Кънектикът, САЩ, tjbarry00@yahoo.com

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

Във връзка с това изследването разглежда въпросите как минималната заплата влияе върху заетостта и инфлацията, има ли и каква е зависимостта между посочените икономически показатели, както и каква трябва да бъде политиката на САЩ в тази област предвид другите цели в сегашната политико-икономическа обстановка. Хипотезата ни е, че като цяло минималната заплата има негативни последици за заетостта, но при определени обстоятелства може да бъде от полза за нея и за трудовите доходи, при условие че се поддържа в умерен размер и близо до равновесието на свободния пазар. Изследването показва, че в зависимост от състоянието на икономиката крайните мерки, от една страна, могат да навредят, но от друга, решителните промени могат да имат положителен ефект. Умереното увеличение на федералната минимална заплата може би е политически осъществимо в Съединените щати.

Множество изследователи прибегват до различни методологически инструменти и модели, за да приведат аргументи „за“ или „против“ минималната работна заплата, които са сложни, тъй като не се знае нито каква е истинската „пазарна ставка“ за заплатите в икономиката, нито каква е еластичността на кривите на търсене и на предлагане в отделните отрасли и за многобройните различни производства и работни места. Някои учени използват анкети на малкия бизнес, а други – сложни математически инструменти. Тук са предложени няколко оригинални концептуални модела, като е използван регресионен анализ, обоснован с метода на обикновените най-малки квадрати с няколко въведени от автора контролни променливи, за да се провери тяхната точност.

### **Положението в момента: изборите от 2016 г. и последиците от тях**

Веднага след встъпването си в длъжност през 2009 г. президентът Обама предлага минималната заплата да се увеличи до 9 USD на час, което обаче остава без резултат. През втория си мандат той прави предложение за увеличение до 10.10 USD, подкрепено от някои представители в Конгреса, който обаче по това време е контролиран от републиканците. По време на президентските избори през 2016 г. в рамките на първичната кампания сенатор Бърни Сандърс (от щата Върмонт) внася проект за законодателни промени за увеличаване на минималната работна заплата до 15 USD на час на федерално ниво, като по този начин тя трябва да стане по-висока от минималните заплати в отделните щати, но законопроектът така и не стига до гласуване в Конгреса. Бившият губернатор Мартин О'Мали (от щата Мериленд) набързо одобрява предложението, но освен това според него трябва да има и допълнително заплащане за извънреден труд. Губернатор Линкълн Шафи<sup>1</sup> застъпва идеята федералната минимална заплата да се повиши до 10.10 USD на час, а всяка

---

<sup>1</sup> Губернатор на щата Роуд Айлънд (бел. пр.).

следваща година да се индексира спрямо инфлацията. Становището на държавния секретар Хилъри Клинтън (от щата Ню Йорк) по въпроса е до известна степен неясно формулирано, но тя подкрепя петгодишен план за въвеждане на федерална минимална заплата от 12 USD, която в някои градове и по отношение на някои работници в Лос Анджелис и в Ню Йорк да е по-висока – до 15 USD (Калифорния и щатът Ню Йорк съответно са трети и пети по най-висок жизнен стандарт в САЩ – вж. Seitz-Weld, 2015, p. 1).

Една от причините за този натиск е разделението на мненията в Конгреса през последните десетилетия. Демократите сега са по-силни, докато републиканците са разединени. Отново, президентът Обама подкрепя първоначалното повишаване на минималната заплата до 10.10 USD – т. нар. Закон за справедливата минимална заплата (както беше посочено, това предложение е от времето на втория му мандат, след като направеното след встъпването му в длъжност – за минимална заплата от 9.00 USD, е отхвърлено). През февруари 2014 г. той подписва изпълнителна заповед за повишаване на минималната заплата до 10.10 USD за федералните служители (Kurtzelben, 2015, p. 1).

В проучване на общественото мнение от 2015 г. 63% от американците одобряват увеличаването на минималната заплата до 15 USD до 2020 г., а 75% са за повишаването ѝ до 12.50 USD или дори повече (Ferrer, 2015, p. 2). Анкета, проведена 1 година по-късно (през 2016 г.), обаче установява, че едва 52% подкрепят покачването на минималната работна заплата до 15 USD, което вероятно се дължи на факта, че икономиката е във възход. Президентът Тръмп се противопоставя на тази мярка и смята за уместно тя да бъде обект на регулиране от отделните щати.<sup>2</sup>

Увеличаването на минималната заплата до 15 USD би повишило заплатите на милиони работници, както и трудовите възнаграждения на общо 40 млн. американци (Pratik, 2019, p. 3). На изборите през 2016 г. всички 18 кандидати-републиканци се противопоставят на покачването на минималната работна заплата с изключение на двама – Бен Карсън, който подчертава, че все още вярва в трудолюбието, и Рик Санторум, според когото това е „инструмент за защита на работниците“ и ако минималната заплата нарасне с 50 цента за период от три години, това няма да повиши инфлацията или безработицата. Някои от кандидатите са губернатори, които всъщност са въвели увеличения в рамките на своите щати (Ferrer, 2015, p. 2-5).

През 2019 г. почти всички кандидати-демократи за изборите през 2020 г. подкрепят минимална работна заплата от 15 USD, като двама все още не са изказали публична позиция по въпроса. Съвсем наскоро, през ноември 2018 г., електоратът на Мисури гласува за покачване на минималната заплата до 12 USD на час до 2023 г., а Арканзас – до 11 USD до 2021 г., като последното е

<sup>2</sup> Изчислено е, че само 3% от американските работници получават трудово възнаграждение, равно или по-малко от федералната минимална заплата в САЩ (Selyukh, 2019).

огромно увеличение предвид ниския жизнен стандарт в този щат. Това са много смели мерки в два исторически умерени и консервативни щата (Long, 2018, р. 1-2).

### Предистория

Минималната заплата в САЩ, приета за първи път от президента Франклин Д. Рузвелт през 1938 г. като част от Закона за справедливите стандарти за труд, е прекрасно и благородно усилие и добра обща политика, но има някои недостатъци, особено от гледна точка на това, че в отделните щати стандартът на живот е различен. През 1938 г., веднага след въвеждането на минималната работна заплата, между 30 хил. и 50 хил. работници губят работата си на континента, а 120 хил. са освободени в Пуерто Рико и на Вирджинските острови, което повишава равнището на безработица там до 50%. Заради това Министерството на труда сформира комисия, която да се занимава с въвеждането на по-ниска ставка в тези общности (Tennent, 2014, р. 12). Последващото намаляване на заплатите оказва негативно влияние и върху Американска Самоа.

Приблизително 3 млн. работници са с минимална работна заплата, а 20.6 млн. получават заплащане, „близко“ до нея. Повишаването на федералната минимална заплата има отрицателен ефект върху най-бедните щати, защото работодателите там се борят за ограничаване на разходите си. Пет от тези щати – Алабама, Луизиана, Мисисипи, Южна Каролина и Тенеси, са на юг, в тях жизненият стандарт е нисък и те дори нямат щатски закони за минимална работна заплата, а прилагат федералната (Stecal, 2015, с. 1). В 29 щата плюс Вашингтон, D.C. минималните заплати надхвърлят федералната (Desilver, 2015, р. 3), като във Вашингтон, Орегон и Кънектикът те са най-високите в страната. Като цяло щатите, а и дори отделни фирми като „Walmart“ и „McDonalds“ бързо увеличават размера на минималните си заплати, което и трябва да се поощрява. Ясно е, че е необходимо наличието на някаква установена федерална минимална заплата, която да спомага за преодоляването на недостатъците на пазара, защото в исторически план определяните на пазарен принцип заплати понякога са били толкова ниски, че са приближавали нулата.

Освен че подпомага гражданите в затруднено положение, минималната заплата може да предизвика покачване на разходите за потребление в икономиката, което от своя страна да доведе до дългосрочна, а дори и до краткосрочна инфлация. По-високите разходи на компаниите пък могат да станат причина за уволнения или за ограничаване на наемането на работници (на което сме се спрели в по-нататъшния анализ). Може да е съвпадение, но е вероятно да има причинно-следствена връзка относно това, че в щатите, които първи въвеждат високи щатски минимални заплати, днес се регистрират някои от най-сериозните равнища на безработица (например Вашингтон и Орегон, вж. Garthwaite, 2003, р. 1). Увеличаването на минималната заплата обаче може да има и положителни ефекти – да стимулира служителите да работят по-

усилено и да насърчи предприемачество (наречено от някои автори „позитивен шок“ – вж. Stigler, 1946), или да доведе до трайното задържане на работниците, намалявайки текучеството и разходите, свързани с наемането им. Всичко това би извадило милиони граждани от програмите за социално подпомагане, тъй като възнагражденията им ще надвишават минималното. Тези работници биха плащали социални осигуровки и други социалноосигурителни вноски, но само при условие че минималната заплата не създава по-голяма безработица.

### Преглед на икономическата литература

Според изследването на Sobel (1999) от самото си начало дебатът за минимална заплата е политически – различни групи по интереси настояват за първото увеличение на заплатите, което се случва само осем дни преди изборите през 1938 г. (тогава не се е планирало това да е екзистенц-минимум). По онова време (както и сега) някои учени смятат, че Законът за минималната заплата е противоконституционен, че излиза извън границите на правомощията на Конгреса и принципите на свободния пазар (през 30-те години на миналия век тези принципи са атакувани от социалноориентирани икономисти като Джон Мейнард Кейнс с аргумента, че не са съобразени с и забавят адаптацията към пазарните сили). Първоначално законопроектът от 1938 г. предвижда да се създаде „Борд за работните заплати и часове“, който да определя увеличенията. За радост по-късно предложението отпада – в противен случай, това би превърнало САЩ в парламентарна система от британски тип, при която партията на власт доминира и определя трудовите закони.

Пионерното икономическо статистическо изследване на Brown, Gilroy и Koehn (1982) установява, че увеличението на минимална заплата с 10% намалява заетостта на тийнейджърите с 1-3%. Днес тази констатация подлежи на дискусия, тъй като според повечето съвременни икономисти заетостта не се влияе толкова силно. Wellington (1991) например твърди, че 10% повишение на минималната заплата води до спад в заетостта на тийнейджърите с 0.6%, което е статистически незначимо (вж. Krueger, 2001). Sobel се спира на въпроса за времето, необходимо, за да може предлагането да се адаптира към пазара, но търсенето също трябва да се приспособява. Цитирайки Hamermesh (1993), авторът констатира, че са нужни между 3.6 и 4.2 месеца, за да може заетостта да се нагоди към промените в минималната работна заплата. Тази корекция се случва, ако заетостта или се увеличава, или намалява. Краткотрайната еластичност на търсенето на труда, както повечето индекси на еластичност, е много по-малка от дългосрочната, при която са налице повече ресурси за осъществяване на промени, въпреки че сигурността на работните места би трябвало да направи търсенето на труд по-нееластично. При наличието на повече ресурси по-голямата степен на гъвкавост на инфлацията и заетостта спрямо цената определя и това кой от тези два икономически показателя се променя по-значително.

От гледна точка на политиката Sobel описва как федералното повишаване на минималната заплата през 1996 г. се случва само един месец преди президентските избори, а всяко следващо увеличение е предвидено да се предприеме в година на избори. През 1974 г. последната стъпка нагоре (тъй като увеличаването на заплатите често става поетапно) е планирана точно преди изборната година и е по-висока от предишната стъпка (Sobel, 1999, p. 761-766). Levin-Waldman (1998) е съгласен с твърдението, че политическите лидери са по-склонни да повишат минималната заплата точно преди избори. Според него минималната заплата е „политически звяр“, тъй като се поддържа от повечето членове на Конгреса, които идват от щатите на „сините якички“,<sup>3</sup> а не от тези, произхождащи от селски или, обратно, от по-корпоративни щати. Авторът смята, че основната цел на политическите лидери е да поддържат минималното трудово възнаграждение близко до средната работна заплата в САЩ, в сравнение с която то е привидно намаляло.

От гледна точка на икономиката според редица проучвания от 70-те и 80-те години на миналия век минималната заплата насърчава служителите да работят по-усърдно и да полагат повече усилия при изпълнението на служебните си задължения (или по-малко да ги пренебрегват). Общо тези изследвания са определени като „кейнсианска теория за ефективността на заплатите“ на името на либералния (в съвременния смисъл) икономист Джон Мейнард Кейнс. Един от представителите на това направление – Джоузеф Стиглиц, посочва, че компаниите не обичат да подменят работниците, поради което ги задържат, дори когато минималната заплата се покачи (Stiglitz, 1974). По-късно (Stiglitz, 1997) авторът потвърждава отново своето мнение, изтъквайки, че след като разходите се увеличат, фирмите ще бъдат мотивирани да повишават производителността чрез различни мерки за преквалификация (Krueger, 2001, p. 255).

