

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО МЕЖДУ РАЗВИТИ И РАЗВИВАЩИ СЕ ДЪРЖАВИ – ФАКТОР ЗА НАРАСТВАНЕ НА ДИСПРОПОРЦИИТЕ В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА

Теоретичен поглед на *Неоикономика*¹

Олег В. Григориев², Митко М. Хитов³

Предварителни бележки

В условия на задълбочаващи се кризисни процеси в световната икономика проблемът за взаимодействието между развитите и развиващите се държави става все по-актуален, предвид факта, че днешната глобална икономика действа като самостоятелна система, в която всеки отделен елемент изпълнява строго специфична роля, подпомагаща функционирането на единния организъм на планетарната икономика. Нарастването на времевите и пространствените неопределености при осъществяване на стопанската активност между отделните региони и държави по света постави в нова светлина проблема за ефектите от либерализацията на световната търговия, движението на капитали и цялостното взаимодействие между развити и развиващи се икономики.

За съжаление, почти липсват изследвания, анализиращи и разработващи проблематиката по това взаимодействие, въпреки неговото непрекъснато усложняване и задълбочаване. В условия на глобална икономическа криза много от парадигмите

¹ *Неоикономика* представлява принципно нов теоретичен подход по изследване на процесите и закономерностите при функциониране на икономическите системи. В своята дейност Научно-изследователският център *Неоикономика* разработва следните основни направления:

- модели на икономическо развитие;
- икономическа и социална история (последни 250 години);
- история на социалните и икономическите институти;
- теория на елитите (в контекста на оформянето и функционирането на съвременните социално-икономически системи);
- общинско управление и развитие на териториите;
- управление на фирмата;
- анализ и конструиране на новите социални институти, оценка на тяхната жизнеспособност.

² **Олег Вадимович Григориев** е държавен съветник първи клас, учредител и научен ръководител на „Научно-изследователския център – Неоикономика“, професор в Университета на *Неоикономика*, Москва. Роден е на 16 юли 1960 година. През 1982 г. завършва икономическия факултет при Московския държавен университет със специалност Икономическа кибернетика. Бил е научен сътрудник в Централния икономико-математически институт при Академията на науките на СССР, в ЦМИПКС при МИСИ „В.В.Куйбишев“.

³ **Митко Михайлов Хитов** е съавтор на студията, доктор по икономика, хоноруван преподавател в УНСС; член на Експертния съвет при Научно-изследователския център на *Неоикономика*.

за осигуряване реализирането на устойчиви икономически ръстове стават невалидни, като пред научната общественост все по-остро се поставя проблемът за научното обяснение на едни или други явления, оставащи и до сега „тера инкогнита“ за ортодоксията.

Предмет на изследване в настоящата студия е извеждането на общите закономерности на взаимодействие между развитите и развиващите се икономики, като се детерминират **причините за все по-нарастващите икономически дисбаланси, водещи до непрекъснатото задълбочаване на кризисните процеси в глобалната икономика и до естествения финал на съвременния модел**, осигурявал до неотдавна постъпателното развитие на човечеството.

Целта на настоящата студия е да се анализира взаимодействието между развитите и развиващите се икономики – причини и механизми, – както и да се изведат съответните следствия, пряко влияещи върху хода на кризисните процеси в глобалната икономика.

В друг аспект **обект на дефиниция** са диспропорциите на глобалната икономика, **предмет** – взаимодействието между развити и развиващи се държави, а **признак** – факторната определеност на нарастване на диспропорциите.

Няколко са **задачите**, чието разрешаване ще допринесе за постигане на основната цел на това изследване, а именно:

- обзор на постиженията на икономическата наука при изучаване на проблематиката по взаимодействие между икономики с различна степен на развитие;
- изследване на етапите, през които преминава националната икономика, в аспекта по взаимодействие между икономики, прилагащи различна степен за разделение на труда;
- анализиране на монокултурното взаимодействие между развити и развиващи се икономики – причини, механизми за развитие на процеса;
- извеждане и анализ на т.н. „трета сила“, осигуряваща процеса на взаимодействие между различните икономики;
- изследване на инвестиционния тип взаимодействие – условия и предпоставки, практически ход на развитие на процеса, механизми за неговото институционално осигуряване, етапи на протичане;
- проблемът за суровинното проклятие;
- факторът „капитал от знания“;
- проблемът за иновациите в икономиката;

Хипотезата, която ще поставим на проверка, е, че взаимодействието между изследваните обекти – развитите и развиващите се икономики – води до нарастване на общите диспропорции в световната икономика, с последващо предизвикване на структурни кризи, които се различават по своята природа от цикличните кризи в развитието на пазарната икономика.

За целите на проучването в настоящата студия се използват както **методи** на емпиричното, така и на теоретичното, а също и комбинираното изследване, в това

число – наблюдение и сравнение, абстрахиране, анализ и синтез, моделиране на икономически процеси, системни методи, исторически методи и др.

Въпреки че са приведени много конкретни примери, настоящото изследване няма за цел да обхване цялото разнообразие на реалната стопанска практика. Разглеждат се теоретични модели и конструкции, които да послужат за по-нататъшно развитие на теорията, която дава научно обяснение на процесите при взаимодействието между различните типове стопанства, функциониращи в глобалната икономика. Опитът за разширяване на обхвата на възникващите въпроси провокира лекционност на изразените обобщения, поражда редица импликации и експликации, размисли за задълбочаване на изследването, недоизказани мисли. Провокацията на допълнително познание е част от замисъла на студията. Както и позиционирането на отдавна обсъждани и все още нерешени въпроси.

В настоящото изследване авторите ще покажат как с помощта на теоретичния подход, използван в рамките на научно-изследователския център „Неоикономика” с ръководител Олег Григориев, се решават някои сложни практически проблеми. Тези проблеми се виждат от всички, те са известни и всеки може да си ги представи. Но само толкова...

I. Природа на монокултурното взаимодействие

Ортодоксалната икономическа теория счита, че проблемите на развиващите се страни могат лесно да се решат, но реалната практика показва друго.

Нека започнем с описание на проблема. В рамките на традиционните подходи – към сегашния момент, проблемът за развитието на изостаналите държави се счита за неразрешим. Съществува обширна литература по него. В книгата на Уилям Истърли „В търсене на растежа” много добре се разглежда тази проблематика. Изводът, който прави авторът, е следният: веднага след Втората световна война икономическата наука обръща специално внимание – по ред причини (в т.ч., заради противостоеенето на двете социално-икономически системи), на проблемите на растежа в изостаналите държави. Оттогава са експериментирани най-различни рецепти, издигнати са най-различни хипотези и всички те, на практика, са се оказали недееспособни.

У. Истърли привежда примера с модела на Харод-Домар за икономическия растеж, обвързващ обема на продукцията – в краткосрочен аспект, с обема на инвестициите. Самият Евсей Домар, който по това време остава единствен жив от двойката, разработила модела, се отказва от него през 1959 година. Той го е счел за неправилен, непродуктивен и несъответстващ на реалността. Въпреки това, този модел и *досега се използва* в анализите, размишленията, дейността на международните финансови организации и практиката на прогнозирането.

Подобни модели използва и руското Министерство на икономическото развитие. Тези модели са построени на базата на модифицирания модел на Харод-Домар. Много прогнози и не само прогнози, но и практически действия, са изградени върху него. Не е съществувал никакъв друг подход, който задоволително да решава

проблема. Затова практиките и до днес действат в съответствие с модела на Харод-Домар.

За същото говорят всички официално приети стратегии за развитие в Русия. През цялото време се търсят инвестиции. „Притокът на инвестиции е благо, оттокът на капитали е нещо лошо”: такива са посланията на нашите ръководители и официални икономисти. Главният предлог за нашето влизане в Световната търговска организация (СТО) е, че с този акт ще се стимулира привличането на инвестиции в страната ни. Ще се реализират инвестиции – ще стартира икономически растеж. Има модел, който обещава това (той отдавна се е дискредитирал, авторът сам се е отказал от него, но по света няма никаква друга алтернатива в теорията на икономическата наука).

Моделът не работи както в краткосрочен период (във варианта на Харод-Домар), така и в дългосрочен (във варианта на Робърт Солоу). От 1945 г. насам са изминали почти седемдесет години. Много страни са се опитвали да се развият с помощта на инвестициите. В развиващите се страни са инвестирани огромни средства. Моделът прогнозира, че там трябва да се наблюдава растеж; нещо повече – не само растеж, а сближаване по нивата на доходите на човек от населението в бедните и в богатите страни (модел на Солоу). Фактически обаче (това е отбелязано във всички изследвания по проблематиката) *разривът в нивата на доходите на човек между бедните и богатите страни се увеличава*.

Нещо повече, ако през 1950-те – 1960-те години е можело да се отделят три групи страни – бедни, средни и богати, то към днешна дата по-голяма част от страните със среден доход се оказва в групата на бедните. Някои страни със среден доход успяха да се присъединят към богатите, но това са единични случаи. И днес в света има или бедни, или богати страни, но средно положение почти не се наблюдава. Никаква конвергенция, на която се разчиташе и каквато се предвиждаше, не произтича.

Защо съществуваше такава вяра в инвестициите? На всекиго е известна производствената функция $Y = F(K, L)$, в която продукцията Y зависи от два фактора – от капитала K и от труда L . Функцията е така построена, че ако капиталът е в незначително количество, добавянето на допълнителен капитал, дори неголям, би трябвало да предизвика много бурен растеж на продукцията Y . Оттук и темата за инвестициите става така популярна – в бедните страни има малко капитал, там той трябва да бъде добавян, тогава ще се наблюдава бурен растеж, след което структурата на икономиката ще се доближи до тази в богатите страни: бедните страни ще се превърнат в богати.

През 90-те години на XX век Робърт Лукас изчислява, че ако при използване на такъв подход се разгледа примера с Индия, с нейното ниво на капиталовъоръженост на труда, с нейните обеми на продукцията, то през 1980-те години вложенията в нея е трябвало да осигуряват 58 пъти повече печалба от капитала, отколкото в развитите страни. В Индия са правени инвестиции, на определени места има достатъчно високи норми на печалба, но търсената печалба не се е наблюдавала – нито 58, нито 30, нито дори 20 пъти – напълно нормални нива на печалба, в определена

степен, може би, превишаващи нормалните, но не в пъти. И, главното – не е регистриран никакъв поток от инвестиции. Обратно, по-голямата част от инвестициите от развитите страни се насочват в същите тези развити страни.

По идентичен начин е направено изчислението по страни за различни времеви промеждутъци. Изследвани са ретроспективни данни за САЩ. Резултатите от моделното проучване показват, че в средата на XIX век в Съединените щати равнището на дохода от капитал би трябвало да е съставлявало около 100%, съответно и лихвеният процент би трябвало да е бил приблизително в този диапазон, което никога не е наблюдавано фактически.

За да се изчистят слабостите на модела, е въведено понятието *човешки капитал*. Лансира се тезата, че е важен не просто физическият капитал, важен е съвкупният капитал, в т.ч. и човешкият – в развиващите се страни се правят инвестиции във физически капитал, но там не достигат инвестициите в човешки капитал и по тази причина резултатите не са удовлетворителни. След като човешкият капитал се включва в числото на факторите, всичко се преизчислява и се достига до по-приемливи изводи. Но в случая трябва да се имат предвид **два аспекта**:

(1) При У. Истърли са представени многобройни изследвания, при които се изчислява не човешкият капитал абстрактно, в парични измерители, което го прави удобен за включване в производствената функция, а в *натурален вид* (в години обучение, например), след което получените данни се съотнасят с данните за икономическия растеж. Изводите, които се правят, са, че не съществува влияние на човешкия капитал върху икономическия растеж, като в някои случаи то е *отрицателно*, при това със статистически значими стойности. Ние никога не знаем дали страната е станала богата, защото влага в определени сфери (образование, медицина), в човешки капитал – или *богатата страна може да си позволи да влага повече средства в тези сфери*. Много изследвания по страни в света говорят за това, че втората хипотеза, най-вероятно, е по-вярна, отколкото първата.

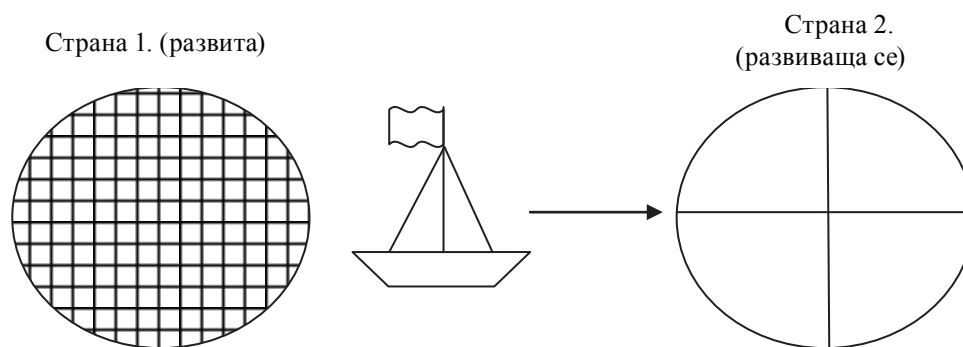
Споровете по отношение на човешкия капитал продължават, но тенденцията за разделение на труда води към очевидния факт, че човек е длъжен да притежава само две свойства: да следи за показанията на приборите и да натиска бутона на съответното устройство. За изпълнение на тези функции не е необходимо сериозно образование, което се потвърждава от китайския опит от последните десетилетия, където милиони полуграмотни селяни, бяха превръщани в работници, поставяни зад стругове (притежаващи всички видове „защити“) за изпълнение на тези две елементарни операции – следене за показанията на приборите и натискане на съответния бутон. Благодарение на тези новопривлечени работници беше осигуряван достатъчно висок растеж за твърде продължителен период от време.

(2) Втори аспект – теорията за човешкия капитал се отнася не за макроикономиката, а за микроикономиката. Тя е разработена на микро ниво. Нещо повече, Хари Стенли Бекър, собствено, автор на теорията за човешкия капитал, е предвидил и нееднократно е предупреждавал, че неговата теория е микроикономическа. Максимумът, за което тя претендира е, че в условията на американския – достатъчно свободен пазар на образование, тя е в състояние да прогнозира колко хора ще по-

искат да получат висше образование и по какви специалности. Тази теория не е предполагала приложение на макрониво. Прилагана е на макрониво, за да се обосноват по някакъв начин традиционните подходи към разбирането за това как се осъществява икономическият растеж. Въпреки това, по-голяма част от експертната общност продължава да говори за вложени в човешки капитал: „Нужни са вложения в човешки капитал, само на тази основа ние ще растем и ще се развиваме”. Ако се разгледа примерът с Русия, то в страната факторът „човешки капитал” действително е достигнал до лимитиращи равнища: 80 % от випускниците на училищата впоследствие получават висше образование.

Могат ли икономики с различна степен на разделение на труда да търгуват една с друга?

Как неоекономиката гледа на този проблем? Страните се различават по степента за разделение на труда. Това е изобразено нагледно на *Фиг. 1*.



Фигура 1. Развитите и развиващите се страни се различават по степента за разделение на труда.

Честотата на мрежата показва различието в степента за разделение на труда. В Страна 1 съществува по-висока степен за разделение на труда, практикуват се повече професии, реализират се повече и всякакви възли от взаимоотношения, спрямо по-слабо развитата Страна 2.

Какво означава това на практика? Икономиката на Страна 1 е по-ефективна от тази на Страна 2. Да отбележим в какво се изразява нейната по-висока ефективност: всичко, което се произвежда в Страна 2 се произвежда с повече разходи за труд на единица продукция, отколкото в Страна 1. Предполагаме, че двете икономики нямат никакви естествени преимущества или недостатъци (въпреки, че в реалността може да бъде и често бива другояче). Тоест, в Страна 2 няма залежи на никакви метали, които липсват в богатата страна и обратно. Ако става дума за банани, то бананите растат еднакво добре и в едната, и в другата страна. Различието е единствено в степента за разделение на труда. В такъв случай, в бедната икономика за всеки продукт се изразходва повече труд, отколкото в Страна 1 (Табл. 1).

