

### 1. Настояща фаза на развитие

Втората половина на XX век мина под знака на една гигантска икономическа операция, започната в практически всички развити страни след Втората световна война: изграждането на потребителско общество. Ценностна база за това са национал-социалните ценности (не във фашистки, а в широк смисъл - построяване на национална икономика със силно държавно регулиране и планомерно повишаване на доходите). Потребителското общество е построено сравнително бързо - докъм началото на 70-те в САЩ, до края на 70-те в Западна Европа и Япония. Тогава тази икономическа макрооперация влиза в режим на насищане, темповете на икономически растеж рязко падат в развитите страни, а опитите за развитие в предишната посока (растеж на доходите, парична експанзия през бюджета) водят само до инфлация.

Като отговор на това водещите западни икономики стартираха втора, допълнителна на първата икономическа макрооперация - глобализацията, т.е. възобновяване на растежа за сметка на сваляне на националните икономически граници и митническите бариери. Противно на общото мнение, пионери на глобализацията не са САЩ, а Япония: японските стоки бяха завладели целия свят още през 60-те и 70-те, а и до днес азиатските стоки на всички пазари са много повече като количество от американските и европейските. Интересно е, че първата глобално ориентирана икономика - японската - сякаш удари някакъв невидим таван в развитието си около 1990 г. и оттогава почти не е пораснала. Интересно е също, че това се случи десетилетие по-късно и с американската икономика, при това - при горе-долу същия БВП на глава от населението.

Икономическото развитие през 90-те години се базираше на последната по време "голяма иновация" - персоналните компютри и компютърните мрежи. Обаче операцията на развитие на тази иновация в западните страни вече е влязла в режим на насищане - персоналните компютри там са почти колкото и телевизорите, над половината от населението ползва интернет, почти всички ползват мобилни телефони, и т.н. Експанзията на тези технологии в периферните страни пък се спира от ниската платежоспособност и културните бариери - в повечето от периферията разпространението на компютрите и интернет също е стигнало до насищане, само че при много по-нисък процент на използване (в България около 10% ползват интернет, и пазарът се смята за наситен). Световната икономика влезе в криза на свръхпроизводство на електронни и информационни блага.

Главният проблем е, че още не се вижда новата "голяма иновация", която ще поведе икономическото развитие нагоре. Повечето от съвременните иновации са заместващи (една стока вместо друга) или усъвършенстващи, но почти няма откриващи (което значи, че се открива съвсем нова, несъществуваща преди обществена потребност и сфера на дейност). Водородните двигатели ще заместят бензиновите, новите лекарства заместват старите, новите електронни устройства - старите, и т.н. Нанотехнологиите, на които се възлагат много големи надежди, пък са още в зародишен етап на развитие.

Процесът на глобализация също е близък до насищане. Транснационалните компании вече са заели почти всички ниши, които могат да се заемат и които са печеливши в

рамките на техните бизнес-модели. Глобалното разделение на труда е вече сформирано, при това потреблението на почти всички стоки в Първия свят е в режим на насищане, появата на нови производители може само да отнеме пазара от старите, но не и да го увеличи съществено. Свалянето на търговските бариери докрай може да издърпа световната икономика на процент-два нагоре, но едва ли може да бъде източник на следващ цикъл "голямо" развитие.

Най-голямото текущо ограничение на глобализацията (което впрочем може по някакъв начин да бъде снето или отместено) е неплатежоспособността на икономическата периферия, особено по отношение на новите технологии. Истината е, че центърът не може да продаде на периферията повече стоки или услуги, отколкото самият той преди това е купил от нея: периферията не може да печата международни пари, а вече не може и да купува на кредит, понеже бездруго е задлъжняла повече, отколкото е здравословно за световната икономика. Друго ограничение на глобализацията е изостаналостта по фаза на "дълбоката" периферия: тя консумира сравнително малко сложни стоки, особено постиндустриални и информационни блага, тъй като се намира все още в преиндустриална или ранна индустриална фаза и все още няма сформирани постиндустриални потребности.

## 2. Война на световете

Основното противоречие между развитите и новоиндустриализиращите се страни е неправдоподобно голямата разлика в заплащането не само на труда, но и на интелекта. Между САЩ и Китай тази разлика (в доларово изражение) е около 30 пъти в цената на труда и около 10-15 пъти в цената на интелекта. Естествено, това не значи нито че китаецът консумира 30 пъти по-малко от американеца, нито че е 30 пъти по-нещастен. Тази разлика е в огромна степен изкуствена и за да я разберем, трябва да проследим как е възникнала.