Друго изследване в тази насока е това на Lazear (1979), според когото работниците получават заплата, по-ниска от пределната производителност, но в крайна сметка могат да я надхвърлят. В по-късно изследване (Lazear, 1981) той открива, че когато работниците спечелят репутация, че се трудят активно, това може да премахне необходимостта от щателно наблюдение. Lazear и Moore (1984) установяват, че стимулите карат служителите да работят по-усилено, което води до по-голяма производителност. Akerlof (1982) стига до извода, че служителите работят толкова интензивно, колкото предвиждат социалните им норми, а друго проучване (Akerlof and Yellen, 1990) констатира, че служителите

---

<sup>3</sup> Работниците със „сини якички“ извършват квалифициран или неквалифициран ръчен труд. Видът на работата им може да включва производство, добив, попечителство, селско стопанство, търговски риболов, озеленяване, контрол на вредителите, обработка на храни, работа с находища на нефт, изхвърляне на отпадъци, рециклиране, строителство, поддръжка, превоз, шофиране и други видове физическа работа. За разлика от тях работниците с „бели якички“ обикновено работят в офис среда и най-често седят пред компютър или бюро. Трети вид работа е свързан с услугите („розови якички“), като тук трудът е най-вече насочен към взаимодействие с клиенти, забавление, продажби или друга работа, ориентирана към услугите (бел. пр.).

работят усърдно, доколкото смятат, че заплатата им е „справедлива“. Самият Кейнс, макар и в по-ранна епоха, може би не би бил съгласен с тези теории, вярвайки, че „лепкавите заплати“ (sticky wages)<sup>4</sup> водят до безработица, а високите минимални заплати биха причинили същото. (Някои по-нови проучвания изследват преминаването на Америка от твърди заплати към заплащане на базата на комисиона.)

През 80-те години на миналото столетие Levin-Waldman, цитирайки Card и Krueger, посочва, че през периода 1987-1989 г. процентът на безработица в Калифорния е спаднал от 5.8 на 5.1 след повишаването на минималната работна заплата. Заемостта на тийнейджърите обаче намалява с 3% (Levin-Waldman, 1998, p. 782). Според Крюгер (смятан за сегашния „гуру“ по темата) големият макроикономист Дж. Стилгър пръв предсказа в изследване от 1946 г., че „колкото по-висока е минималната заплата, толкова по-голям ще бъде броят на закритите работни места и на уволнените работници“ (Krueger, 2001, p. 250).

В началото на 90-те години загубилото вече популярност проучване на Крюгер за ресторантите в Ню Джърси<sup>5</sup> установява, че заемостта се подобрява и че има само леко увеличение на заплатите спрямо инфлацията. Въпреки това той и съавторът му Card признават, че част от ръста на заплатите може да се дължи на сезонни влияния и на това, че работодателите намаляват обезщетенията (Card and Krueger, 1994, p. 779, 786). Авторите установяват, че след покачването на минималната работна заплата в Ню Джърси – от 4.25 на 5.05 USD на час, заемостта се увеличава с 14% в компаниите, които плащат минимално трудово възнаграждение. Но докато техният модел за стимулиране на предлагането предвижда, че цените ще се повишат с 2.2%, в крайна сметка те нарастват с 4% – увеличение, което е по-голямо, отколкото в Пенсилвания, (макар да се твърди, че нейната икономика е по-силна). Авторите не намират обяснение за този факт, но според нас причината може да крие в евентуалното нарастване на търсенето. В допълнение тийнейджърската безработица в Ню Джърси всъщност спада с 0.7%.

Друго проучване – за ставките в заведения за бързо хранене в Тексас, констатира, че повишаването на минималната заплата от 3.35 на 3.80 USD през 1991 г. (отново по време на рецесия) има малък ефект върху безработицата. Цените остават постоянни (вж. Katz and Krueger, 1992). Алтернативно обяснение (тъй като авторите предлагат малко такива) е, че текущата ставка вече е по-ниска от пазарната или че компаниите са успели да привлекат по-добри кадри. В проучването се отбелязва обаче, че 41% от компаниите са запазили структурата на заплатите си, което означава, че може би са засегнати само възнагражденията на мениджърите или на тези, които работят в съответните фирми от няколко години. Освен това повечето мениджъри не

<sup>4</sup> „Лепкавостта“ на заплатите се изразява в тяхната негъвкавост и склонността им да не се изменят въпреки променените икономически условия и различното равновесие на пазара на труда (бел. пр.).

<sup>5</sup> Това изследване ще бъде разгледано подробно в по-нататъшното изложение.

познават законодателството, свързано с наемането на тийнейджъри. Единственият теоретичен извод, направен от авторите, е, че „някои модели на монопсон (един търсещ) прогнозира, че малко повишение на минималната работна заплата ще увеличи заетостта и производството в промишлеността и ще намали цените на промишлените продукти“ (Katz and Krueger, 1992, p. 19). И накрая, в отговор на проучване на Castillo-Freeman и Freeman (1992), извършено в Пуерто Рико, което установява огромни загуби на заетост, Krueger и Katz пишат: „При определени условия... малко увеличение... води до ръст на заетостта, докато голямо увеличение ... предизвиква намаляване на безработицата“ (вж. Katz and Krueger, 1992, p. 20). Въпреки че емпиризмът или изучаването на фактите определено са важни, би било добре да се направят някои изводи и по отношение на валидността на теорията, т.е. да се изяснят причините, стоящи зад фактите.

Според блестящото изследване на Brigitte Sellekaerts (1982) минималната работна заплата може да има „ефект на преливане“ или „ефект на преминаване“, при което се увеличават и други заплати на по-високо ниво, въпреки че някои автори смятат това за неубедително. Sellekaerts цитира Fortin (1978), който установява, че в Канада покачането на минималната заплата с 10% би оказало незабавен ефект от 0.4% върху заплатите, но би имало много по-голямо „вълно-образно отражение“, така че инфлацията ще се увеличи с между 0.3 и 0.5%. Sellekaerts (1982, p. 180) посочва също, че според повечето изследователи лаговите ефекти са неубедителни (това показва и нашето проучване). Тя изтъква, че минималната заплата може да доведе до по-голямо заместване на капиталово оборудване с работници и че нейното повишаване по време на инфлация, както е през 1974 г., само би изострило инфлацията. Sellekaerts открива, че трудовите договори често са дългосрочни, а също и че през 70-те години цените на петрола са били високи и благодарение на тези фактори се е стигнало до намаляване на инфлационните ефекти от ръста на минималната работна заплата. През 50-те и 60-те години минималната заплата действително повишава заплатите като цяло, въпреки че според автора статистически увеличава инфлацията едва с минимална част от процента. Sellekaerts (1982, p. 181, 185-189) твърди, че производителността понякога може да стимулира инфлацията. Pettinger (2019) обаче посочва, че съществуват два вида инфлация – разходи на работниците, които се мултиплицират (търсенето „привлича“ инфлацията) и по-високи разходи за фирмите (инфлация с натиск върху заплатите).

През 1977 г. Конгресът обмисля ново повишение – от 2.30 на 2.85 USD. Тогава Джак Карлсън – главен икономист на Търговската камара на САЩ, излиза с мнението, че работните места на пълен работен ден ще бъдат съкратени по-бързо от тези на непълно работно време и че има вероятност безработицата, която ще се породи в резултат от това, да създаде социален конфликт. Според него ще се стигне и до други последици – някои американски отрасли ще станат по-малко конкурентоспособни на международно ниво. Той смята също, че бакшишите ще намалеят, което ще възпрепятства служителите на заведенията да ги отчитат коректно (Carlson, 1977, p. 149). Главният икономист добавя още,



че законът ще има неблагоприятно отражение върху по-малките фирми, че районите с ниски заплати в страната ще бъдат най-силно засегнати и че за няколко години инфлацията ще нарасне с 2.9%, като по този начин ще се породи необходимост от ново увеличение на минималната работна заплата (Carlson, 1977, p. 151).

Във връзка с модела на монопсон Крюгер (2001), а също и други икономисти често твърдят, че пазарната сила на големите фирми може да ги накара да наемат повече работници и че такива компании могат да поемат увеличението на заплатите. По подобен начин Levin-Waldman (1998) смята, че минималната работна заплата не засяга ефективността и безработицата, тъй като степента на текучество при нископлатените работни места е 12-15% (Levin-Waldman, 1998, p. 783). Минималната работна заплата може също да доведе до наемането на повече работници и служители в публичния сектор – техните заплати могат да бъдат по-ясно регламентирани, например чрез колективни договори, които смекчават преговорите, така че работниците да не се притесняват за възможността трудовите им възнаграждения да намалеят твърде много (Levin-Waldman, 1998, p. 787). Според някои икономисти минималната заплата насърчава служителите на по-ниско равнище да работят, а не да разчитат на социални плащания като социално осигуряване или социални програми. Levin-Waldman добавя, че по-високата минимална заплата може да помогне на работниците да се грижат по-добре за себе си физически, което е един от аргументите в полза на първоначалния законопроект от 1938 г. (пак там, с. 777).

Waltman et al. (1998) установяват, че покачването на минималната работна заплата не е довело до незабавни бизнес фалити, въпреки че в продължение на една година след увеличение средният брой на преустановилите дейността си фирми е нараснал до 48.4 от 10 хил. в сравнение с общата средна стойност от 47.5. При по-голям лаг пазарът се изглажда и не се наблюдават повече бизнес фалити. Разглеждайки размера на увеличението на минималната работна заплата, се установява, че големите повишения имат значителен пряк ефект, но след период на забавяне силата на този ефект върху бизнеса става минимална. Levin-Waldman (2000) изследва ефектите от увеличението на минималната заплата върху малките предприятия, тъй като почти половината от всички компании попадат в тази категория. Авторът цитира проучване на Levy Institute,<sup>6</sup> в което фирмите са запитани как увеличението на минималната заплата през 1997 г. ще се отрази върху стратегиите им за наемане на работа и върху работните заплати при нормално/инфлационно икономическо развитие на страната.

<sup>6</sup> Основан през 1986 г., Институтът по икономика на името на Джером Леви към колежа Бард е нестопански, непартиен мозъчен тръст за обществена политика. Целта на неговите изследователски и други дейности е да се даде възможност на учениците и лидерите в бизнеса, правителството и трудовия пазар да работят заедно по проблеми от общ интерес. Институтът генерира ефективни реакции на обществената политика на икономически проблеми, които влияят дълбоко върху качеството на живот в Съединените щати и в чужбина (бел. пр.).

Друг въпрос е какъв би бил ефектът, ако минималната заплата беше увеличена повече – до 6 USD на час? Процентът на бизнес фалитите, отчетен от „Dun & Bradstreet“, не се променя. Според проучването малкото увеличение до 5.15 USD на час има незначителен ефект върху бизнеса, като се отразява само върху 6.6% от фирмите, но ако минималната заплата беше повишена до 6 USD, това би засегнало 20.7% от тях.

Според резултатите от цитираното проучване обаче в тези случаи, вместо да уволняват, компаниите просто ще спрат да наемат работници. От посочените 6.6% фирми едва 10.8% са прибегнали до уволнения, но 16.2% са наели по-малко допълнителни работници. Ако минималната заплата се повиши до 6 USD, 10.3% биха уволнили работници, а 25.0% биха наели по-малко. Това показва, че след като веднъж са ги наели, фирмите предпочитат да задържат служителите си, защото те вече са обучени по отношение на основните моменти в съответния бизнес. Проучването показва също, че част от компаниите биха намалили социалните придобивки или биха повишили цените си. Общо само 3% от предприятията биха съкратили работници, което свидетелства, че търсенето на работна ръка в малкия бизнес е доста нееластично и не се променя съществено, като еластичността му се оценява като много ниска – на 0.1. Най-повлияни са целият сектор на услугите (вкл. и по-специално хранителните), продажбите и търговията. „Сините якички“ или подкрепените от синдикатите работни места са засегнати най-малко, най-вероятно защото вече получават по-високи заплати. 6 USD е онзи размер на минималната работна заплата, който някои учени наричат „преломна точка“, т.е. твърде високо минимално възнаграждение (Levin-Waldman, 2000, р. 723-728). Скорошно изследване на Luca установява, че ресторантите, които имат по-ниски резултати според Yelp,<sup>7</sup> фалират по-често, навярно защото използват по-евтина работна ръка (The Economist, 2017, р. 21).