Таблица 1. Разходи на труд (в човекочасове) за производството на различни видове продукция в развитата и развиващата се икономики

Стока	Страна 1	Страна 2
Зърно	1 ч/ч	4 ч/ч
Тъкани	2 ч/ч	10 ч/ч
Домашни потреби	3 ч/ч	20 ч/ч
.		
.		
.		
Автомобил	100 ч/ч	∞

Разходите се измерват в трудови човекочасове, изчислени по цялата верига за производство на продукцията. Освен това се приема, че колкото е по-високо технологичното ниво на произвежданата продукция, толкова по-голям е разливът в разходите. Интуитивно това е очевидно. Например, при производството на автомобили – Страна 2, по принцип, не може да ги произвежда. Затова, в таблицата, на съответното място стои знак за безкрайност. Тоест, различието в степента за разделение на труда се изразява в това, че разнообразието от стоки в по-слабо развитата страна е по-малко. Такива са изходните данни. В тази връзка, интерес представлява следният казус.

Съществуват две напълно изолирани икономики, които не знаят нищо една за друга. В определен момент започват да се опознават. Възниква въпросът, как да се взаимодейства и дали въобще да се взаимодейства? *С какво да се търгува и на какви основания?* Бедната Страна 2 желае да търгува, тъй като нейните жители знаят за съществуването на автомобили, радиоприемници, магнетофони, които липсват на местния пазар. По какъв начин всичко това да бъде получено? Очевидно е, че нещо трябва да бъде продадено. Какво може да се продаде, след като всяко местно производство отнема повече ресурси, измерени в трудови човекочасове?

... При определени условия търговията става възможна – час труд в развиващата се икономика ще се оценява по-евтино, отколкото в развитата.

(1) Първото условие, за да взаимодействат двете икономики, се заключава в това, в Страна 2 да се наблюдава достатъчно голяма диференциация на доходите. *Колкото е по-голяма диференциацията на доходите, толкова по-висока е вероятността тези две икономики да взаимодействат.*

Ако в бедната страна има състоятелни хора, те притежават много зърно, много тъкани, много домашни потреби. В случая богатите граждани на развиващата се страна постъпват в съответствие с теорията за полезността. Полезността от голямото количество на определена стокова позиция за тях е малка, а полезността на автомобила, когото те нямат, е огромна. Затова, те са готови да обменят много зърно, тъкани и домашни потреби – всичко, което имат – за автомобил. Затова, ако във втората икономика има хора с големи лични състояния, тогава търговията с развитата икономика е възможна.

(2) Възможно е и второ условие за взаимодействие. Освен, че съществуват бедни и богати граждани на развиващата се икономика, в последната функционира и правителство, което би могло да получи кредит за автомобили, за танкове и за други специални потребности – различните видове *междуправителствени кредити*. Това могат да бъдат кредити за въоръжение, за инфраструктура, за образование, за повишаване потенциала на човешкия капитал. Идеите за това, какво е полезно за развиващите се страни, са най-разнообразни и за тях винаги може да получи някакъв кредит.

След като решението, че страните ще взаимодействат, вече е прието, се установява, че най-ефективно за развиващата се страна е да продава зърно и с получените пари да купува автомобили. В каква пропорция ще се осъществява търговията? Казусът, когото представяме за разглеждане, в най-голяма степен напомня на *теорията за сравнителните преимущества* на Дейвид Рикардо⁴. Изследователят е описвал следната задача: могат ли две страни да търгуват, ако в едната всички стоки струват по-скъпо, отколкото в другата? И неговият отговор бил: ”Да, могат, тъй като това, което струва относително по-малко скъпо, в сравнение с другата страна, може да бъде продавано (в нашия случай - зърно) в нея, като всичко останало ще се купува от нея”. В седма глава от своето произведение „Основи на политикономията”, Дейвид Рикардо демонстрира, че е разбирал добре условията за осъществяване на такава търговия.

Таблица 2. Номинални и еквивалентни (чрез производството на зърно) разходи на труд в двете икономики

Стоки	Страна 1	Страна 2	
		Еквивалентни разходи на труд	Номинални разходи на труд
Зърно	1 ч/ч	1 ч/ч	4 ч/ч
Тъкани	2 ч/ч	2,5 ч/ч	10 ч/ч
Домашни потреби	3 ч/ч	5 ч/ч	20 ч/ч
· · · · ·			
Автомобил	100 ч/ч	∞	∞

Как, в разглеждания от нас пример, би могла да се реализира продажбата на зърно от развиващата се в развитата икономика? За тази цел отработеният човекочас в бедната Страна 2 трябва да се оценява поне четири пъти по-евтино, отколкото човекочаса в Страна 1 (Табл. 2). Само в такъв случай и при такива условия зърното може да бъде продадено. Д. Рикардо е знаел, че не може да се разменя труда на

⁴ Принципните различия между нашия подход и концепцията на Дейвид Рикардо са разглеждани по-подробно в Приложение 1.

осемдесет англичани за труда на сто англичани, но пък може да се разменя труда на осемдесет португалци за труда на сто англичани” (в неговия пример Португалия е по-развитата страна). Той е разбирал, че ако трудът бъде оценен по този начин, тогава търговията е възможна.

Във всяка от разглежданите страни функционира собствена валута⁵. Нека в Страна 1 да е *долар*, което е естествено (развита икономика), а в Страна 2 да е напълно уважаваната валута - *тузрик*. Съотношението между двете валути трябва да бъде установено по такъв начин, че човекочасът в бедната Страна 2 да се оценява минимум четири пъти по-евтино, отколкото в богатата (Табл. 2). Само в такъв случай е възможно осъществяването на търговия между страните.

Търговията с развитата страна води до изостряне на политическите противоречия в елита на развиващата се страна, която се разделя на компрадорска и национална.

Ако валутният курс е такъв, че съотношението едно към четири по разходите за труд се изпълнява точно, скоро се установява, че за развиващата се страна вече не е изгодно да произвежда тъкани и домашни потреби, защото при актуалните условия, за покупката на две единици тъкани ще ѝ е необходимо да изразходва 8 човекочаса, с които да произведе зърно, да го продаде и да купи еквивалент, докато вътрешното производство струва 10 човекочаса (Табл. 3). Същият ефект се реализира по отношение на домашните потреби, единствената разлика е, че неизгодността от собственото производство е още по-очевидна.

Таблица 3. Сравнение на разходите за производство на единица продукция със собствени сили и за покупка при размяна срещу зърно (страна 2)

	Собствено производство	Размяна срещу зърно	Разлика	Страна 2 Страна 1
Тъкани	10	8	2	5
Домашни потреби	20	12	8	6,6
.				
.				
.				
.				
.				
Автомобил	∞	400	∞	∞

Ако е започнало търговско взаимодействие, в Страна 2 най-напред се съкращават най-развитите отрасли. Ако в нея е съществувал отрасъл металургия, той ще се съкрати първи. И заедно с разширяването на търговията, ще се съкращават всички останали отрасли. Това явление е получило две наименования, възникнали независимо едно от друго.

⁵ Налага се да се въведат пари, въпреки че, както ще видим по-късно, в случая далеч не всичко е толкова просто.

По-ранното – това е така наречения *ефект на Ванек-Райнерт*. В книгата на икономиста Ерик Райнерт, този ефект е описан. Някога аз също му дадох свое название, но при запознаването с произведенията на Райнерт, установих, че този ефект вече е открит. От примера на Съветския Съюз, обаче, за мен беше очевиден друг аспект на това явление, затова го нарекох „*инверсия на елитите*”. Какво имам предвид? Съществува развиваща се страна на определено ниво на своето стопанско развитие. В нея функционират отрасли, произвеждащи по-прости, от технологична гледна точка, продукти, но съществуват и по-съвременни производства, прилагащи по-високи технологии за производството на по-сложни продукти. Работещите в съвременните технологични отрасли, имат голяма тежест и значение в страните си. Но, когато започне взаимодействие с развитата страна, те *първи попадат под удар*. Протича инверсия на елитите и тези, които са били първи, стават последни.

В Съветския съюз този процес се наблюдаваше твърде отчетливо. Кой в СССР се считаше за елит: отбранителният комплекс, космосът, учените в различни ипостаси – Академията на науките, Държавният комитет по наука и техника, високо се ценяха производството на стругове и, въобще, машиностроенето в широк смисъл. Именно оттам, основно, бяха издигани висшите чиновнически кадри, а не от селското стопанство. М. Горбачов, в случая, е изключение. След началото на взаимодействието с развитата страна, по инерция тези хора остават върхушка на елита, но икономически те вече се намират в неустойчиво състояние и колкото по-нататък се развива процесът на взаимодействие, толкова по-силно те губят позициите си. Днес най-влиятелните фигури в Русия са хората от петролния сектор⁶.

Защо считаме, че е важно да се говори именно за *инверсия на елитите*? Това *преобръщане предопределя политическите процеси, които протичат във всяка развиваща се страна, като резултат от взаимодействието с развитата*. Определени хора се самовъзприемат като елити, но постепенно започват да губят своите икономически позиции. Тяхната естествена реакция е да се опитат да стопират процеса на взаимодействие. Тези елити се изиявяват като противници на взаимодействието, като противници на промените, а тъй като в общественото съзнание все още са елити, те могат да поведат след себе си широките народни маси. По тази причина процесът, свързан с инверсията на елитите през цялото време води до политическа нестабилност. Винаги се намират слоеве, които губят своето привилегировано положение и са готови да предизвикат новото статукво, финансирайки въстание за връщане към „добрите стари времена”.

В съветската наука – „научен комунизъм”, този момент беше отразен много точно. Там се говореше за това, че в развиващите се страни буржоазията се състои от две части. Едната част е *националната буржоазия*, а втората част – *компрадорската буржоазия*. Компрадорите са тези, които организират взаимодействието с развитите страни и получават своите доходи от това, а национална буржоазия са производителите, които губят доходи от процеса на взаимодействие. И затова

⁶ Още в СССР, в последните години на неговото съществуване, ситуацията започна да се променя, като влиянието на ръководителите от топливно-енергетическия комплекс непрекъснато нарастваше.

„научният комунизъм” твърдеше, че временен (не за целите на световната революция, естествено) съюзник на комунистите може да бъде националната буржуазия; политиката на СССР беше насочена към подкрепа и спонсорство на националната буржуазия в развиващите се страни. Ако се вгледаме към уж „революционните” движения в развиващите се страни, ще установим, че по-голямата част от революционерите, радващи се на подкрепата на Съветския Съюз, бяха образовани хора, *произлезли от управляващите класи*, попаднали в описаната ситуация и възглавили националните революции в страните си.

Ако националните революции побеждават, обаче, веднага възникват проблеми. Лозунгът на националната революция е добър: борба с „несправедливостта”. Несправедливостта е очевидна. Човекочас в дъжд, в жегата, с кирка, под палещото слънце, в пот и кръв, се оценяват четири пъти по-евтино, отколкото в офиса с климатик, където се работи приятно и уютно. Ако се абстрахираме от теорията за човешкия капитал, традиционната икономическа наука винаги е утвърждавала: *човекочасът навсякъде е един и същ*. По своята форма, ентусиазмът на такъв род революции винаги изглежда правилен: „Стига са ни грабили! Когато престанат да ни грабят, тогава ще заживеем истински!”

Революцията побеждава, взаимодействието се прекратява. Не се получава, обаче, да се заживее истински. Да допуснем, че старата система за разделение на труда се възстановява, което, само по себе си, изисква значителни жертви и усилия. Изведнъж се изяснява, че тъканите, домашните потреби и всичко останало започват да струват по-скъпо. Резултатът от революцията, обикновено, е „марша на празните тенджери”. Елитът също е недоволен: той вече е привикнал към автомобилите и останалите „луксозни” стоки, а вече не е ясно как, в новите условия, те да бъдат доставяни.

При тези революции са възможни няколко сценария:

(*Вариант А*) По времето на Съветския Съюз революционерите обявяваха, че строят социализъм и СССР се стараеше да помага под различни форми. В наши дни с нещо подобно се занимава Китай, но засега е трудно да се идентифицира каква е неговата крайна цел - китайският народ живее в хилядолетни цикли.

(*Вариант Б*) Режимът се руши - самостоятелно или при външно вмешателство (особено, ако не се връщат вече натрупаните дългове). Получава се поредната несъстояла се държава (*failed state*).

(*Вариант В*) Режимът би могъл да се прероди: става очевидно, че ситуацията само се е влошила, лидерите на революцията, обикновено от втория ешелон, започват да коригират курса, с което се извършва смяна на едни персонажи от компрадорската буржуазия с други, като по този начин се изчерпва целият смисъл на революцията, а по-нататък всичко се връща по своите места.

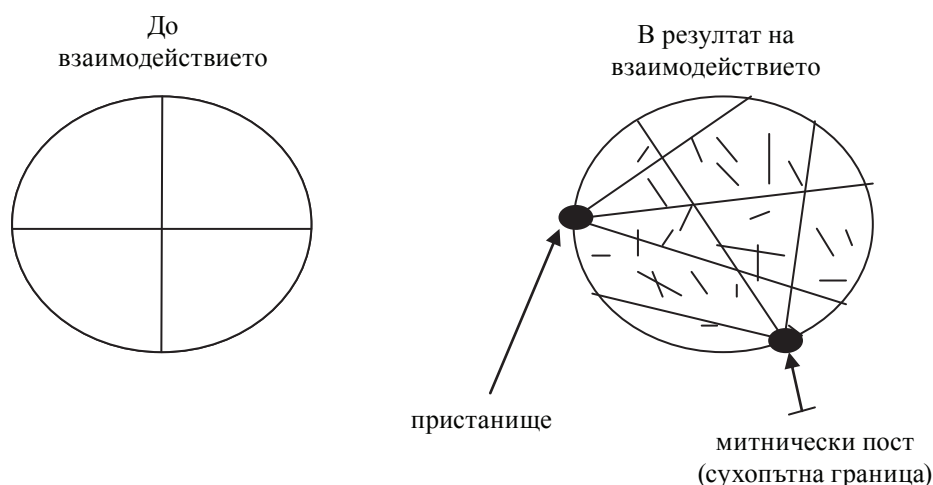
Практически всички страни, които в продължение на много години участват в подобни процеси на взаимодействие (на първо място, това са страните от Латинска Америка с тяхната двестагодишна история на такива взаимодействия), са преминали през три, четири, пет политически цикли от такъв род. По тази причина, когато говорим за „ефект на Ванек-Райнерт”, ние приемаме, че той е чисто технически, а

когато използваме термина – „инверсия на елитите”, подчертаваме, че той определя политическия тренд на развитие в страните от периферията на света. По този начин, на пръв поглед, за развиващата се страна *алтернативата за самостоятелно развитие е неизгодна*.

В развиващите се страни разрушаването на собствената система за разделение на труда се възприема като „зависимост”. Развиващите се страни са принудени да водят конкуренция помежду си за понижаване на стойността на труда.

Защо елитите от развиващите се страни са против взаимодействието, по какъв повод вървят споровете? Те твърдят, че страната им попада в *зависимост*. А развитите страни и ортодоксалните икономисти им отговарят, че не попадат в никаква зависимост, а по този начин се движат по големия път на прогреса.

Главната зависимост в този модел е свързана с това, дали на външните пазари ще се купува или няма да се купува нашето зърно? Какъв е потенциалният негатив? Получили сме *инфраструктурни кредити* и сме преустроили икономиката. Да разгледаме Фиг. 2, тя се касае до инфраструктурата на страната.



Фигура 2. „Модернизация“ на инфраструктурата (Страна 2)

Тук кръгът е територията на страната, а линиите са пътищата. Когато страната не осъществява външно взаимодействие, нейната инфраструктура, най-вероятно, е равномерно разпределена по цялата територия, свързва различните нейни части, осигурява функционирането на собствената мрежа за разделение на труда. Тази ситуация е изобразена в лявата част на фигурата.

Когато започва взаимодействие, тогава протича и преустройство на цялата инфраструктура. Появяват се нови точки, обикновено пристанища, ако границата е сухопътна – митнически пост, съвместно с логистичен център. И цялата инфраструктура се преустройва за: (1) осигуряване доставката на зърно от цялата територия на страната в тези изведени точки и (2) – дистрибуция на получените отвън

тъкани и домашни потреби, по територията на страната. Такъв е смисълът на инфраструктурните кредити, които развиващите се страни получават.

Инфраструктурата вече е преустроена. В страната е прекратено производството на тъкани, домашни потреби и цялата останала сложна продукция. Населението се е съсредоточило по протежение на пътищата, обслужващи износно-вносните потоци. А в определен момент от страната престават да купуват зърно. Какво да се прави?

Веднага възниква въпросът, а защо спира изкупуването на зърно? Може би в Страна 1 е произтекла някаква промяна и там, въобще, са се отказали от зърното? Ако предположим, че става въпрос за пшеница, то сега Страна 1 се е преориентирала към потребление на царевича. Подобен е примерът с хладилниците, произведени в СССР. Във Франция, в определени години, около 80% от продаваните хладилници бяха съветско производство, до решението за забраната на фреона. След това решение всички съветски заводи за производство на хладилници се оказаха ненужни. Тази промяна беше осъществена през 1990-1991 година. Подобен е случаят с промяната в изискванията към шума на самолетните двигатели от средата на 90-те години на XX век. По какви причини Страна 2 може да престане да купува продукцията на определена развиваща се страна?

На Фигура 2 са изобразени само две страни, но по света съществуват още множество други държави и по-голямата част от тях са бедни. Например, Страна 2 е стартирала взаимодействие, но трета държава извършва разчети и решава, че също може да излезе на глобалните пазари и да предложи своите продукти, с което да си осигури така желаните автомобили, приемници и други блага на цивилизацията. За да се приведе оценката в съответствие, собствената валута трябва да се девалвира. Започва конкуренция сред развиващите се страни за понижение на курсовете на местните валути, за девалвация, *за снижение по нивото на оценката на работната сила, по отношение на работната сила на развитата страна и другите развиващи се страни*. Този процес, на постоянна девалвация на валутите в развиващия се свят, се наблюдава непрекъснато, с изключение на последните предкризисни години, когато подобна практика беше забранена от Международния валутен фонд.

Ако изкупуването на зърно от развиващата се страна е прекратено, тя е принудена да девалвира валутата си. При девалвация до съотношение пет тугрика за един долар, това *може да изглежда дори като определен прогрес*: възобновява се изкупуването на зърно и заедно с това става възможно производството на тъкани и, съответно, развитието на собствена лека промишленост. Ако оценката на труда се понижи допълнително, ще се даде възможност за развитие на металургия, например. В процеса на девалвация, се повишава техническото ниво по възможните производства, които стават рентабилни за развитие в страната, но това не допринася за увеличаване на жизнения стандарт на местното население. Статистиката би демонстрирала преход от производство на зърно към производство на тъкани, приток на инвестиции, строителство на заводи, покупка на оборудване. Населението, обаче, ще заживее по-бедно.

Монокултурното взаимодействие поражда дисбаланси в общата система, състояща се от двете икономики. В процеса се образува печалба, която си присвоява агентът, намиращ се извън реалния сектор на двете икономики.

Съществува още един ефект, възникващ в процеса на взаимодействието между развитата и развиващата се икономики. За неговото описание нека изчислим баланса на печалбите и загубите на различните страни, в резултат на такова взаимодействие. Да предположим, че в развиващата се страна, за определен период, са реализирани *един милиард човечески работно време*. Произвеждат се само три продукта: зърно, тъкани и домашни потреби. Ние предполагаме също, че до взаимодействието един милиард човечески работно време се разпределят по следния начин (Табл. 4):

Таблица 4. Разпределение на фонда на работно време и на обемите на потребление до началото на взаимодействието (страна 2)

Стока	Брутни разходи на работно време	Потребление
Зърно	500 млн ч/ч	125 млн.ед.
Тъкани	300 млн ч/ч	30 млн.ед.
Домашни потреби	200 млн ч/ч	10 млн.ед.
Всичко	1000 млн ч/ч	—

В следващата Таблица 5 е демонстрирано как се изменят използването на общия фонд на работното време и обемите на продукцията, в резултат на взаимодействието. Потреблението не се променя, а разрывът между производство и потребление се покрива от външната търговия.

Таблица 5. Производство, потребление и външотърговски потоци в резултат на взаимодействието (Страна 2)

Стока	Брутни разходи на работно време	Производство на продукция	Износ (-) Внос (+)	Потребление
Зърно	1000 млн ч/ч	250 млн. ед.	- 125	125
Тъкани	0	0	+ 30	30
Домашни потреби	0	0	+ 10	10
Всичко	1000 млн ч/ч			

Да анализираме по какъв начин се изменя структурата на използване на работното време в развитата страна, във връзка с установяването на взаимодействие с развиващата се страна (Табл. 6).

Таблица 6. Изменение по структурата на брутните разходи на работно време (Страна 1)

Стока	Износ (-) Внос (+)	Икономия (-) Допълнителни разходи (+)
Зърно	+ 125	- 125
Тъкани	- 30	+ 60
Домашни потреби	- 10	+ 30
Всичко	-	- 35

Установяваме, че балансът е -35 (минус) милиона – такова е количеството, в нашия пример, на освободените, в развитата страна, часове работно време. Полученият резултат демонстрира, че *за развитата страна такова взаимодействие не е много полезно*. В нея са се освободили 35 милиона човекочасове, за чиито носители няма трудова алтернатива. В Страна 1 е нараснала безработицата.

Именно такъв ефект се наблюдава в реалната икономика. В какво се състои проблемът на развитите икономики към днешна дата? В това, че работните места се придвижват в „Китай” (тук става въпрос за друг модел, който ще бъде разгледан малко по-късно, но ефектът е същия). Преди няколко десетилетия, фермерите в развитите страни крайно остро реагираха на факта, че зърното започва да се доставя от развиващите се страни. И за подкрепа на своите фермери, развитите страни бяха принудени да създават мощна система от субсидии, тарифни защиты и т.н. *За развиващата се страна, обаче, нищо не се е променило*. Нейното потребление не се е изменило, единствено се е преустроила структурата на производството, тъй като вече тя произвежда само зърно.

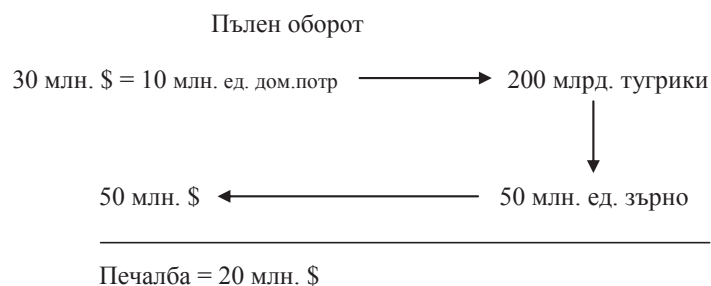
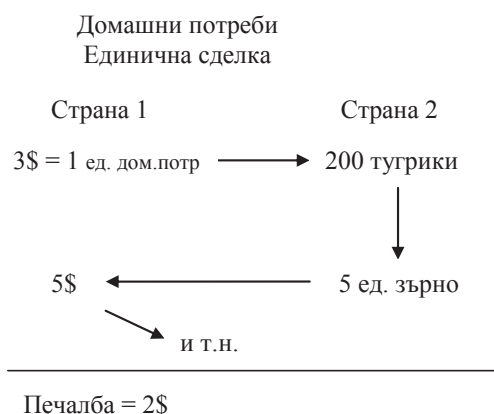
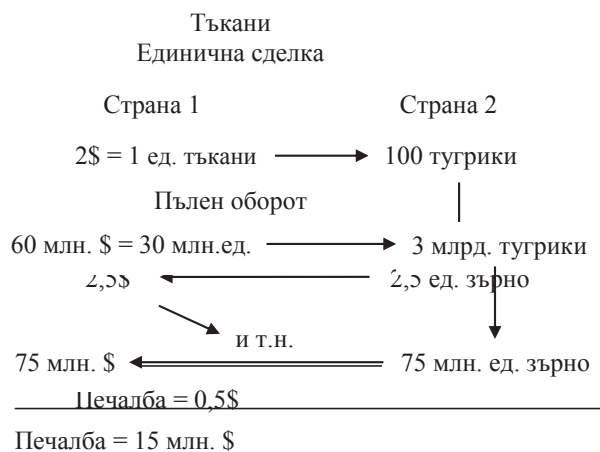
Как изглежда всичко това в парично изражение? В развитата страна циркулира долар, в развиващата се страна – тугрик. Да предположим, че брутната продукция в развиващата се страна е равна на десет милиарда тугрика, т.е. един работен час се изразява в продукция на стойност десет тугрика. Що се касае до развитата страна, нека там един работен час се изразява в продукция на стойност един долар.

За стартиране на взаимодействието е необходимо изравняване на четири човекочаса в развиващата се икономика към един час в развитата, тоест - един долар да се равнява на четиридесет тугрики. При това условие се извършва изравняване на условията по зърното и търговията става възможна (Табл. 7).

Таблица 7. 1 долар = 40 тугрики. Структура на цените

Стока	Страна 1 (в долари)	Страна 2	
		в тугрики	в долари
Зърно	1	40	1
Тъкани	2	100	2,5
Домашни потреби	3	200	5

Взаимната търговия се илюстрира със схемата на Фиг. 3.



Всичко: съвкупна печалба 35 млн. \$

Фигура 3. Схема на търговията

Търговското взаимодействие започва от развитата страна. Закупуват се тъкани за 2 долара и се транспортират в развиващата се страна. Продават се за 2,5 долара, за получените пари се закупува зърно и се продава в Страна 1. Изчислението показва: такава балансова схема означава, че в разчет за период от време, когато приемаме за единица, се е образувала печалба от 35 милиона. *Операцията по продажбата на зърно не носи печалби. Цялата печалба се получава от това, че в развиващата се страна тъканите и домашните потреби се продават на по-високи ценови равнища, спрямо тези в развитата икономика.* Освен това, ако търговските операции се изчисляват в долари, по вътрешни цени на развитата страна, се установява, че се образува *дефицит по търговията с развиващата се страна* – същите 35 милиона долара (Табл. 8).

Таблица 8. Баланс по външната търговия

Стока	Износ/Внос в натурални показатели	Страна 1	Страна 2
		Износ (+) Внос (-) в долари	Износ (+) Внос (-) в тугрики
Зърно	125	- 125	+ 500
Тъкани	30	+ 60	- 300
Домашни потреби	10	+ 30	- 200
Всичко		- 35	0

Това наблюдение е приложимо към която и да е развита страна. В края на XIX век Англия е световна работилница, след което влиза в хронични дефицити по търговския си баланс. Същото явление се наблюдава с днешните Съединени Американски Щати, във връзка с техните отношения с Китай – и тук са налице хронични дефицити в търговията на развитата, с развиващата се икономика. Предложенията, които идват от страна на САЩ са еднозначни: девалвация на юана! Само при такива условия САЩ биха могли да изнасят повече, Китай - да внася по-малко в Америка, което би допринесло за съкращаване на диспропорциите във взаимната търговия.

Развиващата се страна, обаче, в лицето на Китай, не може да ревалвира своята валута! Сделката по износа на зърно не носи никаква печалба на когото и да е било. Тя е необходима единствено, за да постъпват долари в Страна 2. Веднага след като валутата бъде ревалвирана, тази сделка би станала губеща и не би могла да се осъществява. Биха се произвеждали стоки, биха се продавали, но търговията би се осъществявала във валутата (тугрики) на развиващата се страна. Необходимо е тези тугрики да бъдат обменени за долари, вътре в страната, но долари вече не постъпват, тъй като сделката по износа на зърно вече е неизгодна. При продължителен дефицит на долари се извършва обратна девалвация по валутата на развиващата се страна и всичко се връща на старите си места, отпреди ревалвацията. Тоест, в нашия пример, 40 тугрики за 1 долар е горната граница над която ревалвацията не е целесъобразна. Ако има валутни колебания, те ще се осъществяват под тази критична граница.

Описаната ситуация е често наблюдавано явление. Нито една ревалвация на валутите в развиващите се страни не довежда, като правило, до промяна в баланса по търговията (единствено в дългосрочен план, но в този случай действат съвсем различни фактори). При ревалвация първоначално дисбалансът в структурата на производството се съкращава, след което, обаче, в развиващата се страна започват финансови и други проблеми.

Най-типичният пример за финансови и други проблеми от такъв род, свързани с ревалвацията, е Япония, която в средата на 1980-те години ревалвира йената. Отношенията на Япония със САЩ се подобряват, като първоначално не настъпват никакви съществени промени в търговските взаимоотношения. На базата на ревалвираната йена, обаче, впоследствие се издува финансов балон, след което японската икономика рухва, което действа положително на търговския баланс на Съединените Щати.

Отговорът на въпроса - кой получава печалбата, която, както установихме, съставлява 35 милиона долара – е твърде неочакван. Тази печалба е получила някаква *трета сила*. Това са тези лица или организации, които са организирали взаимодействието между двете икономики и са получили печалба. Но, откъде са те самите, от коя от двете страни? Те могат да бъдат резиденти на развитата страна, могат да бъдат резиденти на развиващата се страна. Могат да бъдат и от някаква трета, непосочена от нас, страна. В този случай получената печалба ще бъде записана като доход за тази трета, неизвестна за нас, страна: дали за Швейцария, дали за Сингапур, дали за Хонконг. Получаваме важен резултат, касаещ целия процес на взаимодействие. Извежда се трета сила, като по-нататък в студията ще се запознаем по-отблизо с нея, ще изследваме тази сила, ще анализираме как работи тя и каква роля изпълнява.

Да се върнем към получения от нас резултат - 35 милиона човекочасове, които се освобождават в развитата страна, вследствие на взаимодействието между развитата и развиващата се икономики. В модела на Рикардо този резултат се оценява като изгода от външната търговия за съвкупното производство на двете страни. В действителност, тази изгода може да се реализира само в случая, в който в новата система, състояща се от двете икономики, се постигне повишение по степента за разделение на труда. Такава предпоставка, обаче, съществува далеч не винаги.

Ако има възможност да се повиши степента за разделение на труда в развитата икономика, по какъв начин тя може да се използва? Най-напред, ще възникнат проблеми: в нашия пример ще се появят безработни – фермери, произвеждали зърно досега; а за да се повиши степента за разделение на труда ще са необходими програмисти или поне металурзи. Това е сложен социален проблем. Ако се върнем към стопанската история на човечеството, ще установим, че развитите страни редовно са се сблъсквали с него, понякога той е приемал достатъчно остър характер, но до определен момент, все пак, се е решавал в средносрочна перспектива. *Повишаването по степента за разделение на труда в разширената система, образувана от двете икономики, е единствения възможен ефект от външната търговия за реалния сектор*⁷.

⁷ По-подробно въпросът е разгледан в Приложение 1.

Изводите, които можем да изведем от досега разгледаната проблематика:

Първо. Беше изяснено защо в развиващите се страни субективно процесът на взаимодействие с развитата страна се възприема като *зависимост*. До началото на взаимодействието съществува своя цялостна икономика, своя степен за разделение на труда (и на дадената територия тя е под контрол), с която работят властите, работят бизнесмените, която всички разбират. *Веднага след като започне взаимодействие, системата за разделение на труда започва да се разрушава.* Стартира съсредоточаване за производството на ограничено количество култури, най-често – една култура. Зависимостта се проявява в това, че *търсенето в развитата страна* започва да играе доминираща роля за съдбата на развиващата се страна. Субективно, в развиващите се страни тя се усеща през цялото време, въпреки че икономическата теория твърди, че няма никаква зависимост - растат рисковете, но това е цената за влизането в глобалното разделение на труда.

Второ. Търговското взаимодействие между развитата и развиващата се страна *не е балансирано и не може да бъде балансирано по никакви начини, чрез които традиционните икономисти считат, че това може да се постигне.* В нашия пример търговският дефицит на развитата страна, в търговията с развиващата се страна, съставя 35 милиона долара. (Ако същата търговия се измерва в тугрики – валутата на развиващата се страна, тогава разчетите са балансирани). В окрупнената система, образувана от взаимодействието на две икономики, възниква хроничен дисбаланс, небалансираност.