По отношение на неотдавнашните призови за увеличаване на минималната работна заплата, резултатите от проучванията са смесени. Tennent (2014) пише, че през 2013 г. според констатацията на American Action Forum<sup>8</sup> покачването на щатските минимални заплати с 1 долар над националното равнище увеличава заетостта с 1.48%, най-вече сред тийнейджърите. Според проучване на Sabia, Burkhauser и Hansen от 2012 г. повишението на заплатите в Ню Йорк през 2004-2006 г. намалява безработицата сред необразованите работници с 20.2-21.8%, отново предимно сред тийнейджърите. През февруари 2014 г.

---

<sup>7</sup> Yelp бизнес справочник, форум за потребителски мнения и публично дружество със седалище в Сан Франциско, Калифорния. Компанията разработва, хоства и предлага на пазара уебсайта Yelp.com и мобилното приложение Yelp, които публикуват отзиви от потребители за на различни видове локален бизнес (ресторанти, хотели, училища, салони за красота и др.) (бел. пр.).

<sup>8</sup> American Action Forum е нестопанска организация, фокусирана върху изследвания, засягащи федералните политики. Организацията е свързана с консервативната група за застъпничество American Action Network, базирана във Вашингтон, D.C., която работи под покровителството на Републиканската партия (бел. пр.).

Бюджетната комисия на Конгреса, която обикновено е с консервативни позиции, прогнозира, че при увеличение на минималната работна заплата до 10.10 USD е възможно да бъдат загубени 1 млн. работни места. „Express Employment Professionals“, компания за управление на персонала, изчислява, че 19% от малките фирми ще съкратят работни места, а 39% ще ограничат наемаването на работници. Институтът за политика в областта на заетостта установява, че най-засегнати ще бъдат жените, тъй като в момента 57% от загубените работни места са на жени.

Според друго изследване увеличението на минималната заплата с 10% ще повиши цените на храните с 4%, а всички цени – с 0.4%. В Сиатъл проучване на неправителствения сектор установява, че повишаването на минималната работна заплата в града до 15 USD на час среща неодобрението на 21 от 29 организации с нестопанска цел, които или ще трябва да намалят дейността си, или да бъдат закрити. Според Tennent (2014, p. 14) минималната работна заплата влияе най-много върху работните места на входящо ниво, като при тях много често се наблюдава увеличение още през първата година. Работниците от профсъюзите могат да извлекат повече ползи от минималната заплата, защото обикновено те печелят повече, в случай че има други работни места, за които фирмите трябва да плащат по-големи възнаграждения, а членуващите в синдикатите са на същото конкурентно ниво. Такива изследвания се придържат към икономическата теория. Някои фирми като „Walmart“, „Amazon“, „Costco“ и „Stride Rite“ увеличават заплащането, без да повишават минималната работна заплата (President's Plan, 2013, p. 12-13).

По отношение на екзистенц-минимума Pollin (2007) цитира книгата на Lawrence Glickman (1997) за това как линията на бедност е неточна, защото не отчита регионалните различия и това я прави с 40-50% по-ниска от реалната величина, както и защото не взема предвид размера на семействата. Авторът цитира и проучвания, които показват, че екзистенц-минимумите в различни големи градове в САЩ не са повлияли на заетостта, въпреки че в Санта Фе, Ню Мексико, например заставят собствениците на фирми да повишат цените с 3%. Той смята, че минималната заплата е по-ефективен инструмент, отколкото облекченията за данъка върху доходите, защото тя възнагражда работата (Pollin, 2007, p. 103-107). Teulings (2003) не е съгласен с това. Той се позовава на проучване на Dinardo et al. (1996), които откриват, че неспазването на историческия темп на повишаване на минималната работна заплата води до 25% неравенство в заплатите, и на Lee (1999), според когото на неспазването на увеличението на минималната заплата може да се дължи почти цялото неравенство на доходите, въпреки че подобно твърдение изглежда спорно. Teulings (2000) от своя страна смята, че несъответствието на минималната работна заплата с другите заплати е причина за неравенството в долната половина на скалата на доходите от заплати (Teulings, 2003, p. 801-802). Levin-Waldman (2009) също установява, че минималната заплата предизвиква инфлация, като изтъква, че от нормативна гледна точка това не е „лошо нещо“.

Други по-нови изследвания разглеждат въпроса как минималната работна заплата засяга определени части от обществото и работната сила. Warren и Hamgос (2010) например посочват, че минималната работна заплата не влияе върху степента на отпадане от средните училища. Друг въпрос, обсъждан в литературата, е доколко минималната заплата е неуспешен или успешен инструмент за постигане на равенство на доходите в различните страни. Пример в това отношение е изследването на Goksekus и Tower (2010) – според авторите „минималната заплата привлича работници, които получават твърдо установена предварително висока заплата в сектори с минимално трудово възнаграждение“. Проучване на MaCurdy (2012) установява, че минималната заплата има ефект на „добавена стойност“, увеличавайки заплатите на работниците от по-висок клас. В световен мащаб изследване на Stewart (2012) във Великобритания открива подобен „ефект на преливане“. Hanke констатира, че в Европейския съюз през 2012 г. страните с минимална заплата са имали безработица от 11.8%, много по-висока от средната за седемте държави, в които няма такава – 7.9%. (President's Plan, 2013, p. 12-13). Цанов и Шопов разглеждат как се изчисляват БВП и производителността в България след увеличаване на минималните заплати (Tzanov and Shopov, 2017).

Някои държави като Япония и Индия имат толкова строги закони относно трудовите възнаграждения и заетостта, че не е възможно фирмите да намалят заплатите и да позволят на кривата на съвкупното предлагане да се измести точно в моменти на икономически спадове, което повечето икономисти, особено „застъпниците на предлагането“, приемат за необходимо зло. В Съединените щати намаляването на работните места, ползващи се от закрилата на синдикатите, би улеснило тази гъвкавост и може да попречи на възстановяването на заплатите непосредствено след спад.

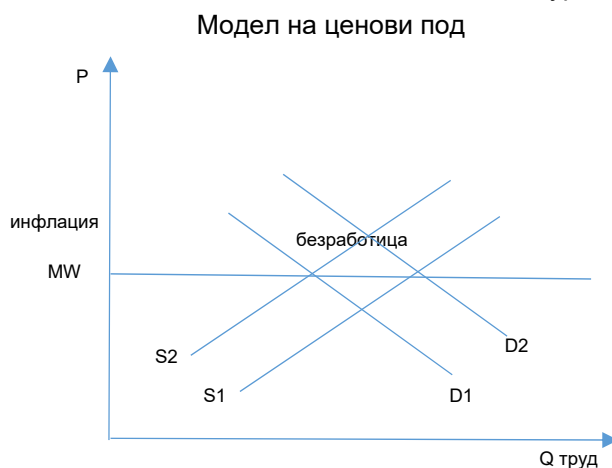
### **Методология I: Модели**

Традиционният „ценови под“ на графиката на минималната работна заплата показва, че ако минималната заплата (MW) е определена над пазарната цена (P) за труд (или заплатата), тогава ще се получи излишък от безработица (вж. фиг. 1). Тук обаче не се отчита, че ако с времето всички останали получават по-големи заплати, тогава икономическата активност ще доведе до нарастване на търсенето на работна ръка. Първоначално ще възникне безработица, докато икономиката се приспособи, а след това производството и заетостта ще се увеличат, докато фирмите не започнат да съкращават работните места, ако минималната заплата е твърде висока, така че предлагането ще намалее, а дългосрочният резултат може да бъде повишаване на инфлацията. Тази инфлация обаче е единствено това, което Милтън Фридман вероятно би нарекъл „еднократна инфлация“, защото не продължава за неопределено време, а само до следващото увеличение на минималната заплата.

Това е интересно, тъй като някои законодатели предлагат минималната заплата да се обвърже със самата инфлация и така да се предизвика повторна инфлация, което би върнало минималната работна заплата (при условие че

икономиката се е приспособила) обратно към пазарния курс. Така, ако действително минималната заплата се „настройва“ към инфлацията, това би трябвало да се прави само веднъж на всеки няколко години, най-вече от гледна точка на обстоятелството, че пазарът се нуждае от време, за да се приспособи в периоди на рецесия или експанзия. Привързването на минималната заплата към инфлацията би означавало също, че инфлацията няма да е само „еднократна“, а ще бъде непрекъсната, но увеличаването ѝ по предсказуем начин (на всеки три-четири години) ще даде възможност на фирмите да създадат очаквания, свързани с по-малки промени в заетостта.

Фигура 1



*Микроикономически модел:  $MR = MC$*

В микроикономиката се приема (от Алфред Маршал, маргиналистите и представителите на неокласическата революция от 80-те години на XIX век), че печалбите са най-големи за фирмите, когато пределните приходи (MR) се равняват на пределните разходи (MC). При положение че се спазва теоретичното разбиране за очакванията, ако например сервитьорка в ресторант създава печалба 10 USD на час, но заплатата ѝ е 15 USD, тя ще бъде уволнена или въобще няма да бъде наета. Ако сервитьорката произвежда 20 USD на час, тогава заплащането ѝ ще се увеличава до момента, в който ресторантът наеме повече работници. При такъв анализ „разходи-ползи“ трябва да се достигне равновесие, при което пределните приходи и пределните разходи съвпадат. С течение на времето обаче хората, които печелят 15 USD минимална заплата, ще идват по-често да се хранят в ресторанта, като по този начин ще увеличават търсенето и ще стимулират кръгооборота в икономиката. Един от проблемите при очакванията и обяснение за това защо те не са включени в модела е, че компаниите не могат да предвидят обосновано случайния начин, по който законодателите приемат законите за минималната работна заплата.

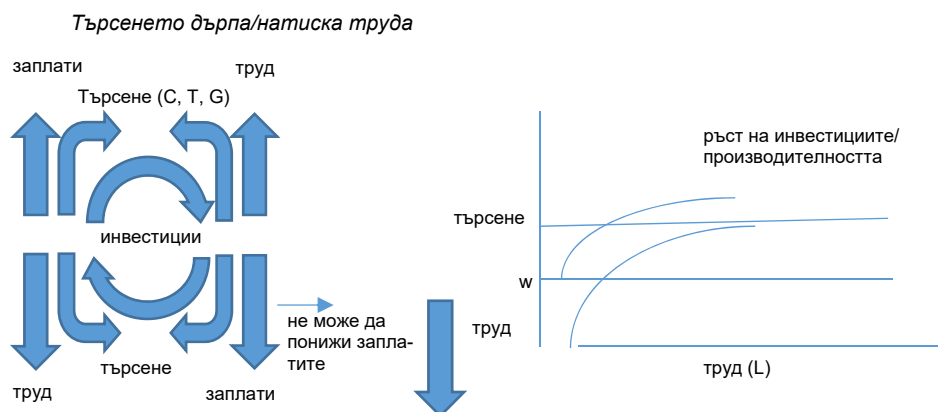
### Макроикономически модели

В по-ранна разработка (Barry, 2018) показваме, че търсенето се влияе най-вече от потреблението, но също и от търговията и правителствените разходи. Изследването предполага, че потреблението (C) е нестабилно във високотехнологични икономики като Съединените щати поради продажбите на технологии, както и заради търговията (T) и правителствените разходи (G). Авторът се опитва да обясни защо кривата на Филипс се променя и се измества във връзка с безработицата и заплатите. Докато историческите причини за изместването са общоизвестни, за изясняването на причината за промените, свързани с инфлацията и очакванията относно увеличението на заплатите, допринасят до голяма степен научните трудове на автори като Милтън Фридман и Робърт Лукас. Използвайки регресия, установяваме, че поради липсата на инвестиции, които традиционно биха отишли за заплати, за изследвания и разработки или за капиталови разходи, кривата се насочва далеч от заплатите и се измества към заетостта. Фактът, че след финансовата криза през 2008 г. заплатите не се увеличават, но заетостта нараства, дава допълнителна информация, тъй като много фирми в развитите икономики не инвестират поради несигурността по отношение на бъдещето на технологиите.

Във връзка с това сме разработили модел (вж. фиг. 2), който показва, че инвестициите (независимо дали се увеличават, или намаляват) заедно с това дали търсенето нараства, или спада (тъй като моделът е кейнсиански, а не определен от предлагането), в крайна сметка влияят върху преценката на фирмите дали да изберат да наемат повече работници, или да плащат по-високи заплати.

Фигура 2

#### Нов кейнсиански модел на търсенето и предлагането с минимална работна заплата



От дясната страна на фиг. 2 се вижда, че трудът зависи от търсенето, а заплатите – от инвестициите. И докато при регресиите промените в производителността не са значими, инвестициите повишават производителността в дългосрочен план. (Според кейнсианската теория за ефективните заплати производителността увеличава заплатите, и обратно.)