Трето. По отношение на взаимната изгода от търговията. Без специални допълнителни предположения, *не произхожда никаква изгода* за двете страни от размяната на стоки. Протича *преразпределение*. При това, ние математически доказахме съществуването на някакъв трети играч, когото можем да наречем търговска или финансова олигархия. Страните не получават пряка парична изгода, но в процеса на тяхното взаимодействие се образува печалба (в размер на 35 милиона долара). Може да се счита, че това е именно търсената изгода, но тази печалба, както показаме, се извлича от някаква трета страна. Въпреки разпространеното мнение, че печалбата се образува от обстоятелството, че развиващата се страна продава евтино своите ресурси в развитата, ние доказахме, че именно в тези сделки, теоретически, размяната може да се извършва по еквивалент – при новите условия развитата страна плаща за зърното, толкова, колкото когато то се е произвеждало вътре в нея. *Печалбата за търговеца се получава от това, че в развиващата се страна потребителите надплащат за вносните стоки*⁸, защото в рамките на своята система за разделение на труда те не са в състояние евтино да произведат тези стоки или въобще не са в състояние да ги произведат.

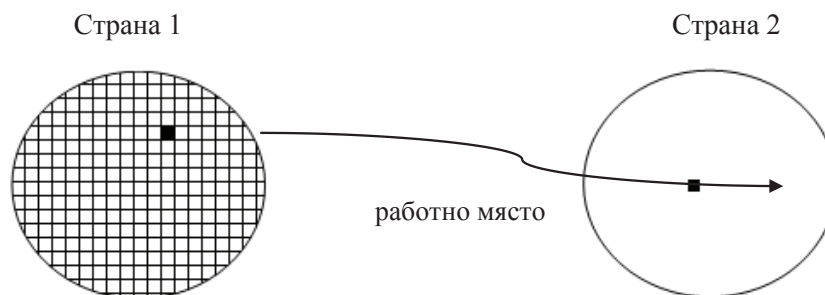
⁸ В нашите разчети ние не приемаме под внимание транзакционните разходи. Впрочем, тяхното наличие принципно не променя нищо, освен в случаите, когато те са твърде големи – тогава взаимодействието може да се окаже невъзможно, доколкото няма да осигури достатъчна норма на печалба за търговския капитал.

II. Иновационното взаимодействие – глобален процес, влияещ върху устойчивостта на световната икономика

Преходът към инвестиционно взаимодействие би могъл да способства за повишаване устойчивостта на развиващата се икономика. За да е възможен такъв преход, трябва да са налични определени условия.

Монокултурното взаимодействие, като правило е задължителен етап от взаимодействието между развитите и развиващите се държави, но (особено в последните няколко десетилетия) след него следва втори етап на взаимодействие, което ние наричаме *инвестиционно взаимодействие*.

Монокултурното взаимодействие между две страни предполага, че час труд в развиващата се страна се оценява по-евтино (в нашия пример - четири пъти), отколкото един час в развитата страна. Естествено, на определен етап, на някого в развитата страна може да му дойде несложната мисъл, че ако различията в нивата по заплащане на труда са такива, тогава защо да не се вземе работното място, намиращо се в развитата икономика и да се пренесе в развиващата се страна (Фиг. 4).



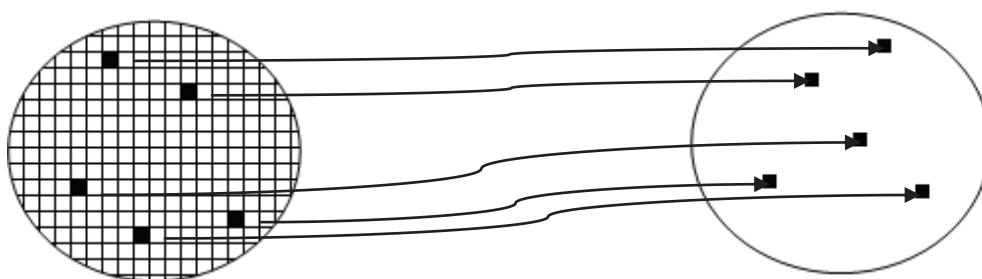
Фигура 4. Инвестиционно взаимодействие

Съществувал е период в стопанската история, когато е било трудно да се направи подобна операция. Работата с оборудване, например през XIX век, е изисквала *определено ниво на образование, определено ниво на майсторство, определена тренираност, определена предварителна подготовка*. Развиващата се страна не винаги е могла да предостави персонал, който би могъл да работи с оборудването, характерно за XIX век. Тенденцията за разделение на труда се заключава в това че, както отбелязахме, всички работни места, по принцип, се унифицират и се свеждат до две прости операции – следене за показанията на приборите и натискане на съответния бутон. През първата половина на XX век тази тенденция все още не се е проявявала в пълна мяра, но след Втората Световна война, развитието на техниката отива твърде далеч и значителна част от оборудването се превръща именно в такова, при което е достатъчно да се следи за показанията на приборите и навреме да се натиска бутонът. На такива манипулации може да бъде обучен всеки средностатистически работник. Когато качеството на работните места достигне до подобно равнище, тогава не съществуват каквито и да е технически препятствия за тяхното

пренасяне на друго място. В някои страни дисциплината и послушанието са важни добродетели, които се изграждат в съзнанието на населението чрез целия му начин на живот и може да се разчита, че преносът на работното място няма да предизвика какъвто и да е проблем.

Да разгледаме илюстрация от историята на Русия. В определен период, царска Русия взаимодейства с развития свят по инвестиционен път. Съществувал е „митът за пролетариата“, когото можем да открием при Ленин и дори при Максим Горки. Двамата, за разлика от народниците, не виждали революционен потенциал у неграмотното, изостанало селячество. Защо тези болшевишки дейатели са разчитали на пролетариата, смятайки го за авангардна класа? Защото по това време неговите представители са били друг тип хора - внасяно е сложно оборудване, което е изисквало майсторство, дълго обучение, с което не всеки е могъл да се справи – именно сред тях се е формирала класа (и тя се описва в литературата) от независими, самостоятелно мислещи личности. Хора, които са били в състояние (това Горки нееднократно го е подчертавал) да водят остри спорове със своите ръководители и със собствениците на предприятията, защото никой друг не е могъл да се справи с поверените му сложни машини. Класата на отговорните, умелите, креативните работници – това е бил пролетариатът. Изглеждало е, че с този слой - свършено нов, развит по друг начин – може да се направи опит за организиране на революция⁹. Независимост, отговорност и заедно с това дисциплинираност (много важно свойство), които се изискват при работа със сложни устройства. Съществувал е такъв обобщаващ термин – съзнателност. Това е мита за работническата класа в Русия от това време.

Сега такъв мит не съществува, като цяло дори е невъзможно такива неща да се предположат. Днес се работи със стругове, снабдени с всевъзможни „защити“ и от работника се изисква да борави елементарно с ръчката, да улавя, да загръща, да опакова. Не се изисква креативност и отговорност, останала е единствено дисциплината. След като първите опити за пренасяне на работни места се оказват успешни, тогава процесът може да бъде продължен и разширен (Фиг. 5)



Фигура 5. Разширяване на инвестиционното взаимодействие

⁹ Впрочем, започвайки от определено време, Ленин на практика се убеждава, че пролетариатът не е еднороден, че в него съществуват различни подгрупи и не всички са еднакво интересни за революционерите.

За развиващата се страна всичко започва да изглежда по друг начин. Преди всичко - преодолява се монокултурната зависимост. Добре управляваните страни могат напълно да регулират разнообразието от отрасли и те го правят, това може да се види по примера на Сингапур, Китай, Виетнам, Тайланд. При диференциацията, която провеждат тези страни, държавната политика за правене на инвестиции е насочена към привличане на широк спектър от транснационални корпорации. Рискът се диверсифицира - ако в един отрасъл възникне криза, то на другите пазари ситуацията е стабилна, като по този начин общата устойчивост на икономиката се повишава.

Обикновено монокултурният етап на взаимодействие предшества инвестиционния (изключенията ще анализираме по-късно). В началото е, както отбелязахме, първоначалната оценка на работния час: каква трябва да бъде равновесната пропорция между труда на работника в развиващата се страна и оценката на работния час в развитата. Докато не стартира търговия и докато тази търговия не започне да се развива на постоянна основа, оценките могат да бъдат най-различни. Трябва да измине известно време, преди окончателната оценка (в нашия пример – 1 към 4) да се формира и да стане устойчива и призната.

Освен това, установяването на монокултурно взаимодействие е съпроводено с гигантски политически трудности, заради това, че развиващата се страна, нейният елит, нейното население, дълго време не се съгласяват с това, че сложилата се оценка се явява справедлива. Тя изглежда пределно несправедлива. И е нужен много дълъг *период за „възпитание на развиващата се страна“*. Тя трябва да премине няколко цикла: да встъпи във взаимодействие, да се разбунтува, да се убеди, че самостоятелното развитие е безперспективно, отново да продължи взаимодействието, отново да се разбунтува, отново да се убеди, че самостоятелното развитие е безперспективно, дотогава докато поне елитът не разбере, че няма алтернативата на взаимодействието¹⁰. В следвоенните десетилетия бяха установени правила за елитите на развиващите се държави, според които елитът беше длъжен да признава и изпълнява някои общи положения и по всякакъв начин да демонстрира, че се е примирил с факта и ще внушава на населението, че равнището по оценката на неговия труд е справедливо.

Практическите механизми са добре известни на всички. Най-известният, когото ние (Русия – бел. на преводача) неотдавна сами преживяхме е *влизането в СТО*. Членството в СТО, означава, че съответната страна е признала правилата на играта. признала е търговските условия, такива, каквито са те, след което обикновено върви поток от инвестиции. На Русия сега ѝ се казва: „След влизането в СТО, потокът от инвестиции ще потече” – не защото това е обусловено от нещо. Просто, това

¹⁰ Докато съществуваше Съветският Съюз процесът по възпитанието на развиващите се държави вървеше крайно тежко и никога не можеше да има увереност в достигането на еднозначни резултати. Неслучайно, изчезването на Съветския Съюз се разглеждаше на Запад като „края на историята”. Предполагаше се, че сега възпитанието на развиващите се държави бързо ще се ускори и резултатите от този процес ще бъдат окончателни.

е разпространение и върху нас на наблюдаваната, досега, закономерност¹¹. Друг механизъм е пълноправното членство в МВФ: определен период успешно взаимодействие с международните финансови организации, със Световната Банка, с Международния Валутен Фонд – всичко това е условие, за преминаване към инвестиционно взаимодействие.

Изключенията от това правило, които са наблюдавани в стопанската история, са само две и половина. Първите две са *Япония и Германия през 1945 година*. По отношение на Съединените Щати, през 1945 година, Япония и Германия са икономически развиващи се страни, с разрушена, неработеща промишленост, с отсъстващи парични системи, с масов глад (в Германия до 1948 година, в Япония – до около 1950 година). Населението е било съгласно с всякаква оценка на своя труд, стига да се спаси от гладна смърт.

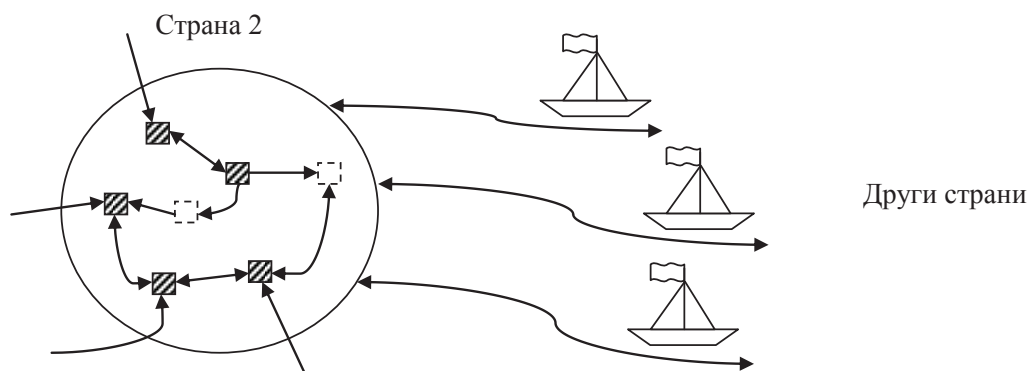
Ако анализираме събитията от последните кризисни години, ще установим, че и досега икономиките на Германия и Япония носят родилните петна на своя произход. По време на първата вълна на кризата от 2008-2009 година, сред страните от G8, най-големи спадове регистрира Русия – минус 8,2%: експортна страна – износът се съкрати, потреблението се понижи, балонът се спука и икономиката на Русия се съкрати. Коя е следващата страна в тази незавидна класация? Това е Япония, с не-голямо изоставане от Русия. Числата се различават, но в пика японският срив беше от порядъка на 7%. А на трето място сред страните от G8 се нарежда Германия със своите спадове от 5,6%. В процеса на инвестиционното взаимодействие, работното място е пренесено в развиващата се икономика, но търсенето в развитата страна си остава. Ако в последната то, по някаква причина, се съкрати, например, заради ипотечната и финансова криза, тогава първи ще пострадат тези, чийто модел е настроен на инвестиционно взаимодействие. В случая, сред големите страни най-силно пострадаха, освен нас, Япония и Германия. *По модела на своето функциониране, те и досега са развиващи се страни, въпреки че е прието да бъдат считани за развити.*

Когато се говори за системи за разделение на труда, не трябва да се споменава национална принадлежност. Не става дума само за САЩ – американската система за разделение на труда е много по-широка от границите на самата държава. Мнозина твърдят, че Германия не зависи силно от износа си за Съединените Щати, но тя, така или иначе, твърде много зависи от износа за американската система за разделение на труда, включително за цяла Европа. Такъв е произходът на германския икономически модел и това, по какъв начин тя го пренесе към Евросъюза, днес предизвиква всички вътрешни конфликти в еврозоната.

Още един важен момент за Германия и Япония. Често се задава въпросът: защо Русия не тръгва по пътя на Южна Корея? Действително, към днешна дата Германия, Япония и Южна Корея изглеждат по-развити страни, отколкото Русия. Началото, обаче, е било съвсем различно: окупация, готовност да се работи за всякакво заплащане. Впоследствие се появяват изгодите. В развиващата се страна се пренасят производства. След известно време там се формира свой вътрешен пазар (Фиг. 6).

¹¹ По отношение на нашата страна не работи друг, винаги подразбиращ се, фактор – нашата страна е неконкурентна по отношение равнището на стойността на работната сила.

САЩ инвестират в развиващата се страна, а тя, на свой ред, изнася продукция за други страни - в изостанала Европа, например, или в Югоизточна Азия.



Фигура 6. Формиране на вътрешен пазар и експанзия

Преходът към инвестиционно взаимодействие повлиява върху направлението на научно-техническия прогрес

През 50-те години на XX век промишлеността е имала съвсем различен облик, спрямо сегашния. Нека го характеризираме като индустриален - огромни здания, напълнени със сложно оборудване, приспособено за работа в тях. Строителството на подобни промишлени комплекси е струвало много скъпо. По тази причина е съществувала възможност да се преговаря за повишаване равнището на трудовото възнаграждение, защото пренасянето на работните места на друго място би било твърде сложно и натоварващо. Германия, Япония и Южна Корея се утвърждават като индустриални сили в периода, когато все още е било възможно да се води успешна борба за повишаване нивата на доходите. Оттогава, обаче, произтичат твърде големи изменения, в това число и в прилаганите технологии.

Да разгледаме по какъв начин, в течение на времето, е еволюирала структурата на основната производствена единица в едно предприятие – цехът и как се е изменял основният производствен инструментариум в тях – струговете.

- Цех

Каква беше традиционната структура на промишленото предприятие до осемдесетте години на XX век и как беше организиран цехът? Това, на първо място, беше мостовият кран - специфично устройство, гредата, която се движи по тавана и ако е необходимо из цеха да се преместват товари, всичко се закрепва за него. Този мостов кран понякога е с проста, понякога – със сложна конструкция. *Цехът се изграждаше около мостовия кран.* Мостовият кран, сам по себе си, е фундаментално съоръжение – мощни колони, мощни фундаменти.

По това време наши специалисти за пръв път отбелязаха, че в някои страни от Запада дизайнът на цеховете започва да се разработва по нов начин: мостовите кранове отсъстваха, всичко беше пренастроено към подов транспорт - релси, електро

и мотокари. Тогава подовият транспорт едва започваше развитието си. Разбира се, сега той силно е поевтинял - растяха обемите на продукцията, производството се рационализираше. Но по тогавашните цени (без значение, дали световните или нашите вътрешни), този начин за организация на производството беше крайно неизгоден. От гледна точка на инвестиционния модел на взаимодействие, обаче, всичко това е твърде ефективно! Цехът може да се демонтира за една нощ и целият подов транспорт да се изнесе. Стените в една топла страна представляват евтино монтиран хангар. Ако са възникнали сериозни проблеми, за минути цялото стопанство може да се премести и да се изнесе на друго място, където условията са по-добри.

- Стругове

До 90-те години на XX век в нашата страна се произвеждаха стругове с високо качество, които се търсеха и за износ, като впоследствие значителна част от този износ беше загубен (той се осъществява и до днес, но е твърде специфичен). В производството на стругове също се случи революция. По-рано акцентът падаше, върху тежките металоемки стругове, инсталирани на „фундаментален фундамент“, особено, когато беше необходима голяма точност. Те, както и цехът, също са капитално съоръжение и ако такъв струг е поставен някъде, е невъзможно той да бъде демонтиран оттам. На тяхно място дойдоха по-малко металоемки стругове с порести основи, които гасят колебанията сами. Тези стругове – по-трудоемки (и наукоемки), поначало бяха много скъпи, докато също не бяха поставени на поточна линия. Но на такъв струг не е нужен „фундаментален фундамент“. Той лесно се демонтира и премества на друго място.

По този начин, според модела на инвестиционното взаимодействие, се преустройваше и моделът на научно-техническия прогрес. Всичко започна да се прави по друг начин. Тук даже не говорим за ръста в дела на отливките и шамповките в металообработката, широкото използване на пластмасата и така нататък. От гледна точка на прилагането на всички тези новости в развитите страни, навярно всичко това е било (или поне на началния етап), крайно неефективно. Но от гледна точка на модела за инвестиционно взаимодействие – максимално ефективно.

Така например през 1994 г. беше подписано съглашението НАФТА – североамериканският договор за асоциация за свободна търговия: Канада, САЩ, Мексико (подобни договори са още по-добри, спрямо споменатите по-горе механизми на СТО). И, започвайки от 1995 година, в северно Мексико стартира истински икономически бум. Огромно количество монтажни (и не само монтажни) производства се извеждаха там от Съединените Щати. Започна епоха на процъфтяване, оживяха старите градове и започнаха да се строят нови. Всичко протичаше достатъчно бързо: към 2000-та година американците престанаха да се вълнуват от вечния проблем за нелегалното пресичане на границата между САЩ и Мексико – мексиканците вече намираха при себе си, на север, напълно прилична работа.

Ето как самите мексиканци описват 2002-ра г.: „Ние се събудихме и изведнъж видяхме: градовете са по местата си, жилищата са там, хората са там, а заводите ги няма! Всички те се вдигнаха и заминаха“. Интересен въпрос: къде отидоха за-

водите и защо? Те всички заминаха за Китай, защото през 2002-ра година Китай влезе в СТО. В Китай работната сила е по-евтина. След това в Мексико се разрази поредната криза. Любопитно е, че сега в Мексико се наблюдава нещо като пореден икономически подъем. Не е за учудване. В резултат на кризата, изискванията към работната заплата се понижиха, а в Китай те, обратно, пораснаха. И струговете извършват обратно пътешествие през Тихия океан.

Третият пример за успешно инвестиционно взаимодействие (освен Германия и Япония) е най-показателен: Китай, който практически веднага започна с инвестиционния път на развитие. Примерът с Мексико показва - 2002 година, годината на влизане в СТО е била преломна. И до тогава инвестициите са влизали в страната, но след 2002 година те тръгват в масов поток, така че дори предизвикаха икономически крах в Мексико. Китай прескочи монокултурния модел, защото в страната има Комунистическа партия, притежаваща достатъчно сили и пълномощия, за да обясни на всеки работник колко струва неговата работна сила, а тя струва точно толкова, колкото е необходимо за тържеството на световната революция. И работникът може да се обръща със своите съмнения в най-близкия партийен комитет, където всичко ще му бъде разяснено пределно ясно. Под влияние на развитието картината постепенно се мени, но първоначално това е било именно по този начин.

Световната научна мисъл разсъждава и досега (за това може да се прочете и при У. Истърли, и в други книги за развиващите се страни) над въпроса *какъв обществено-политически строй и на какви етапи е нужен за модернизация на страната*. Мнозина се консолидират на това, че на началния етап е необходим и полезен *авторитарният модел*.

При инвестиционния тип взаимодействие диспропорциите в световната икономика рязко нарастват. Но и доходите на посредниците значително се увеличават.

Да разгледаме още веднъж финансовия баланс. Ние приехме за условие, че в развиващата се страна има един милиард човечески часове. И всичките разчети са строени, изхождайки от един милиард човечески часове. В развитата страна един работен час се оценява на 1 долар, в развиващата се страна той първоначално се оценява на 40 тугрика, което по курса е равно на 0,025 долара за един тугрик. При тези условия изчислявахме търговията между страните, в рамките на монокултурното взаимодействие. С инвестициите всичко е просто. Нищо не ни пречи напълно да запълним целия един милиард човечески часове на развиващата се страна с пренесените там, от развитата страна, работни часове (Фиг. 7).



Фигура 7. Брутна печалба при преноса на един човекочас от Страна 1 в Страна 2

При монокултурния модел, печалбата от външната търговия, при приетите от нас условия, съставляше 35 милиона долара. В новия, инвестиционен вариант, печалбата ще състави (в пределния вариант на модела) 750 милиона долара, около двадесет пъти повече от това, което дава търговията. Разбираемо е, че заради прехода към инвестиционен тип на взаимодействие, може да се похарчат средства, за да се поддържат международните организации и да се издържа цялата система по правилно възпитание на развиващите се държави, включително и на въоръжените им сили.

И така, работните места са пренесени в развиващата се страна, която сега произвежда повече продукция (примерно за един милиард долара) – да си припомним бурните темпове на растеж в Китай, защото *там сега производителността на труда е такава*, каквато е и в развитата страна. Развиващата се страна консумира за двеста и петдесет милиона. Реализира се печалба от седемстотин и петдесет милиона долара. Дефицитът по търговията на развитата страна с развиващата се страна, в нашия случай, също ще нарасне до седемстотин и петдесет милиона долара. Това е устойчив дефицит, той се наблюдава през цялото време.

Такъв род операции (понякога, за сметка загубата на част от печалбата) биха могли да доведат до *поевтиняване на стоките в развитата икономика*, като при този процес в последната може да се наблюдава или дефлация, или, в краен случай, съществено снижение на инфлацията. Това е ефектът, който се наблюдаваше и който съставляше една от загадките на икономическото развитие през първото десетилетие на XXI век, в навечерието на днешната глобална икономическа криза – по всички разчети, които се правеха, по всички модели, инфлацията в Съединените щати трябваше да бъде по-висока. При такива ниски лихви инфлацията трябваше да бъде по-висока. Всички подозираха (може би, отчасти, справедливо), че се прави манипулация с показателите за инфлация, че такова нещо не би могло да е възможно.

Ако се вземе предвид, обаче, китайският фактор, ще установим, че подобен ефект е възможен. Естествено, трябва да се разбират мащабите на възможните икономии. Да приемем, че определена стока в развитата икономика струва десет долара. Ако крайният монтаж бъде пренесен в развиващата се страна и на него се пада половин работен час, то икономията ще състави 3-4%. Въпреки всичко и това е осезаемо снижение на крайната цена за потребителите.

Ако се анализират конкретните причини за кризата, може да се разгледа мнението на Федералния резерв на САЩ, който, според някои експерти, твърде дълго държеше лихвения процент нисък и манипулираше инфлацията. На подобни твърдения Федералният резерв репликираше: „От наша страна нищо не беше манипулирано, лихвеният процент и инфлацията бяха резултат от действието на фундаментални пазарни фактори”. А крайният резултат е бил такъв, защото от 2002 година насам беше ускорен процесът по преноса на производства в Китай, въпреки че той и дотогава е бил достатъчно мощен. Това означава, че при инвестиционен тип взаимодействие, в развитата страна е възможно *понижаване на инфлацията*.

Нека сега се върнем към развиващата се страна. Тя има профицит във външната си търговия с развитата икономика, равняващ се на 750 милиона. По друг начин казано – постъпват един милиард долара, а за потребление се изразходват само 250 милиона долара. За развиващата се страна тези 750 милиона долара са излишни пари. Какво да се прави с тях? Не могат да бъдат инвестирани – всичко възможно вече е инвестирано, свободна работна сила няма. Дали тези пари да се пуснат за повишаване доходите на населението? Но тогава ще нарасне стойността на работната сила и работните места ще отидат в други развиващи се страни.

Същото ще се случи, ако валутата на развиващата се страна се укрепи твърде силно. Това означава, че за да не се укрепява твърде силно, е необходимо акумулираните долари да се стерилизират, т.е. централната банка трябва да печата от своята валута и да изкупува долари от пазара. В такъв случай, обаче, в развиващата се страна ще се наблюдава висока инфлация и образуване на финансови балони – отново небалансираност, с която правителствата непрекъснато се опитват да се борят по различни начини, но която се явява *постоянен спътник на инвестиционния модел на взаимодействие*. При едновременен поглед към двете взаимодействащи икономики ще се наблюдава добре известното от практиката явление от 80-те години на XX век: износ на инфлация от развитите към развиващите се страни.

За да се премине към инвестиционно взаимодействие, развиващата се страна трябва да осигури устойчивост на своята валута

Да продължим с разглеждане на условията за инвестиционно взаимодействие. Тук има един много характерен момент, който може да се наблюдава при историческия анализ. Когато се осъществява монокултурно взаимодействие, тогава инструмент за регулиране на взаимоотношенията между развитата и развиващата се страна е *девалвацията на валутата на развиващата се страна*. През 50-те – 60-те, отчасти даже през 70-те години на XX век, бяха наблюдавани постоянно преминаващи през развиващите се страни, редовни вълни от девалвации на валути: италианска лира, турска лира и т.н.

По каква причина, по-горе в изложението, беше споменаван МВФ, както и необходимостта от приемане и подписване на неговия устав, изпълнение на условията и спазване на останалите правила, като предпоставка за инвестиционно взаимодействие? *Главното условие на вашингтонския консенсус е – никакви девалвации*. Има различни интерпретации на този консенсус, а в действителност, именно това

е основното изискване! Веднага след като стартира инвестиционният модел на взаимодействие, всяка девалвация се отразява негативно върху доходите на инвеститорите. Тя може да води до увеличаване на печалбите от бъдещите инвестиции, но тези, които вече са вложили средства, започват да губят парите си.

Каква е алтернативата на девалвацията, която все по-често се прилага, от една или друга развиваща се страна, за връщане на нейните конкурентни позиции на международния пазар на труда? Става дума за „*вътрешна девалвация*”. Този термин стана широко известен по отношение на Гърция. Сега се обсъждат проблемите на Гърция и се твърди, че проблемът на страната е в това, че тя е неконкурентоспособна по всеки от моделите на взаимодействие със световната икономика. Но, продължава се, ако Гърция имаше драхма, тя би могла да повиши своята конкурентоспособност девалвирайки драхмата. Гърция, обаче, няма драхма. В Гърция циркулира еврото, което Германия засега не се готви да девалвира. Затова Гърция трябва да проведе „вътрешна девалвация”. Терминът е относително нов и основно, като че ли, е свързан с Гърция, но ако се обърнем към опита на Русия, тогава, разбира се, ще се установи, че всички тези „нови” рецепти са част от традиционното меню на МВФ от края на 80-те и 90-те години на XX век.

Как се провежда вътрешната девалвация? Не се допуска ръст на социалните помощи и на първо място по безработица. Никакви мерки, насочени към борба с безработицата. Нека безработицата расте, нека безработните нямат никакви алтернативи за получаване на средства, тогава те ще бъдат принудени да се съгласят да работят за по-малка заплата, ще бъдат готови да работят за 0,25 „долара”, а ако е необходимо и за 0,20–0,15 „долара” на час. Орязване на социалните разходи, никаква държавна подкрепа за икономиката, с цел противодействие на нейния спад, никакви препятствия пред ръста на безработицата. Именно в това е същността на процеса по вътрешна девалвация. Това е цялата програма по отношение на Гърция, която в момента активно се пропагандира и прилага. Джоузеф Стиглиц и Пол Кругман представиха достатъчно обширна статистика, чрез която се опитват да докажат, че политиката на вътрешна девалвация в действителност досега все още не е помогнала никому. В най-лошия случай тя води до *разпад на държавата*, в най-добрия случай – *не дава икономически ефект*. Вървят спорове, но така ли е, всъщност.

Възниква резонният въпрос, дали според този модел инвестициите биха дошли в Русия, ако тя приеме правилата на играта? Отговорът е: разбира се, че не, поради простата причина, че в много региони по света, включително и в Югоизточна Азия стойността на труда е много по-ниска. Историята също дава своите примери: Русия е преживявала период, през който е преминавала през етап на инвестиционно развитие. Той е започнал през 1891 г. и е свързан с политиката на Витте. Тогава МВФ все още не е съществувал. В Русия е съществувала златна рубла, твърда валута и това се е съпровождало с бурно икономическо развитие. *Влизали са чуждестранни инвестиции*; значителна част от инвестициите, които са се правели вътре в страната, са били чуждестранни инвестиции. Това всъщност е политиката на МВФ, преди той да е съществувал официално. Тази политика се е прилагала и е носела своите плодове, но, единствено в краткосрочен план, защото за поддържане стабилността

на руската валута се е налагало да се вземат гигантски заеми от чужбина, които съветската власт се отказва да изплаща впоследствие – след определен момент разплащането вече е било невъзможно, по принцип.

Съществуват ли алтернативи на монокултурните и инвестиционните модели за взаимодействие между развитите и развиващите се страни?

Ако този въпрос се разглежда извън контекста на разделението на труда, тогава може да се фантазира какво ли не. А ако отчитаме този контекст, ще установим, че възможностите не са чак толкова много. У развиващите се страни има два начина, за да се избегне предначертаната им роля на световна периферия, но в съвременния свят за тях няма условия. Какви са тези алтернативни модели за развитие?

Първата алтернатива се нарича „догонващо развитие”. В историята има четири случая на успешно догонващо развитие: САЩ, Япония, Германия, Съветски Съюз. САЩ е особен случай, приблизително такъв, какъвто е Англия, по отношение на Холандия две столетия по-рано¹². С Германия и Япония механизмът на изграждане е по-прост. Към момента, когато Германия и Япония започват да догонват Великобритания, те я превъзхождат по своята численост на населението, а по съвкупността от пазари, които те контролират или са могли да контролират, са били напълно сравними с британските промишлени зони. Да обърнем поглед към художествената литература, да разгърнем Ч. Дикенс: Англия от 40-те години на XIX век се описва като патриархална страна – без пролетариат и заводи. Разбира се, на определени места те са съществували, дори е имало лудити¹³, но това не е съставлявало основата на съществуването на Англия и нейния дух от това време – всичко това са били периферийни явления.

В литературата описанието на Англия като промишлена страна е някъде от 60-те – 70-те години на XIX век. Германия започва да догонва Англия от 1848 г., след момента на стартиране на процеса по обединението на немските земи (Прусия даже по-рано), т.е. от този период, когато Англия все още не е била в пълна степен промишлена страна. При това, е била налична определена база и когато протича обединението, веднага възниква огромен пазар (развитието рязко се ускорява със създаването на митнически съюз).

Съществували са два фактора за догонващо развитие на етапа, в който това все още е било лесно за постигане.

(1) Най-простият начин – *високите митнически тарифи*. Класическата английска политикономия доказва, че търговията трябва да е свободна, а митническите тарифи трябва да са колкото е възможно по-ниски (идеологията на СТО от наши

¹² В този случай става дума за изменение по фокуса на внимание на финансовия сектор – третата сила.