Представеният във фиг. 2 модел на търсенето и предлагането показва, че търсенето, насърчавано главно от потреблението, може да изтегли инвестициите, които непрекъснато се движат нагоре или надолу, а това води до четири възможности, независимо дали ще бъдат засегнати трудът, или заплатите. Анализирайки дали тези резултати са настъпили в различни периоди от икономическата история на Съединените щати и Япония (две високотехнологични държави с променливо потребление) при нови продукти на iPhone, се установява, че като цяло моделът дава стабилни резултати. Що се отнася до минималната работна заплата, при две от четирите възможности, при очаквания за търсенето на базата на инвестициите заетостта спада и няма ситуация, в която заплатите или инфлацията да намаляват. За да се оцени ефектът от промени в минималната заплата обаче, е необходим модел, ориентиран към предлагането, отчасти защото не могат да се предвидят непоследователните намерения на законодателите. В този нов кейнсиански модел първите ефекти се проявяват по отношение на търсенето – в него за разлика от инвестициите минималната заплата засяга най-напред фирмите, а след това и търсенето в цялата икономика.

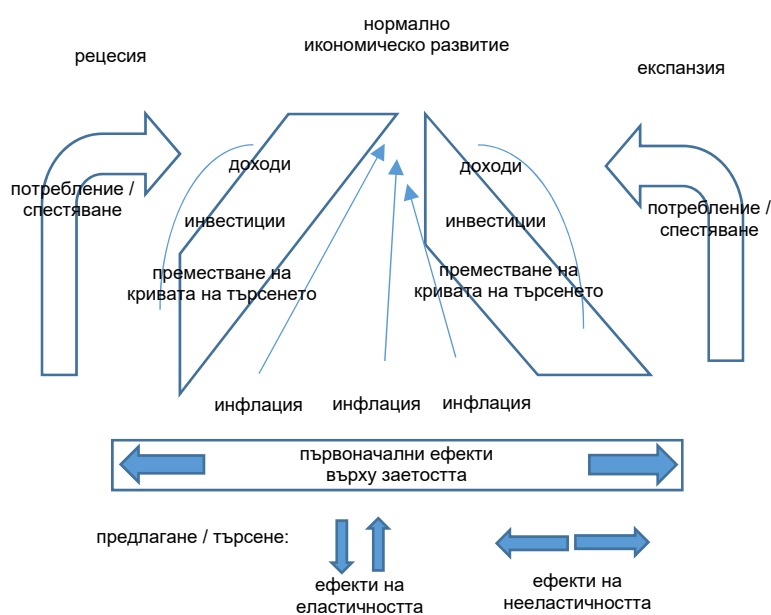
В модела, определен от предлагането (вж. фиг. 3), икономиката може да започне във всяка една от трите позиции: експанзия, нормално икономическо развитие или рецесия. Първото следствие от увеличението на минималната работна заплата е, че то оказва въздействие върху предлагането, което също е обвързано с доходите и инвестициите. И в трите икономически ситуации е налице инфлация, но тя се проявява най-ясно при рецесиите, защото тогава заплатите не намаляват и съвкупното предлагане не се измества вдясно. Дали или доколко заетостта и инфлацията са повлияни от увеличението на минималната работна заплата, зависи отчасти от нивото на разходите в икономиката и от това дали потребителите спестяват, или харчат новопридобитите пари, както и от допълнителните фактори на растежа в икономиката и от еластичността на съвкупните криви на предлагане и търсене. В условията на рецесия заетостта може временно да намалее, но съвкупното търсене ще се измести надясно, което с течение на времето ще доведе до пълна или до подобрена заетост. Това обаче би се случило така или иначе и без ефекта от увеличението на минималната работна заплата, защото съвкупното предлагане ще се измести вдясно. Но тъй като работодателите не могат да намалят заплатите, съвкупното предлагане може да варира в границите на същото ниво. По този начин най-силният ефект, който ще се наблюдава, ще е свързан с това, че заплатите до голяма степен ще се покачат, но същевременно и инфлацията ще се увеличи значително, защото предлагането се променя малко. Това може да се използва

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

по време на рецесия и да бъде полезен инструмент на политиката, в случай че заплатите не успеят да се приспособят към новите условия (голяма инфлация поради намаляване на заплащането) в такива периоди.

Фигура 3

Ефекти от минималната работна заплата:  
модел, определен от предлагането



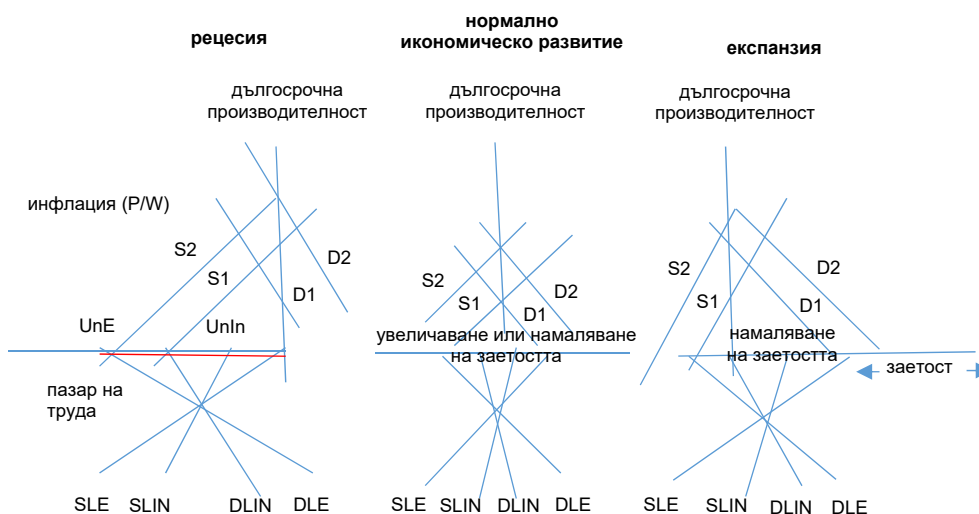
Моделът, представен във фиг. 4, показва по същество същите идеи като този от фиг. 3 – възможни са три настройки, а заетостта може първоначално да нарасне или да намалее в долната част на модела, докато инфлацията ще се увеличи. Във фиг. 3 обаче разстоянието, с което се измества кривата на предлагане, зависи не само от промените в минималната работна заплата, но и от доходите и печалбите на фирмите, както и от размера на спестяванията в обществото, които водят до по-малко разходи за потребление и по-незначителна промяна в търсенето. Еластичността показва, че когато и двете криви – на търсене и на предлагане, са нееластични за пазара общо или само за пазара на труда, тогава инфлацията е най-силно засегната и се наблюдават най-ясно изразени ефекти по отношение на заетостта. Когато предлагането е еластично, а търсенето е нееластично, кривата на предлагането влияе върху инфлацията, а кривата на търсенето – върху заетостта. Обратно, когато търсенето е елас-



тично, а предлагането е нееластично, тогава промените в кривата на предлагане оказват въздействие върху заетостта, а тези в кривата на търсенето – върху инфлацията.

Фигура 4

Промени в търсенето и предлагането при три настройки на увеличаване на минималната работна заплата



Що се отнася до безработицата, „правилото Оукън“ гласи, че всеки 1% промяна в заетостта ще доведе до 3% изменение в производството, така че търсенето може да се промени повече или по-малко в зависимост от това колко е засегната заетостта поради еластичността им. Във фиг. 4 тези разлики са видни между секторите UnE (еластична безработица) и UnIn (нееластична безработица). Пазарът на труда като цяло е представен като различни възможности по отношение на търсенето – нееластично (DLIN) и еластично (DLE), и предлагането – нееластично (SLIN) и еластично (SLE). Нееластичните криви изглеждат по-скоро като „I“ (т.е. като перфектно нееластични – бел. пр.). Инфлацията в заплатите (W) или цените (P) също е отбелязана вляво.

От графиката, описваща случая на рецесия, се вижда, че увеличението на заплатите води до намаляване на предлагането (до S2), докато търсенето не се повишава чрез осъществяването на допълнителни разходи. Така моделът се измества към дългосрочното равновесие – първоначалната загуба на работни места, изобразена по долната ос, се възстановява. В „нормални времена“ предлагането отново се измества наляво, а търсенето надясно и единствената промяна е при инфлацията, която е с по-голям процент в сравнение с другите

модели, тъй като в този случай броят на стоките е фиксиран. При експанзия моделът започва откъсано на дългосрочното равновесие и предлагането се измества наляво, за да се върне равновесието в нормално състояние, но търсенето се повишава от допълнителните разходи. Това води до временно увеличаване на заетостта, която нараства след едногодишен лагов период (този въпрос е разгледан подробно в следващата част). Степента, в която заетостта се влияе от посочените промени, също зависи от еластичността – сериозните промени в търсенето и предлагането обикновено водят до големи промени в заетостта, ако последната е еластична, за разлика от случаите, в които е нееластична (вж. долната част на фиг. 4).

През 1981 г. по време на рецесия и инфлация федералната минимална заплата е увеличена, а безработицата намалява, въпреки че за това влияние оказват и много други фактори като по-контролираната политика на Федералния резерв и покачването на правителствените разходи за отбрана. Тъй като минималната заплата не е повишавана от 8 години, ветото на президента Джордж Х. У. Буш върху нейното увеличаване през 1989 г. (период на икономически растеж) може да изиграе положителна роля за стимулиране на търсенето в икономиката, в момент, когато президентът не допуска Федералният резерв да намали лихвите.

Печалбата и инвестициите също влияят върху кривата на предлагането. Ако печалбите се увеличават, тогава фирмите могат да предлагат повече и заплатите ще намаляват, но в случай че търсенето (брутният вътрешен продукт) се покачва, заплатите ще растат и инфлацията ще се балансира. Когато печалбата и инвестициите спадат, а търсенето все още е голямо, тогава инфлацията вероятно ще се увеличи. Ако печалбата намалява и търсенето отслабва, няма да има толкова съществено увеличение на инфлацията. Когато обаче печалбите се повишават, а търсенето се свива, тогава инфлацията ще намалее.

В период на инфлация съвкупното предлагане ще се измести наляво от увеличението на заплатите, но това поначало се дължи на периодичните покачвания на заплатите, така че разстоянието, с което се измества, ще зависи от други фактори в икономиката и е възможно някои от по-високите заплати да се увеличат, а други да намалееят. Ако увеличението на минималната заплата е по-малко, отколкото работодателите биха плащали по принцип, заетостта може действително временно да стане по-голяма, след като търсенето нарасне. Естествено обаче заетостта може и да намалее, както би се случило поначало, но повечето пари, с които ще разполагат хората, ще изместят търсенето вдясно, което ще доведе до възможно подобряване на заетостта, придружено с покачване на заплатите с течение на времето, макар и с повишена инфлация. В такъв период предлагането се увеличава, но икономиката произвежда по-малко стоки за продажба. Въз основа на всички посочени дотук обяснения може да се каже, че при нормално икономическо развитие заетостта или ще расте, или ще намалява, най-вероятно временно, но заплатите ще се повишат, а съответно и инфлацията. По този начин, както отбелязват някои автори, мини-

малната работна заплата може да бъде инструмент на политиката, основан на състоянието на икономиката, но в случая трябва да се вземе предвид и кейнсианската идея, че предлагането, търсенето и цените могат да са твърде „лепки“ и бавни при приспособяването си към традиционните пазарни сили. Най-целесъобразното приложение на такъв инструмент е може би увеличаването на реалните заплати, когато пазарните сили се адаптират бавно.

## Методология II: Регресии

В тази част от изследването са използвани регресии на обикновените най-малки квадрати (OLS), за да се тестват ефектите на минималната работна заплата върху инфлацията и безработицата в 8 избрани на почти случаен принцип щата в САЩ (изборът е случаен, но представя всеки от четирите региона на страната). Използвани са годишни данни за периода 1996-2016 г. (плюс 2017-2018 г. за лаговете). Данните за брутният вътрешен продукт (БВП) са от Бюрото за икономически анализи (BEA). Щатите са Кънектикът, Ню Йорк, Тексас, Северна Каролина, Охайо, Уисконсин, Вашингтон и Аризона. Минималните работни заплати не включват минимални работни заплати в отделни градове. БВП, изчислен индивидуално за отделните щати (индикатор, който не е бил на разположение на изследователите преди 1997 г.), е използван като контролна променлива. Като такава е използван и националният процент на спестявания, тъй като не съществуват данни за този показател на щатско ниво. Повечето от данните са от Банката на федералния резерв на Сейнт Луис (FRED).

Като се допуска, че стойността на всички променливи ( $B_1$ ,  $B_2$  и т.н.) е по-голяма или по-малка от 0, примерната формула, е:

$$\text{Безработица (FRED)} = \text{минимална заплата (FRED)} + \text{БВП (от BEA)}$$

За всички изследвани случаи се използва доверително ниво от 95%, отбелязано със (\*).