¹³ Лудитите са социално движение от XIX-ти век на английските производители на текстил, които протестират, често унищожавайки механизирани тъкачни станове, обявявайки се срещу промените, предизвикани от промишлената революция. Лудитите смятат, че тези промени ги оставят без работа и променят начина им на живот. Движението е кръстено на генерал Нед Лъд или крал Лъд, митична фигура, която, като Робин Худ се е смятало, че живее в Шеруудската гора (източник: <http://bg.wikipedia.org/wiki/Лудити>)

дни). Германия създава своя алтернативна икономическа школа (не теория, а именно школа). В определен смисъл, началото е положил Фридрих Лист, въпреки че той е бил вълк-единак и се намира извън пределите на всякакви школи, но от него мнозина са черпели и черпят досега. В началото възниква немската историческа школа, а след това – новата историческа школа: те активно са доказвали *необходимостта от високи митнически тарифи*. (Малко по-горе споменахме за Витте и за неговата политика на силна рубла, но тъй като във времената на Витте не е съществувала СТО, той, заедно с това, е бил привърженик на високите митнически тарифи, предполагайки, че чуждестранните инвестиции са добри за страната в съчетание с високи митнически тарифи.)

Тази теория се оправдава и в Германия, и в САЩ. Средната митническа тарифа в САЩ в началото на XX век е съставлявала 100% - най-високата в света през този период, но американците имали своето оправдание. Съединените Американски Щати са създадени на основата на конституционно съглашение, съгласно което федерацията е могла да получава доходи само от външната търговия – единствено на границите на страната. Всички вътрешни данъци, от вътрешни източници, били събирани в полза на щатите. Задачите на правителствата нараствали, кръгът от задължения се е увеличавал, а финансирането е могло да става единствено чрез повишаване на тарифите, защото други източници не са съществували. Едва през 1912 г. САЩ внасят поправка в конституцията, разрешаваща да се събира подоходен данък.

(2) Вторият фактор – *голямото население* във всички страни. Беше изтъкнато, че малката държава не е в състояние да поеме по този път, каквото и да прави със своите митнически тарифи. Ще се сблъска единствено с проблеми. Необходими са и други допълнителни условия като наличие на инфраструктура, ниво на градско развитие, но в това отношение изискванията не са толкова високи.

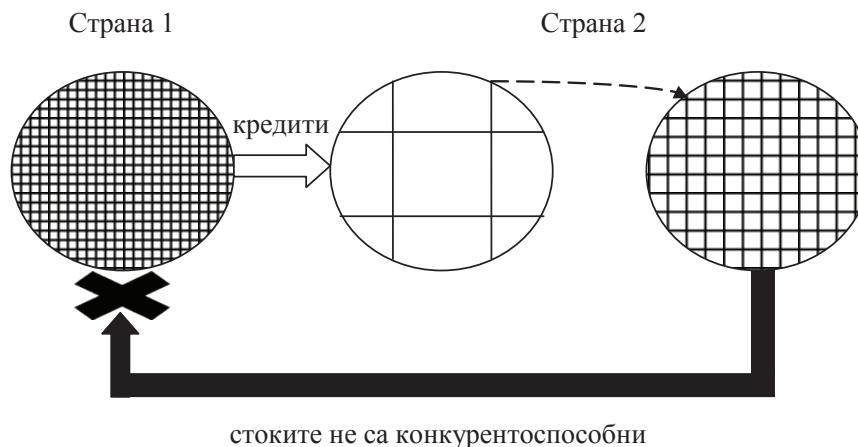
Първите три успешни случая на догонващо развитие се реализират през XIX век. През XX век има само един случай – това е Русия/Съветски Съюз. Преди всичко, населението – сто и шестдесет милиона човека е било достатъчно многобройно. На второ място, всичко се е осъществявало с други методи - вече не е било възможно да се разчита на тарифите и на чисто пазарните последиствия от тяхното прилагане. Твърде голям е бил разливът, гигантският разлив – необходимо е било да се върви от аграрна икономика към вече високо индустриално ниво. В това е била същността на спора между бухаринци и сталинци: да се повтаря традиционният път за постепенно увеличаване по степента за разделение на труда и при това винаги да се остава зад развитите страни, които продължават да вървят напред – или веднага да се скача на нужното ниво? Скокът на това ниво, именно, е индустриализацията.

Какво, в този контекст, е планиране? Наблюдава се развитата страна и се копират постигнатите пропорции, например, на човек от населението се произвежда определено количество стомана. Тоест, задачата е да се произведе определено количество стомана на човек от населението. За производството на стомана и за други нужди е необходимо да се произведат определено количество въглища, петрол, тежка техника. Всичко това се записва в плана. Поначало се наблюдават гигантски

диспропорции – нещо е построено, но липсват суровини, за другите няма потребители, но ако има достатъчно ресурси, в края на краищата всичко се нормализира.

Следващият въпрос: за сметка на какво ще се осъществява финансирането? Това е главният въпрос за всички развиващи се държави. *Само за сметка на вътрешни източници*, защото, когато говорим за външни източници, тогава имаме предвид инвестиционното взаимодействие - страната ще произвежда единствено тези продуктови позиции, които са нужни на развитите страни, но не това, което е необходимо на нейните жители. И така, нужен е източник на вътрешни инвестиции, при това, колкото по-голям скок предстои да се извърши, в толкова по-голям обем тези инвестиции са необходими. Възниква въпросът: „кой ще бъде грабен?”. В Съветския Съюз за това са подходжали само селячеството и немногочислените непмани.

Да анализираме какво би се получило, ако вместо вътрешни източници се използват външни такива (Е. Райнърт привежда примера с Перу, когато по някаква причина той счита за положителен). Нека в развиващата се страна се повиши, за сметка на външни източници, степента за разделение на труда – не до нивото на развитите страни – такова финансиране не може да бъде осигурено, а и населението е недостатъчно. Първоначалните разсъждения са, че няма нищо лошо, ако в страната, за сметка на външните инвестиции, се премине към по-развита система за разделение на труда (Фиг. 8). За тази цел се осигуряват инвестиции, получават се кредити. В резултат доходите се повишават, макроикономическата ситуация се подобрява. Райнърт описва положението именно по този начин – заплатите в промишлеността са се повишили, нараснало е нивото на доходите.



Фигура 8. Безизходен модел за „догонващо” развитие

Новата, по-развита система за разделение на труда, обаче, остава *неконкурентоспособна* в сравнение с тази, която съществува в развития свят (произведените стоки няма на кого да бъдат продавани) като, освен това, получените инвестиции и кредити трябва да се връщат. Райнърт много емоционално описва това, което се случва впоследствие: дошли са от Международния Валутен Фонд и от Световната

банка – и забележителният модел на Перу, който много се харесва на Райнърт, е разбит.

Трябва обаче да не се забравя един важен момент: МВФ никога не идва сам, докато определена страна не го помоли за това. А само в един случай тя би се обърнала към МВФ: трябва да се връщат пари – кредиторите стоят на вратата, а повече отникъде не може да се заеме и цент. По тази причина, въпреки че ситуацията в Перу, първоначално се е подобрявала, перуанците не са били в състояние нищо да върнат и затова се обърчат към МВФ. Международният Валутен Фонд анализира ситуацията и дава своите препоръки: вие разполагате единствено със суровини, превключвайте на суровини. И Перу се връща към монокултурния тип на взаимодействие. Построената система, с по-висока степен за разделение на труда, се разрушава и страната се връща към изходното положение, с единствената разлика, че сега е необходимо да се връщат и дългове. Така, че търсенето на инвестиции от външен източник не е алтернатива¹⁴.

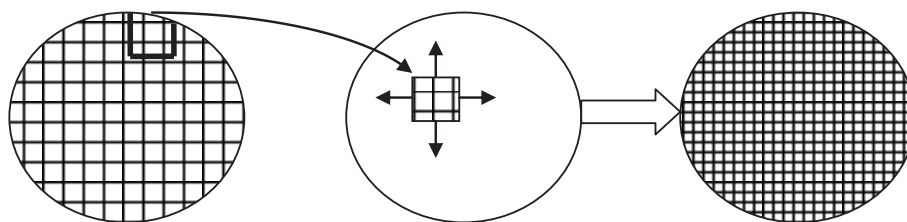
Ако се говори за реална алтернатива, единствената възможност за развиващите се страни е самостоятелния скок до нивото на развитите страни. Но, кой има възможност за такъв скок? Сега мнозина твърдят, че трябва да се възстановява промишлеността. Но тя във всички случаи ще бъде неконкурентоспособна, защото в системата за разделение на труда на отделната страна участват, в най-добрия случай, няколко десетки милиона човека, а в развитата – много повече. До този момент Съветският Съюз беше последният, който с цената на гигантски усилия успя да постигне догонващо развитие. Никой друг, най-вероятно, вече няма да може да направи това. Китай пропусна своята възможност, защото страната тръгна по чисто инвестиционен път: тя произвежда много и най-разнообразни продукти, но не това, което ѝ е нужно, а това, което е необходимо на богатите потребители в САЩ и в Европа.

Единственият останал хипотетичен вариант е Индия, която също има история в инвестиционното развитие, но локално тя е твърде ограничена, затова страната би могла да направи опит за самостоятелно развитие. Индия има население от един милиард и двеста милиона жители, което е значителен ресурс. Там, обаче, също би възникнал въпросът – накъде да е движението и защо, до какво ниво: *всичко трябва да се построи едновременно, с един скок – черната и цветна металургия, машиностроенето, производството на стругове, информационните технологии* – всичко най-сложно в днешния свят. А за чия сметка, за сметка на какви инвестиции да се осъществява икономическият скок? От гледна точка на населението, даже неговиямото увеличение по степента за разделение на труда е добро за самата развиваща се страна, но този път е безперспективен. Мерило за ефективността се явява най-развитата от системите за разделение на труда, тя задава нормата за ефективност. А в

¹⁴ Само по себе си се разбира, че в Перу не е била изградена цялостна система за разделение на труда, а са копирани отделни предприятия, замествайки, по този начин, част от вноса. За тяхното функциониране се е налагало суровините и материалите да се купуват от чужбина, а не е било възможно да се продаде каквото и да е на външния пазар – целта на това мероприятие е била да се повиши нивото на благосъстояние на собственото население.

тази норма за ефективност може да се работи или по монокултурен, или по инвестиционен път на развитие.

Съществува още една интересна стратегия, която развиващите се страни, не са прилагали. Няколко развити страни демонстрираха образец за това, че може да се следва още един алтернативен път. Те са признали, че не може да се възпроизведе цялата система за разделение на труда, поради малките размери на отделната страна, но е възможно да се развива определен фрагмент. Да предположим, че една страна е чисто поле (Фиг. 9).



Фигура 9. Високотехнологична специализация

В действителност тя не е такава, но ние ще я разглеждаме като чисто поле. Да отделим от развитата икономика определен фрагмент от системата за разделение на труда и да го пренесем в развиващата се страна. От този фрагмент ще бъде изградена *по-висока степен за разделение на труда*, така че той да заеме цялото поле. Ще бъде организиран кластер. Тогава местната продукция ще е най-евтина – ще се продава и в развитите, и в развиващите се страни. Този модел не може да бъде осъществен при каквито и да е условия. Преди всичко е необходимо да се изчисли потенциалният пазар – може ли той да бъде овладян и достатъчен ли е, за да се изплати именно такава степен за разделение на труда. Такъв род проекти се оказват успешни на някаква *вълна по изменения на световния пазар*. Следователно, ако една развиваща се страна желае съзнателно да следва такава стратегия, е длъжна да проведе гигантски обем изчислителна работа, с анализ на целия пазар и с прогноза в перспектива. И най-главното, да разбере – лови ли вълната, или не. В сегашните условия никакви вълни, такива, че обзидвайки ги, да се получи ефект на макрони-во, в света не се наблюдават и засега не се предвиждат.

Да обърнем внимание и на проблема за *суровинното проклятие* като бариера пред инвестиционното взаимодействие! В началото на изложението беше изведена предпоставката, че взаимодействието между развитите и развиващите се икономики се осъществява при липса на естествени преимущества (на първо място, у развиващите се страни). Ако в развитата страна растат банани, то тях ги има и в развиващата се страна, и климатичните условия са едни и същи, затова в развитата страна бананите се произвеждат по-евтино, отколкото в развиващата се: борбата с

паразитите се води по-добре, торитбата е по-ефективна, а бананите, най-навярно, се събират с помощта на работи.

Какво се случва, обаче, при наличие на естествени преимущества? Монокултурното взаимодействие се установява, но оценката за единица труд е по-висока (*за сметка на рентната съставляваща*). По тази причина, преходът към инвестиционен тип взаимодействие е *блокиран*. Той е възможен само в една ситуация – ако просто се натрупват пари и рентата не се споделя с населението, което е рядка ситуация. Суровинното проклятие се изразява под формата на „холандска болест”: курсът на националната валута е относително висок, собственото производство изчезва, защото е изгодно всичко да се влага в добив на суровини, инвестиции не постъпват, защото нивото по заплащане на труда е по-високо, отколкото в тези страни, в които няма естествени преимущества.

Друг термин, често използван от експертите е „*капитал от знания*”. Дотук последователно и логично, чрез въвеждане на един фактор – разделението на труда, бяха обяснени процесите, които произтичат в развиващата се страна. А какво, по този повод, казва ортодоксалната икономическа теория, за която факторът разделение на труда е неясен? Първото активно обсъждане на проблема за развиващите се страни е било през 50-те години на XX век. Тогава се появяват моделите на Харод-Домар, Солоу, Ростоу. От края на 80-те и началото на 90-те години върви нова вълна от опити да се опише разглежданият кръг от явления. Въвежда се нов фактор: „*знания*”, „*капитал от знания*”. Съществува обширна литература по въпроса. Нейните автори продължават да дискутират на тази тема. Главното в този фактор е, че това е нещо, което може да расте само постепенно, в зависимост от по-рано достигнатото ниво.

Учените казват: „*две страни се различават по нивото на знания*. Развитата страна по-рано е започнала да натрупва капитал от знания, а развиващата се е встъпила в процеса по натрупване на знания едва сега. Възможно е, че тя ще натрупва капитала от знания малко по-бързо, но все едно, разривът може да остане задълго”. Какви са препоръките? Да се натрупват знания - не трябва да се очакват бързи резултати, това е постепенен процес, но той може да бъде ускоряван. Към днешния ден това се явява тренд и мейнстрийм на разсъжденията от страна на световната икономическа мисъл.

Проблемът за иновациите в икономиката

Понятието „иновация” не носи никакво съдържание. Неговото единствено научно предназначение е да запълва празнината в неокласическата теория и да я прави по-пригодна за описание на реалните явления.

Подобен род въпроси постоянно възникват в хода на научните дискусии. Вече беше коментирано, че неокласиката предполага наличие на веднъж и завинаги за-

дадена система за разделение на труда, относително която се правят всички основни изводи. Икономистите винаги са разбирали, че в този род разсъждения нещо не е както трябва, особено, ако пред тях са поставяни задачи, в които се е изисквало да се разгледа икономическата структура за дълъг промеждутък от време. Очевидно е, че количеството на произвежданите днес стоки и произвеждащите ги производствени единици, е несравнимо с тези, които са били преди 50 или 100 години¹⁵. За да се съвмести представата за неизменната система за разделение на труда с реално наблюдаваните явления, се използва понятието иновации. Иновацията – това е стока, която изначално не влиза в системата за разделение на труда (намираща се в равновесие), появяваща се по неясна причина отнякъде отвън (екзогенен научно-технически прогрес).

На микроравнище, решението за приемане или неприемане на иновациите взема производителят, изхождайки от локални критерии за ефективност, при това, доколкото цените и другите икономически параметри се задават от пазара, се счита, че такова решение, освен това, способства за повишаване на общата ефективност на икономиката.