От табл. 1 се вижда, че минималната работна заплата има значим ефект за увеличаване на безработицата.

Таблица 1

Зависима променлива: безработица  
(Prob > F = 0.0000\*,  $R^2 = 0.2371$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	0.7017	6.98	0.000*
БВП	0.0837	1.73	0.085
Константа	1.0107	1.35	0.180

С лаг от една година минималната заплата все още води до нарастване на безработицата, въпреки че ефектът не е толкова силен, както в случая без лаг, докато БВП има негативен и значим ефект върху безработицата (табл. 2).

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

Таблица 2

Зависима променлива: безработица с лаг  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = .2149$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	0.4917	4.81	0.000*
БВП	-0.1419	-2.89	0.004*
Константа	3.3087	4.33	0.000*

С двугодишен лаг (табл. 3) ефектът на минималната заплата намалява с течение на времето, докато БВП оказва още по-силно влияние.

Таблица 3

Зависима променлива: безработица с два лага  
( $F > p: 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.3309$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	0.2204	2.34	0.021*
БВП	-0.3384	-7.47	0.000*
Константа	5.9024	9.37	0.000*

Уравнението за инфлацията е:

*Инфлация (регионална) = минимална работна заплата (FRED) + ниво на спестяванията (World Bank)*

В табл. 4 и минималната работна заплата, и националният процент на спестяване оказват силно, значително влияние върху инфлацията, тъй като стойността на R квадрат – силата на модела, е изключително висока. Коефициентът на минималната работна заплата просто отразява използваната единица за инфлация, която е между 150-250, използвайки индексирани щатски данни. Ефектът на минималната заплата върху инфлацията е близо 0.1%, което е в съответствие със Sellekaerts (1982).

Таблица 4

Зависима променлива: инфлация  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.8094$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	17.2132	21.55	0.000*
БВП	-1.7737	-3.14	0.002*
Константа	120.6196	8.91	0.000*

При лаг от една година ефектът на минималната работна заплата върху инфлацията намалява леко, докато този върху спестяванията е още по-силен, вероятно защото големият обем пари се е увеличил (табл. 5).

Таблица 5

Зависима променлива: инфлация с лаг  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.8070$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	17.0669	21.18	0.000*
БВП	-1.9910	-3.49	0.001*
Константа	129.8386	9.50	0.000*

Изненадващо, същото се наблюдава и при двугодишен лаг (табл. 6).

Таблица 6

Зависима променлива: инфлация с два лага  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.8004$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	16.8938	20.63	0.000*
БВП	-2.0893	-3.61	0.000*
Константа	137.1636	9.88	0.000*

По-нататък тестваме и трите икономически състояния заедно (табл. 7). При доверително ниво от 95% минималната работна заплата има най-голям ефект върху инфлацията при нормални икономически условия, вероятно защото тогава броят на произведените стоки не се променя. Спестяванията отново намаляват инфлацията, като изваждат пари от системата.

Таблица 7

Зависима променлива: инфлация  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.3319$ )

	Коефициент	t	p
Експанзия	12.1452	1.80	0.073
Нормални условия	15.9747	3.57	0.000*
Рецесия	-10.3427	-1.72	0.088
Спестявания	-8.1223	-7.99	0.000*
Константа	346.0094	18.22	0.000*

Безработицата е повлияна най-силно по време на икономическа експанзия, когато стойността на показателя намалява, макар и този ефект да е незначителен. При нормални условия обаче ефектът нараства до значимо ниво, докато по време на рецесия отново е много слаб (табл. 8).

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

Таблица 8

Зависима променлива: безработица  
( $F > p = 0.0380^*$ ,  $R^2 = 0.0630$ )

	Коефициент	t	p
Експанзия	-0.9161	-1.70	0.091
Нормални условия	0.8465	2.38	0.019*
Рецесия	0.1767	0.36	-0.716
Спестявания	-0.01976	-0.36	-0.1294
Константа	5.8921	18.61	5.2665

При едногодишен лаг след увеличаване на минималната заплата в различни икономически условия безработицата намалява по време на експанзия, незначима е при нормални условия и нараства при рецесия. Това обаче може просто да отразява естествения курс на икономиката – в този период тя се коригира, тъй като ефектът на БВП също е силно значим, но инфлационната обстановка е почти толкова висока, колкото при бета, която стандартизира мерните единици, за да направи силата им сравнима (табл. 9).

Таблица 9

Зависима променлива: безработица с лаг  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.1969$ )

	Коефициент	t	p	beta
Експанзия	-1.0664	-2.14	0.034*	-0.1576
Нормални условия	0.2096	0.63	0.527	0.0469
Рецесия	1.5130	3.36	0.001*	0.2649
Спестявания	-0.1527	-2.96	0.004*	-0.2296
константа	6.4228	21.85	0.000*	N/A

*Инфлация/безработица = минимална заплата + БВП + ниво на спестяванията (национално), при очаквано  $Vo > 1$*

През същия период минималната работна заплата не оказва значимо влияние върху връзката между инфлация и безработица. Както се вижда от табл. 10 обаче, в дългосрочен план тя има много по-силен ефект върху инфлацията, както се предполага и в концептуалните модели, представени в предишната част. Стойността на спестяванията е необичайна и може да бъде определена като допринасяща за инвестициите, което от своя страна влияе върху безработицата.

Таблица 10

Зависима променлива: инфлация/безработица  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.2563$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	0.5675	1.04	0.301
БВП	-1.0308	-4.21	0.000*
Спестявания	2.5400	6.59	0.000*
Константа	-9.7481	-1.07	0.268

Най-голям е ефектът на минималната работна заплата върху инфлацията – в рамките на 2.3 към 1 в сравнение с безработицата (табл. 11).

Таблица 11

Зависима променлива: инфлация/безработица с лаг  
( $F > p = 0.0000^*$ ,  $R^2 = 0.3931$ )

	Коефициент	t	p
Минимална заплата	2.3180	4.40	0.000*
БВП	0.2183	0.93	0.356
Спестявания	3.6029	9.69	0.000*
Константа	-44.8687	-5.11	0.000*

Табл. 11 се отнася до кривата на Филипс, показваща връзката между инфлацията и безработицата. Промяната в заетостта изглежда голяма, тъй като увеличението с 1 USD води до промяна на нивото на безработица с 0.7%. Въпреки това, тъй като през последните три десетилетия инфлацията е ниска, ефектът върху нея, макар и малък, всъщност е по-голям от този върху безработицата, но за да се направи по-ясно заключение, са нужни по-нюансирани данни (тримесечни, а не годишни). Трудно е да се изведе достоверна хипотеза по отношение на тази връзка с множество годишни лагове, поради което не се и прави опит за подобна регресия. Като цяло статистиката показва, че повишението на щатските и на федералната минимална заплата увеличава безработицата, въпреки че ефектите са преходни и намаляват с течение на времето. Същото може да се каже и за връзката между инфлацията и минималните заплати. Най-голям е ефектът върху безработицата и инфлацията при нормални икономически условия, когато и безработицата, и инфлацията/заплатите се увеличават, макар че ефектите не са трайни. Най-силно влияние върху безработицата се наблюдава при икономическа експанзия, когато заетостта обикновено спада, но в този случай след една година безработицата намалява, и то значително. И все пак според използваните данни не са много годините, за които може да се твърди, че са наистина „инфлационни“ – тук ги оценяваме като такива на базата на политиката на Федералния резерв на САЩ за повишаване на лихвените проценти, защото целта на увеличението на лихвите е да се бори с инфлацията. Броят на лаговете при прилагането на този метод е ограничен и може да бъде обект на допълнително проучване. Според нас минималните заплати имат най-голямо влияние върху инфлацията, а не върху безработицата, както се допуска в повечето модели.

С помощта на ARIMA (Auto Regressive Integrated Moving Average) в табл. 12 е направена проверка дали данните остават стационарни при лаговете, т.е. остават ли средните и вариациите сходни, като променливите регресират по техните лагове и грешки, за да се тестват за значимост. Проверява се и за наличието на необичайни модели, свързани с корелация, чрез наблюдение и тест за корелация.

Таблица 12

Стационарност  
(по уравнението  $Y_t = a + B1Y_{t-1} + B2Y_{t-2} + \omega Et + \omega Et-1 + \omega 1Et-2$ , и т.н.)

Табл. 1, 2, 3	Безработица = 1.08Un_lag1 (0.000) -0.375Un_lag2 (0.000) +0.374Un-error (0.056) - 0.885Un-error_lag1 (0.006) + 0.774Un-error_lag2 (0.000) + 1.626 (0.000)
Табл. 4, 5, 6	Инфлация = 2.957Infla_lag1 (0.000) – 1.969 (0.000) + 0.999Infl_er(0.000) - 2.957Infl_er_lag1 + 1.969Infl_er_lag2 (0.000) + 6.752 (0.000)
Табл. 8, 9	Безработица = 0.777Un_lag1 (0.000) – 0.402Uner(0.026) + Uner_lag1 (0.000) + 1.258(0.000)
Табл. 10, 11	Инфлация/Безработица = 0.571Infl/Un_lag1 (0.000) + 1.0Infl/Un_er1 (0.000) - 0.571 Infl/Un_er2 (0.000) + 14.9 (0.000)

При всички регресии се наблюдават значими стойности, въпреки че стойността на  $p$  от 0.056 в табл. 1, 2 и 3 е незначима при 95%, а второто уравнение има необичайно перфектна стойност на  $R^2$  от 1.000, но има слаба корелация между променливи с еднакъв коефициент. Данните са стационарни. (Трябва да се отбележи, че поради несигурността на методите, използвани тук, в бъдеще би било уместно да се приложат естествени логаритми на оригиналните променливи, за да се изгладят грубите данни.)

### Анализ

#### Варианти по отношение на политиките

Съществуват множество мнения, че минималната заплата е панацея за драстичното увеличаване на неравенството в доходите в Съединените щати и по света, причини за което могат да се търсят в глобализацията, международната търговия, липсата на добро образование, демографията, промяната в йерархичната структура на компаниите, намаляването на конкуренцията или „дигиталното“ технологично разделение. Федералната минимална заплата не е повишавана от 7.25 USD през последните десет години. Оттогава тя всъщност е намаляла с 10% поради инфлацията и с 25% спрямо много високата си стойност през 60-те години на миналия век (Cooper, 2014, p. 1), като стандартното ниво от 1968 г. днес би било 11.83 USD (Pratum, 2019, p. 3). През 2006 г. 650 икономисти изпращат петиция до правителството, в която предлагат 40% увеличение на минималната работна заплата в САЩ (MacCurdy, 2015, p. 497).

Прекомерното увеличение на минималната заплата обаче е съпътствано от множество рискове. Един от планове в Конгреса е до 2024 г. минималната заплата да се повиши до 15 USD, което да се прилага и за работници на почасова работа, но планът предвижда възможността за въвеждането на по-ниски заплати за хората с увреждания. Последното изглежда нечестно по отношение на социалната справедливост, но въпреки това според икономическата концепция за пределната производителност може да допринесе за подобряване на заетостта сред тази група лица (Selyukh, 2019, p. 2). Целият законопроект обаче може да доведе до по-висока безработица. Предходният проект за „Закон за повишаване на заплатите“ от 2015 г., който има за цел до 2020 г. минималната



работна заплата на федерално ниво да се покачи до 12 USD, изглежда по-разумен от „борбата за петнадесет“ до 2020 г. Този законопроект ще позволи на министъра на труда да решава колко да увеличава минималната заплата след 2020 г., което буди скептицизъм и наподобява на първоначалната идея, предложена през 1938 г. Независимите оценки показват, че такъв законопроект би довел до около 60 млрд. USD правителствени разходи за няколко години, което всъщност е доста умерена сума за икономика с БВП от над 17 трилиона USD (Selyukh, 2019, p. 2).

Едно по-постепенно увеличение от рязкото с 1 USD на година, например 0.50-0.75 цента годишно за пет години, може би има по-голям шанс да бъде прието, отколкото повишаването на минималната заплата с 68% за 5 години. Възможно е също и заплатите да се индексират към инфлацията (такава практика има в много държави), което е предложено в една друга версия на „Закона за повишаване на заплатите“, отнасяща се до средното ниво на заплатите в САЩ. Да се даде мандат на лидерите да вземат решения, като им се предостави възможност да видоизменят правилата въз основа на промени в бъдещите обстоятелства, винаги е за предпочитане пред въвеждането на подобни твърди и бързи правила. В известен смисъл индексирването може да бъде политика за създаване на инфлация. Противно на този аргумент, едно проучване установява, че индексирването по държави води до увеличаване на младежката заетост с 0.4-1.1%, вероятно тъй като тази политика спомага за подобряване на очакванията (Hernandez, 2017, p. 1).