Ортодоксалната неокласика не вижда смисъл да разглежда задачата за специална интеграция на иновациите в системата за разделение на труда, доколкото приема иновацията като малко изменение, към което пазарната система се приспособява точно по същия начин, както и към всяко друго изменение на външните параметри. Затова, когато се говори за влияние на иновациите върху икономиката, обикновено се има предвид „поток от инвестиции”, всяка от които не оказва забележимо въздействие върху ефективността, но всички заедно са способни силно да я изменят в по-добра посока. Изключение е неокласическата теория за цикъла, която оперира с понятието „шок в ръста на производителността”, който, изглежда, произтича под влияние на иновациите. Впрочем, тази теория не се занимава със съдържателен анализ на иновациите и, напълно вероятно, просто предполага, че такъв род шокове могат да бъдат предизвикани от концентрация, в кратък промеждутък от време, на поток от инвестиции, без да обсъжда причините, по които той произтича¹⁶.

Съвременното неокласическо разбиране за иновациите се разминава с разбирането, което е влагал в това понятие Й. Шумпетер, който първи е включил иновациите в числото на съществени фактори за икономическия растеж. Шумпетер е разглеждал иновациите като голямо изменение, способно да наруши пазарното равновесие и даже изискващо, за своето възплъщение, предварително нарушаване на равновесието (във финансовата сфера). В своята теория за цикъла Шумпетер

¹⁵ Разбирането за разделението на труда в неокласиката е, когато един производител произвежда една стока, която той разменя на пазара за необходимите му други стоки. В неявен вид тук измерването на степента за разделение на труда присъства чрез количеството на автономно произвежданите стоки.

¹⁶ В тази част неокласическата теория за цикъла претендира за поглъщане съдържанието на теориите, свързани с изучаване на така наречените технологични равнища.

също оперира с понятието поток от иновации, обаче, към достоинства на неговата концепция следва да се отнесе това, че при него проблемът за концентрацията на иновациите във времето се обяснява с това, че възприемчивостта на икономиката към иновациите се изменя, в зависимост от това, на какъв стадий от цикъла се намира икономическата система (тоест, научно-техническият прогрес е частично ендогенизиран)¹⁷. Шумпетеровата традиция, в определена степен се е съхранила и влиза в съвременния „иновационен“ дискурс. Въпросът е в това, че тя прекрасно подхожда при обосноваване на исканията за отпускане на обществени средства за научни изследвания и за подкрепа на иновациите. Затова, тя се ползва с популярност сред приложните специалисти, в това число и сред икономистите, работещи в научно-техническата сфера.

В последните десетилетия, около понятието за иновация се създаде обширна литература, разглеждаща най-различни аспекти на това явление. Понятието за иновации, което е създадено изключително за това, да се направи теорията по-адекватна на реалността (това е бил основен мотив на Шумпетер, разбиращ, че наблюдаваните в реалната икономика явления не могат да бъдат описани адекватно в рамките на предпоставките и понятията на австрийската теория), заживява собствен живот. При това, не толкова научен, колкото социален. В този ипостас на социалното явление, понятието обраства с различен род митове. В основата на тези митове лежат конкретни примери, обаче, тези примери никога не са анализирани детайлно. Те са подбирани, за да потвърдят вече наложилите се мит. При това, ортодоксалната икономическа теория, която е прехвърлила отговорността за икономическото развитие върху екзогенния научно-технически прогрес, дава на този мит твърдо „научно“ обосноваване. Въпреки, че тя не одобрява самия мит.

Нашата гледна точка се заключава в това, че зависимостта между икономическото развитие и иновациите е напълно противоположна. Не иновациите влекат след себе си икономическия растеж, а икономическият растеж създава възможности за внедряване на иновации и стимули за тяхната разработка. По тази причина, главната ни задача е изследване на механизмите за икономическия растеж. Не трябва да се мисли, че ние отричаме самата възможност за това, някои открития и направените на тяхна основа иновации, да са способни да повлияят на хода на икономическото развитие. Навярно, в историята е имало такива (и, най-вероятно, по-голямата част от тях – в периода до промишлената революция). По-голямата част от иновациите, обаче, има друга природа и играе съвсем различна роля.

¹⁷ Обаче, има и проблем: съгласно концепцията на Шумпетер, на стадия на ръст, потокът от реализиращи се инвестиции би трябвало бързо да намалява, в същото време, когато емпириката (в краен случай, в трактовката на привържениците на теорията за технологичните равнища) говори за това, че именно в тези периоди потокът от иновации не спада, а обратно, расте, или поне – на първите етапи. Собствено, на това място се появява също много популярното понятие за „синергията“ на технологиите и за съставляващото ядро на теорията за технологичните равнища.

Заклучение

Проблемът за нарастването на диспропорциите в световната икономика, свързано със значително развито взаимодействие между развитите и развиващите се икономики, заема все по-важно място в дискусиите между представителите на съвременните научни школи. **Неоикономиката, като теоретична концепция, родила се сравнително неотдавна, дава своята интерпретация на протичащите процеси – в рамките на глобалната икономика, стигнали до своя логичен завършек с актуалната икономическа криза от последните няколко години.**

В студията се извеждат няколко основни изводи по темата:

- ✓ Инвестициите и иновациите не биха могли да имат това сакрално важно значение, което им отрежда ортодоксалната икономическа наука, ако те се осъществяват в неподходящи условия, от гледна точка на разделението на труда.
- ✓ За да се осъществява взаимна търговия между страни, прилагащи различна степен за разделение на труда, е необходимо наличието на определени условия и предпоставки, свързани с различната оценка на труда в отделните държави, както и с политически консенсус, сред елита на развиващата се страна, по отношение на готовността за осъществяване на монокултурно взаимодействие с развитите страни.
- ✓ В процеса на монокултурно взаимодействие се детерминира определена, трета сила – търговска или финансова олигархия, – която е основния бенефициент на финансовите ползи от взаимодействието между развити и развиващи се икономики. Между самите взаимодействащи страни се извършва структурно преразпределение на произвежданите стоковите позиции, като единствената полза за развитата страна е възможността за задълбочаване по разделението на труда в доминираната от нея окрупнена икономическа система, а за развиващата се страна – достъпът до продукти, произвеждани единствено в по-богатата икономика. Заедно с това се наблюдават и недостатъци при осъществяване на търговското взаимодействие между страните, като за развитата страна те са свързани с нарастване на безработицата и с увеличаване на търговските дефицити, а за развиващата се страна – с попадане в състояние на зависимост от търсенето в богатата страна, със загуба на високотехнологични производства и със специализация в производството на първични ресурси.
- ✓ Инвестиционният тип взаимодействие между развитите и развиващите се страни рязко увеличава диспропорциите в глобалната икономика, както в богатите, така и в бедните страни, но от друга страна многократно увеличава печалбите за финансовия сектор, вследствие на това взаимодействие, както и дава достъп до високотехнологични производства на страните от Третия свят.
- ✓ В съвременната икономическа практика съществува проблемът за суровинното проклетие, който се състои в невъзможността на някои, богати на при-

родни ресурси, страни, да се включат активно в процеса на инвестиционно взаимодействие, поради високата вътрешна стойност на трудовите ресурси.

- ✓ Ортодоксалната икономическа наука въвежда понятието „капитал от знания”, чрез което безуспешно се опитва да намери адекватно обяснение на протичащи процеси в реалната стопанска действителност, свързани най-вече с научно-техническия прогрес, третиран като екзогенен фактор за икономиката.
- ✓ Посочват се алтернативи на монокултурния и инвестиционния модели на взаимодействие между развитите и развиващите се страни, които биха могли да имат конкретна практическа полза и за България.
- ✓ Рекапитулацията на хипотезата показва **наличие на доказателства за това, че взаимодействието между развитите и развиващите се страни води до нарастване на диспропорциите в световната икономика, достигащи своя краен етап в избухването на структурни кризи в мащаба на цялата планета.**

Въпросите, които все още очакват своето теоретично решение, могат да бъдат обобщени в следните групи:

- изграждане на по-детайлизирани математически модели имитиращи реалните процеси, свързани с осъществяването на монокултурно и инвестиционно взаимодействие, за по-задълбочено изучаване на закономерностите и тенденциите, реализирани в резултат от тези процеси;
- необходимостта от по-подробно анализиране на ролята, която играе финансовият сектор (третата сила) за ускоряване на взаимодействието между страните, прилагащи различна степен за разделение на труда;
- търсене на решения, на теоретично ниво, за поне частично компенсиране на негативните последици от взаимодействието между развити и развиващи се страни, в контекста на разделения на труда;
- разработване на цялостен алгоритъм, на равнище национални икономики, за прилагане на алтернативни модели за икономическо развитие, надграждащи опита, натрупан при осъществяване на монокултурно и инвестиционно взаимодействие между страните;
- организиране на научно-изследователски институти, в рамките на Неоекономика, по всяко от направленията на теоретични изследвания, свързани с проблематиката по взаимодействие между развити и развиващи се икономики, в които да се включат голям кръг от специалисти, работещи в различни области от научното знание, за по-нататъшно изследване на закономерностите и механизмите, осигуряващи устойчиво развитие на глобално, регионално и национално равнище.

Приложение 1

Схемата на неоикономика за монокултурно взаимодействие между две страни прилича на теорията за сравнителните преимущества на Дейвид Рикардо, но в действителност между тях има принципни различия

Ако бъдат сравнявани модела на неоикономика и известния модел на Дейвид Рикардо от чисто математическа (по-скоро аритметическа) гледна точка, се създава впечатление, че става въпрос за един и същ модел. В неоикономиката и при Рикардо, обаче, моделите са икономически, а от икономическа гледна точка различията са твърде съществени. От икономическа гледна точка са важни не числата, а точното описание на ситуацията, за която се отнасят. В неоикономика и при Рикардо се разглеждат различни ситуации, съответно и ходът на разсъжденията, и изводите се различават.

Най-главната разлика се заключава в следното: **Неоикономика разглежда взаимодействието между две страни при предположението, че те се различават по степента за технологично разделение на труда.** Що се касае до Рикардо, то при него разсъжденията са основани на **естественото разделение на труда, базирано на природните или придобитите преимущества.** При това, някои забележки на Рикардо дават основания да се предположи, че той знае за технологичното разделение на труда, обаче и в тези случаи **остават съмнения – действително ли става дума за технологично разделение на труда или за естествено, основано на придобити преимущества.** Това е много съществена разлика. Изводите, които се правят при предпоставката за естествено разделение на труда силно се различават от изводите, които могат да се направят при предположение, че става дума за технологично разделение на труда.

Теорията за сравнителните преимущества е основана на просто съображение: Разглеждат се две икономики, в едната, от които разходите на ресурси (при Рикардо – труд и земя, в неоикономика – само труд) за производството на различни продукти са по-големи, отколкото в другата. Но, ако тези различия във величината на разходите не са еднакви, възниква възможността така да се преразпределят разходите на ресурси в двете системи, че в резултат, в системата, състояща се от две икономики, да се постигне икономия на ресурси. Това е обобщен поглед на ситуацията. От тази позиция се вижда възможност за икономии, но тя нищо не говори за това, дали тя ще бъде реализирана. Въпросът е, че както показват разчетите, икономията на разходи действително се случва, но само в една от участващите във взаимодействието страни. В бедната страна нивото на потребление остава неизменно. Рикардо не е изчислил това до края, а навярно не е и могъл, доколкото не е формулирал ясно предпоставките, в чиито рамки е разглеждал проблема.

Следователно, за развиващата се страна няма никакви причини да участва в размяната. Общото знание, получено от висотата на птичи полет, че така ще бъде

по-добре за „глобализираната“ икономика, не може да служи като аргумент за нея (за развиващата се страна)¹⁸. На практика, както описахме по-рано, резултатите от участието в размяната се възприемат от мнозина като зависимост. Това обстоятелство, че беше решена проста аритметическа задача и получен интересен отговор, има крайно слабо значение от гледна точка на икономическия анализ. Освен това, сме длъжни да разберем какви други условия, излизайки извън пределите на зададените аритметически параметри, трябва да се изпълнят, за да може потенциалната **възможност** за взаимодействие да се превърне в **реалност**. В края на краищата е видно от повседневната стопанска практика, че **развитите и развиващите се страни търгуват една с друга, въпреки всички свързани с това трудности, и не винаги става дума за стоки, чието производство се опира на някакви естествени преимущества**.

1. Едно от тези условия вече беше формулирано. Беше показано, че условие за начало на търговията може да бъде диференциацията по доходите на населението в развиващата се страна. Само диференциацията на доходите, обаче, не е достатъчна, за да започнат икономиките да взаимодействат. Ако две икономики произвеждат един и същ набор от стоки, то нищо няма да се получи. Важно е по-развитата икономика да произвежда стоки, които по принцип не могат да бъдат произведени в бедната икономика (в разглежданата таблица на произвежданите стоки специално беше включен автомобил, който в Страна 2 е невъзможно да се произведе). Само наличието на такива стоки може да послужи като импулс за начало на търговията. Рикардо, навярно, е подозирал това, тъй като няколко пъти споменава за изгодите, свързани с **разнообразието** от стоки, които стават достъпни при осъществяване на външна търговия. Но при него разнообразието, най-вероятно, е следствие от естественото разделение на труда – това е ясно от обстоятелствата, заради които той разпространява тези изгоди и върху развитата страна. Но в описваните примери разнообразието от стоки не се разглежда, затова не е ясно в каква степен той е разбирал това условие.

2. Следващо условие може да се явява разликата във функциите на полезност за жителите на развиващите се страни. Тоест, сред жителите на развиващите се страни има такива, които са готови да не си дояждат и да ходят в дрипи, заради придобиването на автомобил, например. Допълнително условие тук, както и в предишния случай, се явява по-богатата номенклатура от стоки, която развитата страна може да предложи на развиващата се.

Като цяло, зад простата аритметическа задача стои множество от съдържателни икономически проблеми и това как те се решават, или въобще не се разрешават и защо, собствено, то определя различието между икономическите теории.

¹⁸ Въпреки, че именно към такива аргументи прибегва обикновено съвременната ортодоксия, описвайки изгодите от участието в международното разделение на труда.

Рикардо е разработвал своята теория в условията на всеобщата убеденост, че пари = злато. Той е успял с чест да се измъкне от тази ситуация, но с цената на загубата на важни аналитични резултати.

Още едно съществено различие на подхода на неоекономиката, от подхода на Рикардо към проблема за взаимодействието между развитите и изостаналите икономики, се заключава в това как се определя ролята на парите. Да припомним, че в нашия анализ ние бяхме **принудени** да въведем пари, тъй като беше ясно, че ползвайки се само от изходните условия, на първо място, от разходите на труд в човеческите часове за производството на различни стоки във всяка от икономиките, е невъзможно да бъде описан процесът на взаимодействие между две страни. Необходимо беше да се въведе някакъв инструмент, позволяващ да се съизмерват човеческите часове, изразходвани в различни условия. **Ние предположихме, че такъв инструмент могат да бъдат парите и показахме не само как те изпълняват ролята на необходимия ни инструмент, но и че едновременно те могат да обслужват процеса на търговията.**

Какво прави Рикардо? Това, всъщност, е много интересно, макар и извънредно объркано. Въпросът е, че ако различията в производителността са обусловени от естествените условия, то моделът на търговия може да се опише въобще без пари, само предполагайки бартерен обмен. Но тогава би ставало дума не за външен модел, а за модел на вътрешна търговия. Този модел изглежда по следния начин: в единната икономика действат ефективни и неефективни предприятия. Изглежда, че ефективните предприятия би трябвало да изместят неефективните и с това да се приключи. Ефектът от икономията на ресурси ще бъде много по-голям от този, който се получава в модела за сравнителните преимущества (и впрочем, той ще бъде съсредоточен в тези предприятия, които „работят“ за изостаналата икономика). За да не се получи това, е необходимо да се въведат допълнителни условия. Едно от тях е добре известно: Рикардо забранява преливането на капитали между ефективните и неефективните предприятия¹⁹.

Освен това, той въвежда пари. От една страна, това са едни и същи пари (златото), което е естествено, след като базовият модел е моделът на единната икономика. Но това са и различни пари, доколкото те не могат да бъдат използвани пряко във взаимоотношенията между различните части на икономиката, а само опосредствено – чрез някакъв запас от пари, с които са снабдени тези същите различни части на единната икономика. Сделките, извършвани между различните части на икономиката, влияят по различен начин на запасите от пари, измененията в запасите

¹⁹ Именно от такава система на разсъждения се е родила идеята за свободното движение на капитали между страните. В нейната основа е желанието да се получи цялата икономия от разходи на ресурси за световната икономика, а не само тази, която се получава в резултат от външната търговия по схемата на сравнителните преимущества. За всяка страна се предлага да търси своето място в системата за глобално разделение на труда, в съответствие с притежаваните от нея естествени преимущества.