Предложенията за минимална заплата от 15 USD за работници само в сектора на бързото хранене в някои градове, дори в такива с високи разходи като Ню Йорк и Лос Анджелис, изглеждат твърде преувеличено, особено като се има предвид, че в Ню Йорк и Калифорния минималната заплата е съответно 8.75 и 9.00 USD за всички работници. Разходите за живот в град Ню Йорк са високи, но не са два пъти по-големи от тези в останалите градове в щата Ню Йорк – според Expatistan.com разликата е само 1.69 пъти в Итака и 1.82 пъти в Провидънс (Род Айлънд). Освен това около 60% от всички ресторанти в Ню Йорк са скромни семейни бизнеси и подобна мярка би могла да предизвика нечестна „надпревара“ за заплати между различни сектори от икономическия живот в града. В този смисъл предложението Ню Йорк да увеличи минималната заплата в града до 15 USD на час за всички до тази година е по-рационално (City, 2015, p. 3). Подобни политики отразяват много по-високите цени в градовете, дължащи се на по-голямото търсене от страна на повече купувачи и по-ограниченото на предлагане на жилища и на други стоки в такива пренаселени райони.

Докато предложената от сенатор Сандърс политика може да се определи като екстремна, предишните планове и мерки на държавния секретар Клинтън по отношение на неравенството в доходите не стигат достатъчно далеч. Тя предлага данъчни облекчения за фирми, споделящи печалбата си с работниците, както и други данъчни облекчения за тези, които наемат служители, за да ги

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

обучават, но нивата на споделяне и данъчните облекчения са толкова незначителни, че не биха допринесли много за заплатите или за заетостта. Наемането на работа може да бъде насърчено чрез мащабни и ясно очертани данъчни облекчения, а това няма да струва много на правителството, защото наетите работници ще плащат вноски в данъчната система, а по-голямата заетост ще стимулира икономическия растеж.

Подобни данъчни облекчения могат да бъдат и краткосрочни, тъй като икономиката се подобрява. Една по-скромна форма на „Правилото на Бъфет“<sup>9</sup>, при което, ако данъкоплатецът има доходи от 2-3 млн. USD годишно, трябва да плаща поне някакъв минимум (20-30%) данъци, донякъде е свързана с неравенството в доходите. Но ако се мисли от етична гледна точка, данъците не трябва да се повишават, за да облагат по-голямото благосъстояние, а за да го стимулират и да се използват за балансиране на бюджета и за подпомагане на правителствените програми. Когато богатството се приема като основание за гордост, може би е редно богатият да „върне“ обратно част от спечеленото на държавата.

Облекчението за данъка върху доходите, което беше споменато, подпомага хората с ниски доходи. Президентът Тръмп повишава най-ниските ставки, като по този начин по същество увеличава данъците както за бедните, така и за всички останали, тъй като разликите в данъчните ставки са незначителни. Финансирането за всички тези програми би могло да бъде осигурено чрез покачване на максималния осигурителен доход, който да се облага по начина, предложен от сенатор Сандърс. Много е възможно такава промяна в законодателството да бъде приета, тъй като голяма част от републиканците не биха ѝ се противопоставили. Такава е и насоката на внесения от конгресмена от Кънектикът Джон Ларсън законопроект. Секретар Клинтън подкрепя премахането на данъчните облекчения за богатите – това е разумна политика, която е обсъждана и преди, но без политически успех.

#### *Други политики*

По-възрастните, жените и дори представителите на малцинствата съставляват голям процент от работещите на минимална заплата. Не само сред младите, но и сред хората в зряла възраст има такива, които получават минимално трудово възнаграждение. Във връзка с това изявлението на губернатора от Ню Джърси Крис Кристи, че той се противопоставя на повишаването на минималната заплата, тъй като родителите не се интересуват от това, че детето им тийнейджър печели долар повече, звучи до известна степен повърхностно. Половината (51.8%) от работниците с минимална заплата са във възрастовата група над 16-24 години (Desilver, 2015, p. 2). Едно задълбочено проучване от

<sup>9</sup> „Правилото на Бъфет“ е промяна в правилата за данъчно облагане, включена в предложението за бюджет на президента Барак Обама за 2013 г., която гарантира, че хората, които печелят повече от един милион долара годишно, плащат минимална ефективна данъчна ставка от поне 30% (бел. пр.).

1981 г. показва, че увеличението на минималната заплата с 10% намалява заетостта на тийнейджърите с 1 до 3% (Wilson, 2012, p. 6).

От гледна точка на водения дебат между щатите за повишаване на минималното възнаграждение за работещите в заведенията за бързо хранене съществува вероятността САЩ да въведат различна минимална заплата за всеки отрасъл. Например работниците, получаващи бакшиши, да речем, сервитьорите, трябва да получават минимална работна заплата, равна на заплатата им плюс бакшишите. Така създаването на различни политики за повече сектори би довело до несправедливост и объркване, особено ако има твърде голямо участие на правителството. Възможно е обаче да се въведе многостепенна минимална заплата за селскостопански работници на официални трудови договори и за такива, работещи без трудово правоотношение, в Западните щати. Тя би позволила на работниците, ако желаят, да изберат да получават по-ниска заплата, без да сключват трудов договор. Това може да задържи повече предприятия в САЩ, с по-големи възможности за наемане на работници със средни доходи, но може да бъде критикувано от социална гледна точка.

В действителност обаче най-добрият критерий при определяне на минималната работна заплата би трябвало да е заетостта. Лошите политики имат потенциал да подтикнат хората да работят „на черно“ и дори да станат причина тийнейджърите да напуснат училище, за да заемат по-високоплатени работни места, когато минималната заплата се увеличи.

САЩ трябва да се справят с неравенството в доходите, но с помощта на други допълнителни мерки. Според холандския икономист Ян Тинберген неравенство е налице, когато образованието не може да навакса напредъка в технологиите. Ето защо образованието, особено в технологичните области, е много важно, а правителството може да го насърчава чрез програми от типа на AmeriCorps.<sup>10</sup> Осигуряването на постоянни данъчни облекчения за изследователска и развойна дейност би могло да доведе до подобряване на технологията и производителността на работниците, тъй като ориентираните към услуги икономики, към които спадат и САЩ, имат по-ниска производителност на труда. Данъчните облекчения за служителите, които се преместват в други щати, биха помогнали на тези лица да намерят по-подходяща работа и биха стимулирали по-слабо развитите щати. В международен план САЩ трябва да се стремят към по-справедливи стандарти, за да се поддържа конкурентоспособността на американските работници. Секретарят Клинтън решително се застъпва за въвеждането на платен отпуск по болест, наред с този, уреден в Закона за семейните и медицинските отпуски (FMLA), приет от президента

<sup>10</sup> AmeriCorps е гражданска доброволна програма, подкрепена от федералното правителство на САЩ, фондации, корпорации и други донори, която ангажира възрастни в обществени услуги с цел подпомагане на другите и задоволяване на критичните нужди на общността. Членовете се наемат на пълно или непълно работно време за изпълнение на задачи в областта на образованието, обществената безопасност, здравеопазването и опазването на околната среда, предлагани от мрежа от нестопански обществени организации и публични агенции (бел.пр.).

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

Уилям Дж. Клинтън, както и за по-активни политиките за отглеждане на деца, предложени от президента Тръмп и дъщеря му, които обаче досега не са разисквани нито по същество, нито от гледна точка на финансирането им.

*Защо прекалено високата минимална работна заплата не е добър вариант от политическа гледна точка?*

Прекалено високата минимална заплата може да бъде рискова в икономически аспект. Въпреки че заплатите се повишават, проучване на Министерството на труда на САЩ за случилото се след въвеждането на минималната заплата през 1938 г. показва загуба на десетки хиляди работни места (Wilson, 2012, p. 5). В рецесия, както вече стана ясно, заплатите в идеалния случай трябва да намалеят, така че фирмите да имат повече пари, а съвкупната крива на предлагане се измества надясно, което води до пълна заетост. Когато фирмите могат да плащат по-ниски заплати, те могат да наемат повече хора и да произвеждат повече. Това не е твърдение от гледна точка на нормативната икономика, защото в такава ситуация всички ресурси се използват напълно. Ако минималната заплата е висока, тази пазарно предизвикана корекция не може да се осъществи и е възможно рецесията да продължи по-дълго, освен ако търсенето не се увеличи. При експанзия или в „добри“ времена заплатите ще се повишат сами, независимо че минималната заплата може да помогне те да се поддържат високи, ако пазарно предизвиканата корекцията е бавна поради „лепкавост“, както я нарича великият британски икономист Кейнс.

Освен това, както вече беше посочено, пределните разходи за превишаване на пределните ползи са доказани в многобройни проучвания като тези на известния представител на късния либерализъм Гари Бекер. Някои от изследванията са свързани с Пуерто Рико, където федералната минимална заплата оставя безработни по-бедните нискоквалифицирани работници. Същевременно минималната заплата може да увеличи инфлацията, но това е краткосрочно, а и инфлацията през 2019 г. (близо 1.9%) не е проблем, но нараства. Безработицата все още е близо 4%, без в тази стойност да се включват трайно безработните. Ако приемем това за „нормално“ състояние на икономиката, повишаването на минималната работна заплата би увеличило заплатите и инфлацията, но ефектът върху производството и заетостта ще зависи от съвкупната еластичност, разходите (които сега са високи) и инвестициите (които са сравнително ниски). Ако приемем състоянието на икономиката като „инфлационно“, увеличението на минималната заплата няма да навреди значително на заетостта. В случай че САЩ навлязат в рецесия, е възможно политическият натиск за повишаване на минималната работна заплата да се засили, предвид настроенията на хората.

*Какво е мнението на икономистите по отношение на политиките, свързани с минималната работна заплата?*

Докато политическият натиск по отношение на минималната работна заплата изглежда най-силен по време на рецесия, мненията на икономистите

са разделени по въпроса за политиките. Съветът на икономическите консултанти към офиса на президента Обама, чийто първи председател е Алън Крюгер, идващ от университета в Принстън, е ориентиран в по-голяма степен към научните изследвания в сравнение с Националния икономически съвет, който е изцяло политически. Крюгер е избран на този пост отчасти заради проучванията си, свързани с Ню Джърси, които показват, че минималната заплата помага за повишаване на заетостта. Мнозина изследователи обаче поставят под въпрос неговите резултати и са солидарни със заключенията на икономисти като Бекер. Твърде високото ниво на минималната заплата може да намали конкурентоспособността на САЩ, тъй като при това положение ще е по-евтино в производството да се използват чуждестранни работници, които имат по-нисък стандарт на живот. Ето защо е нужно да се постигне баланс. Но повечето икономисти са съгласни, че минималната заплата определено трябва да е висока, защото в противен случай, както твърдят представителите на либерализма, работодателите ще извлекат огромни ползи за сметка на работниците. Стотици (по-конкретно 120) градове са приели „заплати, свързани с екзистенциалния минимум“ от 10-14 USD, като натискът за въвеждането на подобни мерки вече достига федералното ниво.

Някои консервативни „неокласически“ икономисти вероятно биха се позовали на рационалните очаквания, твърдейки, че нивата на заплатите могат да се променят, без да оказват влияние върху безработицата, защото търсенето и предлагането са по-стабилни поради очакванията. Така обаче не се отчита, че нивата на безработица се променят драстично по време на Голямата рецесия, при положение че са налице малки промени в заплатите. По-добро обяснение дават „новите“ кейнсианци, които разглеждат както очакванията, така и „лепкавостта“ на заплащането. Това е провал на възможността цените, заплатите и заетостта да се коригират, породен от множество фактори като липсата на конкуренция на пазара и при договорите със служители, както и недостига на инвестиции. В същото време производителността на труда е ниска от десетилетия, което означава по-малко продукция от работниците. Следователно от теоретична гледна точка заплатите не може и не бива да бъдат повишавани, без да се отчита дали е подобрена производителността.

#### *В отговор на Крюгер*

Както беше посочено, най-противоречиви сред всички изследвания в областта на минималната работна заплата са тези на икономиста от Принстън А. Крюгер и съавтора му Д. Кард (Card and Krueger, 1994). В най-известното си проучване те установяват, че след увеличаване на минималната работна заплата в Ню Джърси безработицата намалява и заплатите се повишават в сравнение с Пенсилвания. Но когато се преценяват резултатите на Крюгер, трябва да се има предвид, че в географски близките щати, които той използва в своите проучвания (Пенсилвания служи като „контролна група“ за сравнение), икономическите условия може да са много различни. След рецесия работните места би трябвало да нарастват по естествен път, а с увеличаването на мини-

малната заплата се очаква да настъпи и ръст на цените и на инфлацията. Това покачване на цените би трябвало да е по-голямо, отколкото в щатите, в които минималната заплата не е била увеличена, тъй като минималната заплата води до повишаване на търсенето за определен период, а Крюгер включва период от няколко години в своето проучване.

Крюгер не използва никакви променливи, свързани с brutния вътрешен продукт, но трябва да се взема под внимание, че състоянието на икономиката може да варира дори в съседни щати. Днес има източници, които показват, че икономиката в Ню Джърси по онова време е била по-силна от средната за страната и загубата на работни места след рецесията през 1991 г. там е била по-малка, отколкото в национален мащаб (Federal Reserve Bank of Philadelphia, 2019, p. 2). Според някои доклади тогава Пенсилвания е имала слаба икономика, растяща по-бавно от тази на Филадельфия/Ню Джърси (разликата е 1.9% след рецесията) (Brookings Institution, p. 39). В края на 80-те и началото на 90-те години в икономиката на Ню Джърси всъщност настъпва оживление (Reseeding, 2017, p. 7). През 90-те години секторът на услугите се разраства силно (Brookings Institution, p. 39), както е и днес (Marcus, 2002, p. 2), което създава възможност за повече работници да потърсят работа в него в момент, когато икономиката е слаба. В допълнение, транспортът в Ню Джърси, който е по-малък щат, е по-добър, а това улеснява не само вътрешната мобилност в щата, но и позволява на част от жителите на Пенсилвания да могат, ако желаят, по-лесно да се преместят там.

Burkhauser et al. (1996) критикуват съвместната монография на Крюгер и Кард от 1995 г., тъй като в нея работниците са класифицирани в категории по индивидуални заплати, вместо да се разгледа въпросът как минималната заплата засяга семействата. През 1996 г. (откогато е цитираната публикация) работниците от бедни семейства фактически получават подпомагане 3.6 пъти повече в сравнение със средния работник. За по-голяма част от тях минималната заплата няма да бъде от полза, тъй като възнагражденията им вече я надвишават. Само 19.3% от минималните заплати отиват за помощ на бедните, дефинирани от линията на бедност, а две трети от възрастните, живеещи в бедност, всъщност дори не работят. Освен това в около една четвърт от бедните семейства няма работещ възрастен. Вместо предложеното от Крюгер Burkhauser et al. (1996, p. 550-551) призовават за увеличаване на облекченията за данъка върху печалбата. Според някои други автори данните, използвани от Крюгер и съавторите му, са заблуждаващи – умишлено или не.

И все пак Крюгер (2001) твърди, че неговите изследвания могат да бъдат полезни при обучението на студенти в областта на емпиричната икономика, тъй като това е посоката, в която се движи дисциплината. Той заявява също, че списанията не бива да се плашат да публикуват статистически незначими или пък неконвенционални резултати, което според него се случва често. Крюгер е на мнение, че повечето учебници са остарели и че дори изтъкнати икономисти разчитат на отживели времето си факти по темата, като твърдят, че според

новата икономика работните места, изгубени в резултат от увеличаването на минималната работна заплата, могат да бъдат възстановени в други сектори. И накрая, той цитира проучване на *NBC-Wall Street Journal*, проведено по време на нормални или донякъде инфлационни икономически условия през 1994 г., в което е установено, че 73% от американците подкрепят увеличението на минималната работна заплата. По-голямата част от подкрепата се дължи на младежите, жените и малцинствата (Kueger, 2001, p. 250).

Изненадващо през 2015 г. Крюгер променя тона си и пише отворен редакционен материал в „Ню Йорк Таймс“, в който (дори и той) изразява съгласие, че 15 USD на час са твърде висока федерална минимална заплата от гледна точка на действащите пазарни сили. В тази публикация Крюгер посочва, че минималната заплата е по-скоро въпрос, който трябва да се разглежда на щатско ниво. 60% от публичните услуги в САЩ се осъществяват в щати, където няма минимална заплата и в които като основа служи федералната минимална заплата. Крюгер признава, че по-ранните му изследвания са били насочени към насърчаването на умерено, а не на екстремно повишаване на минималната работна заплата, и отбелязва, че минималната заплата в Обединеното кралство е приблизително 12 USD на час (коригирано от гледна точка на валутните курсове) и това не нанася вреди на икономиката на страната. Такъв размер би бил разумен и за САЩ. Федерална минимална заплата в размер на 12 USD е предложена в законопроект на сенатора Пати Мъри (Вашингтон) и републиканеца Робърт К. Скот (Вирджиния) (Kueger, 2015, p. 1-3).

### **Заклучение – някои политически и икономически размишления**

В нормативната икономика става въпрос за емоции и мнения, които обикновено не могат да бъдат проверени, докато позитивната икономика е аналитична и се опитва да предложи решения на икономически проблеми, като използва пълноценно икономическите ресурси. В този смисъл, ако като общество сме изправени пред избора между това повече хора да работят за по-ниско заплащане и това по-малко хора да работят за по-големи заплати, бихме избрали първия вариант, защото трудът е ресурс, докато заплатите не са (дори и парите да се разглеждат като такъв). Неефективността на пазара се измества от производствен към потребителски излишък, т.е. прехвърля се към потребителите (работници), които продължават да работят. В момента обаче в Съединените щати кривата на търсенето на общия пазар на стоки е силно нееластична, най-вероятно поради недостатъчна конкуренция между много големи компании. Това е една от причините заплатите да останат толкова постоянни в сравнение с безработицата, която е много променлива. В допълнение нивото на инвестициите е ниско, в по-голямата си част те се изразходват за оборудване (капиталови разходи), а не толкова за проблеми, свързани с работниците, което се утежнява още повече от факта, че работниците се облагат с данък, докато капиталът и нарастващото технологичното производство – не.

Много щати и общности като Американска Самоа и Вирджинските острови имат значително по-нисък жизнен стандарт, което е и един от аргументите за това федералната минимална заплата да бъде само основа, а щатите да са онези, които да вземат решения по отношение на собствената си политика в тази насока. Ако федералната минимална заплата наистина е съобразена с инфлацията, тя трябва да бъде определена в съответствие с региона с най-ниски нива на инфлация. Индексирането ѝ на всеки 4-6 години би дало възможност на Конгреса да действа сам в случай на рецесия или при настъпването на други промени в икономическите обстоятелства, тъй като свободната преценка на човека обикновено е по-добра от действието на твърди правила. Може да се въведе политика, според която, ако Конгресът повиши минималната заплата, но новият ѝ размер е по-малък от ръста на инфлацията, то следващото планирано повишение, свързано с инфлацията, да е базирано на стойността преди първоначалното увеличение (освен ако това няма да намали минималната заплата – тогава нейният ръст трябва да бъде обвързан с инфлацията и жизнения стандарт). Ако Конгресът повиши заплатата над планираното увеличение на инфлацията, то следващия път ръстът трябва да е само толкова, колкото е инфлацията.

С помощта на концептуалните модели и статистическите данни, които в действителност леко се различават, тъй като „самонастройването“ и ефектите от минималната работна заплата може да са серийно корелирани в статистическите данни, се вижда, че минималната работна заплата всъщност може да бъде инструмент на политиката. Тя може да се използва за повишаване на заплатите (ако те са „лепкави“) по време на рецесия, въпреки че това може да повлияе леко на безработицата, така че най-доброто решение би било да се даде възможност на заплатите да се понижат по естествен път. Разглежданата тук минимална работна заплата може да не окаже въздействие върху безработицата при икономически растеж и експанзия, какъвто в исторически план е периодът в началото на 80-те години на миналия век. Но основният ефект на минималната заплата пропорционално и дългосрочно е върху самата инфлация. В нормални икономически условия, ако народът иска по-високи заплати, въпреки че това ще доведе до намаляване на заетостта, този избор трябва да бъде направен от добре информирани лидери, отчитайки баланса и възможните резултати.

Едно от най-смислените мнения по темата е изразено от президента Бил Клинтън, който в своята „Реч за състоянието на съюза“ през 1995 г. казва: „Едно скромно увеличение не би струвало работни места“ (Burkhauser et al., 1996, p. 547). Заслужаващо особено внимание е и изказването на Хауърд Шулц, либерал, изпълнителен директор на „Starbucks“, който в момента обмисля да се кандидатира за Белия дом като независим кандидат: „Като цяло съм привърженик на увеличението на минималната заплата. Трябва да сме много внимателни по отношение на това, което желаем, тъй като в резултат от такова увеличение в заплащането някои работодатели – които може би всъщност са много,



ще започнат да се страхуват да наемат нови служители или да създават допълнителни работни часове за хора на непълно работно време“. Младият Алън Блиндър, много либерален икономист по онова време, който впоследствие става заместник-председател на Федералния резерв при президента Клинтън, също взима отношение по темата: „Те (политиците) мислят, че минималните заплати са добър начин да бъдат подпомогнати бедните хора, – това е грешно. Нещото, което искате да направите, е да помагате на бедните хора. Ако това означава премахване на минималната работна заплата, въпреки че подобен акт ви прави десни, тогава вие трябва да го подкрепите. А аз винаги съм (подкрепял правилните средства до края)“ (Klamer, 1984, p. 157). В изследването си Wilson (2012) цитира губернатор Тогиола Тулафоно от Американска Самоа, който през 2012 г. казва: „Гледаме как икономиката ни прегаря. Знаем какво да направим, за да го спрем. Трябва да поставим под контрол агресивните разходи за заплати, постановени от федералното правителство ... Нашият пазар на труда е изпепелен. Нашите бизнеси са в депресия. Надеждата ни за растеж беше разбита.“

Такива становища и изявления ще доведат до по-системен натиск за минимална работна заплата на щатско ниво, защото, както изглежда, повечето щати повишават ставките си след увеличение на федерално равнище, най-вероятно за да привлекат работници от съседни щати, но това е въпрос на пространствената динамика.

Превръщането на минималната работна заплата в екзистенц минимум ще се случи, когато тя бъде увеличена до нивото на линията на бедност, която сега е 15 140 USD на човек, или около 7.50 USD на час за пълен работен ден за един работник. За 5-6-членно семейство обаче границата на бедността е по-близо до 30 000 USD, което е сумата, спечелена от един работник, нает за 15 USD на час. Минимална заплата от 12 USD на час се доближава до прага на бедността за 4-членно семейство (вж. 2018 Poverty Guidelines). Това би бил и разумният екзистенц-минимум в този момент.

Накратко, САЩ трябва да повишат минималната федерална работна заплата, но да го направят внимателно – например до 11-12 USD на час, за кратък период, поне докато икономиката се стабилизира допълнително и не влезе в рецесия и ако на свободния пазар заплатите не продължават да се повишават (макар и леко, както се случва сега) въпреки ниската производителност. Тази ставка на заплатите може да бъде приемлива от политическа гледна точка. В условията на рецесия минималната работна заплата може да помогне за повишаване на трудовите възнаграждения, ако те се коригират бавно, както през последното десетилетие, оказвайки някакъв ефект върху заетостта, но с по-малки дългосрочни последствия. В икономически силни времена, при наличието на незначителна инфлация, както е сега, безработицата се влияе по-малко от увеличаването на минималната работна заплата. Такива са неочакваните констатации, до които стигнахме въз основа на представеното тук изследване.

С умерено повишение, което да бъде приемливо, бъдещите решения относно минималната работна заплата трябва да бъдат оставени на преценката на Конгреса, а не да се базират на твърдо определени „правила“. Повечето американци (73% през 2015 г.) са „за“ умерено увеличение (Pew), но ако такова се въведе твърде бързо, се създава риск от повишаване на безработицата, особено в краткосрочен план, или на инфлация в дългосрочна перспектива, както показват регресиите. Няма перфектна математическа корекция, която да удовлетвори всички, при положение че съществуват толкова различни интереси. Някои политици говорят за „гарантиран минимален доход“, но те пренебрегват факта, че подобни политики възпират търсенето на работа и са се провалили в отвъдморските територии. Обратното, в континенталните щати, където се стимулира заетостта, се отрича истината, че има хора, които не могат да работят. Създаването и поддържането на стабилни политики в свързаните с минималната работна заплата политически области може да помогне повече на работниците и да намали неравенството в доходите, например чрез данъчни облекчения за наемане на работа; чрез насърчаване на образованието, изследванията и развитието; облагане на капитала, за да се постигне равновесие между труда на работниците и употребата на технологии; разширяване на по-доходните данъчни облекчения и осигуряване на по-добри грижи за децата на работещите жени. Предмет на бъдещи изследвания е да се направи анализ на повече данни в рамките на предложените тук концептуалните модели.

*Използвана литература:*

Akerlof, G. A. (1982). Labor Contracts as Partial Gift Exchange. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97, N 4, pp. 543-569.

Akerlof, G. A. and Janet L. Yellen. (1990). The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 105, N 2, pp. 255-283.