влият на условията за търговия в различните части на икономиката, а също така – на условията по сделките между частите. А в резултат от взаимодействието на всички тези фактори ще се установи някакво равновесие, което ще съвпада с очакваните резултати: преразпределяне на разходите за труд в съответствие с теорията за сравнителните преимущества. Вярно е, че всичко това се илюстрира с пример за единични сделки и никога не се изчислява докрай.

На това място е необходимо да се отбележи, че Рикардо изглежда не е разбирал добре своя модел, тъй като е бил принуден да се впусне в объркани разсъждения за парите, за това как се формират запасите, какво им влияе. И той завършва своите разсъждения с известния пасаж, че „народите по света би трябвало отдавна да са се убедили в това, че в природата не съществува образец на стойността, на който те биха могли безпогрешно да се опрат”. Трябва, обаче, да се отдаде нужното на Рикардо. Съоръжената от него сложна картина на външната търговия, първо, му позволява да получи този резултат, към който се е стремил (и който съвпада с резултата получен от нас), на второ място, отразява реалните практики от деловия оборот, което я прави разпознаваема. Тя, обаче, никак не може да се нарече аналитична.

От тази картина е невъзможно да се види простата и ясна зависимост, съгласно която при външната търговия ориентир за курсовете на валутите се явява изравняващата разходите на ресурси (в нашия случай – разходите на труд) за производството на единица стока пропорция, по която произтича разделяне на ранжираната, по съотношението на разходите, номенклатура от стоки (Табл. 2) на такива, които се изнасят от по-слабо развитата страна и тези, които се внасят в нея. Разбира се, днес икономистите виждат тази зависимост. Те знаят, че девалвацията на националната валута повишава конкурентоспособността на страната и даже признават, че това произтича за сметка поевтиняването на работната сила. В условията на днешната криза това знание е твърде актуално, доколкото много страни, в търсене на изход от тежката ситуация, се стремят да понижават курсовете на своите валути (а тези, като Гърция, които не могат да направят това, провеждат „вътрешна девалвация”).

Но днешните икономисти не разполагат с аналитични инструменти, за да се анализира пълната картина на външната търговия в нейната взаимовръзка с вътрешната структура на икономиката. Трябва, обаче, да се разбира, че Рикардо се е намирал в крайно сложна ситуация. Той е живял в период, когато се е считало, че парите и златото са едно и също нещо. Той е разбирал условността при използването на златото, откъдето са и неговите оплаквания. На нас в това отношение ни е по-лесно: ние знаем, че пари могат да бъдат просто разрисувана, нарязана хартия и това обстоятелство силно облекчава нашия анализ.

Всъщност, нищо не пречи да допълним нашия анализ, въвеждайки за разглеждане златото. Нека в двете страни се произвежда злато (като продукт за потребление и като паричен материал). Доколкото нито една от участващите в размяната страни не притежава естествени преимущества, както ние предположихме, то разходите

на труд за производството на единица злато, ще зависят само от степента за разделение на труда. Да допълним по-рано съставената от нас таблица 2 със стоката „злато” (Табл. 9).

Таблица 9. Разходи на труд (в човечески часове) за производството на различни видове продукти в развитата и в развиващата се икономика (разширен вариант)

Стока	Страна 1	Страна 2	$\frac{\text{Страна 2}}{\text{Страна 1}}$
1	2	3	4
Зърно	1	4	4
Тъкани	2	10	5
Домашни потреби	3	20	6,66
.			
.			
.			
Злато	10	100	10
.			
.			
.			
Автомобил	100	∞	∞

Съотношението между разходите в развиващата се и развитата икономика за производството на единица злато съставя 1:10. Ако в двете икономики всички цени, включително и оценката на разходите за труд, се изразяват в злато и търговията се води също в него, тогава именно съотношението между относителните разходи за производството на злато ще задава линията на отсичане. На развиващата се страна ще ѝ бъде изгодно да изнася стоки, разположени в Таблица 10 над златото и да внася тези, които са разположени отдолу. Нищо принципно ново не носи това включване на златото в нашия анализ, освен:

1. При използване на златото, в качеството му на вътрешни и международни пари, търговските условия за развиващата се страна ще бъдат по-неблагоприятни. По същността си, става дума за принудителна предевалвация на нейната валута.

2. Изведените от нас диспропорции във външната търговия ще се усилят: търговският дефицит на развитата страна ще нарасне, точно както и количеството на освобождаващите се в нея човечески часове. Също така, ще нарасне и печалбата на търговските посредници.

3. При използване на златото, стоките на развиващата се страна се продават в развитите наистина „на безценица”. Действително, след като в Страна 2 оценката на човеческия час съставя 1/100 единици злато, то вътрешните цени на зърното ще съставят 0,04 единици злато, в същото време когато в развитата страна те са 0,1 единици (при оценка на човеческия час от 1/10 единици злато).

4. При това, ще съществува двойствена ситуация по отношение на стоките, разположени между зърното и златото. При техния внос те ще се продават на пазара на

развиващата се страна по-скъпо, отколкото тя би могла да ги произведе сама, но все едно, няма да е изгодно те да бъдат произвеждани, доколкото в парична оценка е за предпочитане трудът да се използва за производството на зърно.

За Рикардо проблемът на анализа се е заключавал в следното: нито Англия, нито Португалия, които той е разглеждал в качеството на пример, въобще не са произвеждали злато, обаче, де факто, са го използвали в качеството му на паричен материал както във вътрешната, така и във външната търговия. Трябвало да се обясни как златото, въобще, е попаднало в тези страни, в резултат на какви именно търговски операции. А как това да бъде направено, след като в тези страни не е съществувал какъвто и да е ориентир за съизмерване на разходите за производството на злато?

Разглежданият от Рикардо пример за размяна на вино със сукно чрез златото, ако се анализира с помощта на нашия подход, е възможен само в този случай, в който и в двете страни съотношението на разходите за „добиване” на златото се намира в промеждутъка между съотношението на разходите за производство на вино и на сукно. Но това означава, че „стойността” на златото в двете страни трябва да се различава. Така се и получава - при Рикардо златото изглежда да е едно и също, и едновременно е различно. Оттук и всички негови неясни разсъждения, които не толкова проясняват ситуацията, колкото объркват още повече и които завършват с оплакването за отсъствие на „образец на стойността”. Даже от този бегъл анализ виждаме, че проблемът за парите в икономическата система съвсем не е така прост и очевиден, както се опитват да го внушат неокласиците. Или, ако се гледа по друг начин, е много прост, ако се избавим от редица предразсъдъци относно парите.

Съвсем не е задължително международната търговия да доведе до ръст на обемите от производство в системата, състояща се от две икономики. Най-вероятният резултат ще бъде появата на безработица и понижаване на заплатите на наемните работници в развитата страна.

Какво да се прави с 35-те милиона човекочасове, освобождавани в развитата икономика? Рикардо е смятал, че те могат да бъдат използвани за производството на допълнителни количества стоки, така че ефектът от външната търговия да се прояви в повишаване на съвкупния обем от производство на стоки. От наша гледна точка такъв извод е твърде прибързан.

Да анализираме ситуацията по-подробно. Какво означава, когато говорим, че в развитата страна съществува развита система за разделение на труда? Да предположим, че структурата на развитата икономика прилича на тази, в която съществуват фабрика и 150 фермери. В резултат от взаимодействието с развиващата се страна, няколко фермери ще се разорят, доколкото тяхната продукция е била заместена от внос. Да разгледаме какво ще се случи с фабриката. Тя е загубила част от своите купувачи, но е компенсирала това (макар и не в пълна степен) с доставки за чужбина. В резултат, ефектът от разделиението на труда във фабриката ще се понижи. Ако общите загуби на купувачи (в превод – на фермери) съставят по-малко от 50 човека, то фабриката ще продължи да съществува. Ако са повече от 50 човека, то степента за разделение на труда вътре в страна 1 може да се понижи. На мястото на

системата от фабрика и 100-150 фермери ще дойдат няколко занаятчии с по десетина потребители всеки, а производителността на икономиката ще падне.

Да предположим, обаче, че такова нещо не се е случило и общото число останали без работа фермери съставя точно 11 човека. Десет от тях могат да продължат да се занимават с фермерство, а един – да стане занаятчия и да започне да произвежда маси. На пръв поглед изглежда, че произвежданите в тази малка система зърно и маси ще бъдат допълнителни към тези, които са се произвеждали общо в двете икономики до началото на взаимодействието и че това е търсеният резултат! В случая, обаче, има една пречка. Тези, които ще съставят такава система, ще бъдат принудени да се примирят с понижаването по нивата си на потребление, в сравнение с тези, които работят в системата, състояща се от фабриката и съответстващото количество фермери. По същността си, на територията на развитата страна ще функционират две икономики с различни параметри: развита и по-изостанала.

Този, който трябва да продължи трудовата си заетост в качеството на занаятчия, най-вероятно ще предпочете да потърси работа във фабриката – предлагайки отстъпка по заплащането на своя труд, в сравнение с действащите ставки. Останалите десет фермери ще бъдат принудени да произвеждат масите си сами, тоест, тяхното ниво на потребление ще се съкрати още повече. Тогава те също могат да започнат да оказват натиск върху пазара на труда. Като цяло, в резултат от тези процеси ще се увеличи безработицата и ще се понижи работната заплата на наемните работници със съпътстващия букет от проблеми, а съвсем не очаквания ръст на производството.

Ортодоксалният икономист, най-вероятно, ще разсъждава по друг начин. Той ще опита да разпреди 11-те човека в някаква пропорция между фабриката и фермерите. Добавяйки, да кажем, $\frac{3}{4}$ човека към заетите във фабриката, той ще изчисли с колко в този случай ще се увеличи производството, ще разхвърля този производствен прираст между $10\frac{1}{4}$ фермери, ще установи, че задачата е съвпаднала и с това ще бъде удовлетворен. Добавянето, обаче, на $\frac{3}{4}$ човека (нека да е един или даже петима) няма да даде никакъв приръст на производството. Те просто не могат да намерят своето място в рамките на сложилата се система за фабрично разделение на труда, в която съществуват строги производствено-функционални отговорности на всеки от заетите работници.

Литература:

Адам Смит, „Исследование о природе и причинах богатства народов”, 1776 г.

Давид Рикардо, „Начала политической экономии и налогового обложения”, 1817 г.

Карл Маркс, „Капитал”, 1867 г.

Альфред Маршалл, „Принципы экономической науки”, 1890-1891 г.

Пол Самуэльсон, „Экономика”, 1948 г.

Торстейн Веблен, „Теория делового предприятия”, 1904 г.

Йозеф Шумпетер, „Теория экономического развития”, 1912 г.

Йозеф Шумпетер, „Капитализм, социализм и демократия”, 1942 г.

- Фридрих фон Хайек, „Цены и производство”, 1935 г.
- Фридрих фон Хайек, „Индивидуализм и экономический порядок”, 1948 г.
- Фридрих фон Хайек, „Частные деньги”, 1976 г.
- Джон Кейнс, „Трактат о деньгах”, 1931 г.
- Джон Кейнс, „Общая теория занятости, процента и денег”, 1936 г.
- Жак Сапир, „К экономической теории неоднородных систем”, 2001 г.
- Эрнандо де Сото, „Загадка капитала: почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всём остальном мире?”, 2000 г.
- Хесус Уэрта де Сото, „Деньги, банковский кредит и экономические циклы”, 2006 г.
- Уильям Истерли, „В поисках роста”, 2006 г.
- Дуглас Норт, „Институты, институциональные изменения и функционирование экономики”, 1990 г.
- Ричард Дункан, „Кризис доллара. Причины, последствия и пути выхода”, 2003 г.
- Роберт Шиллер, Джордж Акерлоф, „Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма”, 2009 г.
- Джон Гэлбрейт, „Новое индустриальное общество”, 1967 г.
- Фридрих Лист, „Национальная система политической экономии“, 1841 г.
- Роза Люксембург, „Накопление капитала”, 1913 г.
- Иоганн фон Тюнен, „Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике”, 1826 г.
- Владимир Ленин, „Развитие капитализма в России”, 1899 г.
- Эйген фон Бём-Баверк, „Капитал и процент”, 1884-89 г.
- Джон Хикс, „Стоимость и капитал”, 1939 г.
- Гуннар Мюрдаль, „Политический элемент в развитии экономической теории”, 1956 г.
- Рустем Нуреев, „Экономика развития: модели становления рыночной экономики”, 2001 г.
- Гэри Беккер, „Выбор партнера на брачных рынках”, 1994 г.
- Марк Блауг, „Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют”, 1980 г.
- Андрей Аникин, „Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса”, 1971 г.
- Рональд Коуз, „Природа фирмы”, 1937 г.
- Эрик Лундберг, „Исследование по теории экономического расширения”, 1937 г.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО МЕЖДУ РАЗВИТИ И РАЗВИВАЩИ СЕ ДЪРЖАВИ – ФАКТОР ЗА НАРАСТВАНЕ НА ДИСПРОПОРЦИИТЕ В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА**Теоретичен поглед на *Неоикономика*****Резюме:**

Тази студия прави опит за анализ на няколко съществени, от теоретична гледна точка, въпроси на икономическата наука, свързани с ролята на инвестициите в развиващите се страни за осигуряване на устойчиви икономически ръстове и как гледа на такава роля ортодоксалната икономическа наука. Разглеждат се условията, създаващи предпоставките за осъществяване на взаимна търговия между икономики с различна степен за разделение на труда, трудностите с които се сблъсква този процес и нееднозначното му възприемане от обществата и елитите в бедните страни.

Подробно се анализира монокултурното взаимодействие като първоначална форма за осъществяване на стопански обмен между развити и развиващи се страни; извеждат се причини и механизми за развитие на процеса, като аргументирано се детерминира „третата“ сила, която си присвоява основната част от изгодата, генерирана в рамките на такова търговско взаимодействие. Разглежда се инвестиционният тип взаимодействие, неговите условия и предпоставки, практическият ход на развитие на процеса, както и механизмите за институционалното му осигуряване и етапи на протичане. В тази връзка се анализира проблемът за суровинното „проклятие“ на определени икономики, свързан с наличието на естествени преимущества по едни или други природни ресурси. Отделя се внимание на съвременната трактовка от страна на ортодоксалната икономическа наука, на въведените от нея фактори „капитал от знания“ и „иновации“, с които се прави опит за запълване на празнините в икономическата теория при обяснение на едни или други процеси и тенденции, свързани основно с детерминирането на научно-техническия прогрес. За научно-техническия прогрес се посочват някои актуални тенденции, по отношение на направленията на неговото протичане.

INTERACTION BETWEEN DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES – GROWTH FACTOR OF IMBALANCES IN THE GLOBAL ECONOMY (THEORETICAL INSIGHT)**Abstract:**

This paper tries to made analysis to several important, from a theoretical point of view, questions of economical science related to the role of investments in the developing countries to ensure sustainable economic growth rates and how looks at this role orthodox economical science. Discussed are the conditions that create the conditions for mutual trade between economies with different levels of division of labor, difficulties faced by this process and the ambiguously perception by the societies and elites in poor countries.

Detailed analyzes monoculture interaction as an initial form of conducting business exchanges between developed and developing countries, bring out the causes and mechanisms of development of the process, as reasoned determines the „third“ force, which digested the main part of the benefit, generated within such commercial interaction.

Consider the investment type of interaction, its terms and conditions, practical course of development process, and mechanisms for his institutional guarantee and stages of flow. In this context, is analyzing the problem of raw curse of certain economies, associated with the presence of natural advantages in some or other natural resources. Attention is drawn to the modern interpretation on the part of orthodox economical science, introduced its factors „knowledge capital“ and „innovation“, which attempt to fill gaps in economic theory with an explanation of these or other processes and trends, mainly related with the determination of scientific and technical progress. For the scientific and technical progress are indicated some current trends, regarding to directions of its flow.