Barry, T. J. (2018). *A New Keynesian, Neo-Institutional Synthesis: Connecting and Explaining Under-Evaluated Risks in Consumption, Trade, and Finance*. Dissertation for the University of Southern Mississippi.

Berman, R. (2015). Where the Minimum-Wage Fight is Being Won. *The Atlantic*, May 4. Compare Minimum Wage by State, [minimum-wage.insidegov.com/](http://minimum-wage.insidegov.com/)

Brown, C., C. Gilroy, and A. Kohen (1982). The effect of the minimum wage on employment and unemployment. *Journal of Economic Literature*, 20 (June), pp. 487-528.

Burkhauser, R. V., K. A. Couch and D. Wittenburg (1996). 'Who Gets What' from Minimum Wage Hikes: A Re-Estimation of Card and Krueger's Distributional Analysis in Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage. *ILR Review*, Vol. 49, N 3, pp. 547-552.

Card, D. and A. B. Krueger (1994). Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania. *The American Economic Review*, Vol. 84, N 4, pp. 772-793.

Card, D. and A. B. Krueger (1995). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton, NJ: Princeton University.

Carlson, J. (1977). *Chamber of Commerce of the United States*. Farm Bureau.

Castillo-Freeman, A., and R. B. Freeman (1992). When the Minimum Wage Really Bites. In: *Borjas, G. and R. Freeman (eds.). Immigration and the Work Force: Economic Consequences for the United States and Source Areas*. Chicago: University of Chicago Press.

Cooper, D. (2014). *Raising the Minimum Wage to \$10.10 Would Save Safety Net Programs Billions and Help Ensure Businesses Are Doing Their Fair Share*. Economic Policy Institute, <https://www.epi.org/publication/safety-net-savings-from-raising-minimum-wage/>. Accessed 8/19/15.

Desilver, D. (2015). *5 facts about the minimum wage*. Pew Research Center, <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2017/01/04/5-facts-about-the-minimum-wage/>. Accessed 8/19/15.

Dinardo, J., N. M. Fortin, and T. Lemieux (1996). Labor market institutions and the distribution of wages, 1973-1992. *Econometrica*, Vol 64, N 5, pp. 1001-1044.

Ferrer, J. (2015). *Republican Candidates on Raising the Minimum Wage*, OurFuture.org. Accessed 4/3/2019.

Fortin, P. (1979). *The Price, Employment and Redistributive Effects of the Minimum Wage: Lessons from the Quebec Experience*. Paper presented at the Conference on Incomes in Canada. Winnipeg, Manitoba.

Garthwaite, C. (2003). *High Minimum Wage Equals High Unemployment*. Employment Policies Institute, <https://www.epionline.org/oped/o74/>. Accessed 8/19/15.

Gokcekus, O. and E. Tower (2010). An Efficiency Enhancing Minimum Wage. *The Journal of Policy Reform*, Vol. 6, N 4, published online.

Hamermesh, D. S. (1993). *Labor Demand*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Hernandez, R. (2017). *Raising the minimum wage in three different ways: what are the effects?* Monthly Labor Review, Bureau of Labor Statistics.

Katz, L. F. and A. B. Krueger. (1992). The Effect of the Minimum Wage on the Fast-Food Industry. *ILR Review*, Vol. 46, N 1, pp. 6-21.

Krueger, A. B. (2001). Teaching the Minimum Wage in Econ 101 in Light of the New Economics of the Minimum Wage. *The Journal of Economic Education*, Vol. 32, N 3, The Scholarship of Teaching.

Krueger, A. B. (2015). The Minimum Wage: How Much Is Too Much? *The New York Times*. Accessed 4/3/2019.

Kurtzleben, D. (2014). *Obama's Minimum Wage Hike, Put into Perspective*. U.S. News.

Lazear, E. P. (1981). Earnings Profiles, Productivity, and Hours Restrictions. *American Economic Review*, Vol. 71, N 4, pp. 606-620.

Lazear, E. P. (1979). Why Is There Mandatory Retirement? *Journal of Political Economy*, Vol. 87, N 6, pp. 1261-1284.

Lazear, E. P. and R. L. Moore. (1984). Incentives, Productivity, and Labor Contracts. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 99, N 2, pp. 275-296.

Lee, D.S. (1999). Wage inequality in the U.S. during the 1980s: rising dispersion or falling minimum wage? *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, N 3, pp. 941-1023.

Levin-Waldman, O. (1998). Exploring the Politics of the Minimum Wage. *Journal of Economic Issues*, Vol. 32, N 3, pp. 773-802.

Levin-Waldman, O. (2000). The Effects of the Minimum Wage: A Business Response. *Journal of Economic Issues*, Vol. 34, N 3, pp. 723-730.

Levin-Waldman, O. (2009). The Broad Reach of the Minimum Wage. *Challenge*, Vol. 52, N 5, pp. 100-116.

Long, H. (2018). Two Trump states are on the verge of raising their minimum wages to \$11 or more. *The Washington Post*, [https://www.washingtonpost.com/business/2018/11/04/two-trump-states-are-verge-raising-their-minimum-wages-or-more/?utm\\_term=.b343beec69c4](https://www.washingtonpost.com/business/2018/11/04/two-trump-states-are-verge-raising-their-minimum-wages-or-more/?utm_term=.b343beec69c4). Accessed 4/3/2019.

MaCurdy, Th. (2015). How Effective is the Minimum Wage at Supporting the Poor? *Journal of Political Economy*, Vol. 123, N 2, pp. 497-545.

Marcus, M. J. (2002). A Graphic Overview of Employment and Earnings in the 1990s. *Indiana Business Review*, [http://www.ibrc.indiana.edu/ibr/2002/fall02/fall02\\_art4.html](http://www.ibrc.indiana.edu/ibr/2002/fall02/fall02_art4.html). Accessed 4/4/19.

McKinsey & Company (2017). *Reseeding the Garden State's economic growth: A vision for New Jersey*, July, <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Employment%20and%20Growth/Reseeding%20growth%20in%20the%20Garden%20State/Reseeding-the-Garden-States-economic-growth-A-vision-for-New-Jersey.ashx>. Contributed to by Tyler et al. Accessed 4/10/19.

Pettinger, T. (2019). *Effect of minimum wage on economic growth and AD/AS*. Labor Markets, <https://www.economicshelp.org/blog/11503/labour-markets/effect-of-minimum-wage-on-ad-as/>. Accessed March 31, 2019.

Pollin, R. (2007). Economic Prospects: Making the Federal Minimum Wage a Living Wage. *New Labor Forum*, Vol. 16, N 2, pp. 103-107.

Pramuk, J. (2019). *Democrats introduce bill to hike federal minimum wage to \$15 per hour*. CNBC Politics, <https://www.cnbc.com/2019/01/16/house-democrats-introduce-bill-to-hike-minimum-wage-to-15-per-hour>. Accessed 4/3/2019.

Seitz-Weld, A. (2015). *Rivals look to push Hillary Clinton on \$15 minimum wage*. MSNBC. N/A. Accessed 8/19/15.

Sellekaerts, B. (1982). Effect of the Minimum Wage on Inflation and Other Key Macroeconomic Variables. *Eastern Economic Journal*, Vol. 8, N 3, pp. 170-190.

Selyukh, A. (2019). *Bill Raising Federal Minimum Wage to \$15 Heads to the U.S. House Floor*. National Public Radio. Accessed 4/3/2019.

Sobel, R. S. (1999). Theory and Evidence on the Political Economy of the Minimum Wage. *Journal of Political Economy*, Vol. 107, N 4, pp. 761-785.

Stewart, M. B. (2012). Wage inequality, minimum wage effects, and spillovers. *Oxford Economic Papers*, 64, pp. 616-634.

Stigler, G. (1946). The economics of minimum wage legislation. *American Economic Review*, 36, (June), pp. 154-156.

Stiglitz, J. (1974). Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in LDC's: The Labor Turnover Model. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 88, N 2, pp. 194-227.

Stiglitz, J. (1997). *Principles of macroeconomics*, 2<sup>nd</sup> ed. New York: W.W. Norton.

Strekal, J. (2015). *Raise the Wage Act Introduced in Congress*. Patriotic Millionaires, <https://patrioticmillionaires.org/>. Accessed 8/19/15.

Tennent, M. (2014). *Minimum Wage: The Ups and Downs*. The New American.

Teulings, C. N. (2000). Aggregation bias in elasticities of substitution and the minimum wage paradox, *International Economic Review*, Vol. 4, pp. 359-398.

Teulings, C. N. (2003). The Contribution of Minimum Wages to Increasing Wage Inequality. *The Economic Journal*, Vol. 113, N 490, pp. 801-833.

Tzanov, V. and G. Shopov (2017). Development and Determination of the Minimum Wage and Minimum Security Thresholds in Bulgaria. *Economic Studies Journal*, Issue 2, pp. 3-40.

Waltman, J., A. McBride and N. Camhout (1998). Minimum Wage Increases and the Business Failure Rate. *Journal of Economic Issues*, Vol. 32, N 1, pp. 219-223.

Warren, J. R. and C. Hamrock (2010). The Effect of Minimum Wage Rates on High School Completion. *Social Forces*, Vol. 88, N 3, pp. 1379-1392.

Wellington, A. (1991). Effects of the minimum wage on the employment status of youths: An update. *Journal of Human Resources*, 26 (Winter), pp. 27-46.

Wilson, M. (2012). *The Negative Effects of Minimum Wage Laws*. CATO Institute, <https://object.cato.org/pubs/pas/PA701.pdf>. Accessed 8/19/15.

Bureau of Economic Analysis. (2019). *Quantity indexes for real GDP by state*, <https://www.bea.gov/data/gdp/gdp-state>. Accessed 4/2/19-4/10/19.

City Minimum Wage Laws: Recent Trends and Economic Evidence. (2015). *Posted 5/2015. National Employment Law Project*, <https://nelp.org/wp-content/uploads/City-Minimum-Wage-Laws-Recent-Trends-Economic-Evidence.pdf>. Accessed 8/19/15.

Congress.gov. (2015). S.1150-Raise the Wage Act. Accessed 8/19/2015.

Cost of Living in United States (2019), [www.expatistan.com/cost-of-living/country/united-states](http://www.expatistan.com/cost-of-living/country/united-states). Accessed 8/19/15.

Federal Reserve Bank of Philadelphia. (2019). *Is Urban Cool Cooling New Jersey's Job Market?*, <https://www.philadelphiafed.org/research-and-data/publications/special-reports/urban-cool-cooling-nj-job-market>. Accessed 4/4/2019.

Missouri Economic Research and Information Center (2019). *Cost of Living Data Series. 2014. First Quarter 2015*, [https://www.missourieconomy.org/indicators/cost\\_of\\_living/](https://www.missourieconomy.org/indicators/cost_of_living/), Accessed 8/19/15.

Натискът за въвеждане на екзистенц-минимум в САЩ: връзка на минималната работна заплата с ...

NELP (2019). *Raise the Minimum Wage. A Product of NELP*, [www.rasietheminimumwage.com/pages/qanda/](http://www.rasietheminimumwage.com/pages/qanda/). Accessed 8/19/15.

President's Plan (2013). *President Obama's Minimum Wage Proposal: Raising Wage Rates for Working Americans*. Congressional Digest, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/02/13/fact-sheet-president-s-plan-reward-work-raising-minimum-wage>. Accessed March 31, 2019.

State Minimum Wages (2015). [www.ncsl.org/research/labor-and-employment/](http://www.ncsl.org/research/labor-and-employment/). Accessed 8/19/15.

The Brookings Institution Center on Urban and Metropolitan Policy (2016). *Development Trends in Pennsylvania*, <https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2016/06/pennsylvania.pdf>. Accessed 4/10/19.

The Economist print edition (2017). *Leaving a bad taste*. April 29.

The Federal Reserve Bank of St. Louis. (2019). *Consumer Price Index for All Urban Consumers: All items in North, South, Midwest, West*. Accessed 4/2/19- 4/10/19. <http://fred.stlouisfed.org/series/CUUR0200SA0>.

The Federal Reserve Bank of St. Louis (2019). *State minimum wage of 'Various States.'* Accessed 4/2/19 - 4/10/19. <https://fred.stlouisfed.org/series?STTMINWG??>.

The Federal Reserve Bank of St. Louis (2019). *Unemployment rate of 'State'.* Accessed 4/2/19-4/10/19. <https://fred.stlouisfed.org/series/??UR>.

The World Bank (2019). *Gross savings (% of GDP)*, <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gns.ictr.zs>. Accessed 4/10/19.

2018 Poverty Guidelines (2018). [Aspe.hh.gov](http://Aspe.hh.gov). February 7, Accessed 4/13/19.

10.09.2019 г.