Около 1945 г. разликата в масовите заплати в Европа и в колониите не е била повече от 2-4 пъти. Във всеки случай заплатите на немските и българските градски работници преди войната са били сравними. Около 1960 г. разликата е вече 7-8 пъти: в Първия свят се строи потребителско общество, заплатите контролирано растат, а в Третия - не. Интересни неща стават през 70-те години, когато в Първия свят има инфлация, заплатите нарастват 2-3 пъти, но не и покупателната им способност. А в Третия свет отново нищо не расте, от което се натрупва 2-3 пъти разлика в доларово изражение, но не и по паритетна покупателна способност. През 80-те и 90-те, вследствие на ожесточилата се конкуренция, страните от Третия свят са принудени една след друга да девалвират валутите си, за да останат конкурентни, и поради това формалната разлика в доходите се вдига още повече - до днешните нива от 20-60 пъти за различните страни. През всичкото това време заплатите на Запад растат, расте и разликата в покупателната сила на международните пари: в Китай с 1000 долара днес могат да се купят средно пет пъти повече блага, отколкото в САЩ. (Забележка: България и бившият соцлагер също пропуска потребителското общество. Разликата в заплатите у нас и в Зап. Европа днес е горе-долу същата както през 1970 г. Покупателната способност на еврото у нас днес е някъде около 3.5 пъти повече, отколкото в Европа; през 1970 г. същото е било съотношението на официалния и черния

курс на долара у нас. Ако приемем черния курс за пазарен, а официалния за курс по паритетна покупателна способност, това значи, че "потенциалната разлика" между нашата и европейската икономика днес е същата, каквато и през 1970 г. Просто в интервала време 1945-1970 г. ние сме извършвали една икономическа операция (екстензивна урбанизация при ниски заплати), а Западът - друга, далеч по-"социална": строеж на потребителско общество.)

Изграждането на потребителско общество само в Първия свят води дотам, че днес почти всички производства - както материални, така и интелектуални - са по-конкурентни в новоиндустриализиращите се страни, а не в развитите. Единствено митническите бариери, квотирането на вноса и някои остатъци от национал-социално мислене у едрия бизнес спасяват индустрията на Първия свят от закриване. Напоследък Първият свят почва да губи и интелектуалните производства (пример - офшорното програмиране), и дори управленската сфера (ред компании изнасят back-офисите си в Индия и Китай).

Интересно, че пренасянето на производства в Третия свят съвсем не води автоматично до ръст на заплатите там. Когато става въпрос за малки страни, които се интегрират към голяма (напр. Хонконг, Сингапур, Корея към САЩ), тогава доходите бързо растат. Но в случая на грамадните страни Китай и Индия, където на всичкото отгоре едва започва урбанизацията, няма такова нещо. За последните 25 г. БВП на Китай е нараснал реално 6 пъти, а средната заплата - с броени проценти, и то най-вече в големите градове по крайбрежието. В края на 90-те, при грамаден приток на инвестиции и силен вътрешен растеж, там дори имаше дефлация - цените падаха. Това допълнително увеличи покупателната способност на международните пари в Китай.

Допълнително свалят доходите (в номинално доларово изражение) каскадните девалвации, които си устройват страните от Третия свят, за да се държат конкурентоспособни. В това вече се включват дори някои средно и над средно развити страни. Например след кризата през 1997 г. Корея девалвира валутата си с 60% и на следващата година веднага показва над 10% промишлен растеж. През 1998 г. Бразилия девалвира реала с 30%, което удари по съседната аржентинска икономика и се наложи махане на валутния борд там и още по-голяма девалвация. В Русия при кризата от 1998 г. курсът на рублата падна 4 пъти, след което само за 3 месеца промишленото производство скочи с 15%. При това вината за всяка подобна стъпка бива хвърляна върху световните финансови спекуланти (които може и да нямат нищо общо с процеса: напр. от руската криза фондът на Сорос изгуби много сериозни суми, макар че от азиатската криза спечели).

Да отбележим, че от девалвациите в периферията центърът страда може би дори по-силно. При всяка девалвация рязко пада вносът на стоки от развитите страни. Освен това ниско платените работници консумират предимно най-прости стоки, почти изцяло местно производство на Третия свят, вместо високотехнологичните западни стоки и услуги. Транснационалните корпорации пък, свикнали на работа в потребителски общества, вече са изгубили бизнес- моделите за работа в страни с ниски доходи. Единственият плюс, който има Първият свят, е че расте печалбата при внос на стоки от Третия или от операциите на ТНК. (Тази печалба обаче се гълта повече от

бюрократичните пирамиди в централите на ТНК, а до акционерите достига много малко: доходността на акциите на повечето корпорации днес е на твърде ниско ниво.)

Като цяло, взаимодействието между Първия и Третия свят носи всички белези на икономическа война. В частност, Третиият свят жертва жизнен стандарт, за да извоюва производства. Когато това са нововъзникващи производства (напр. в електрониката), това не вреди на световната икономика. Но когато става въпрос за местене на цели отрасли от Запад на Изток, сумарният резултат е отрицателен: при закриване на производствата на Запад падат и потребителските разходи там, при това повече, отколкото растат на Изток в резултат на преместването, и сумарният пазар се свива.

Напоследък Третиият свят избягва не само да забогатява, но и да задлъжнява - за което впрочем голяма роля има и МВФ. Дълговете на Китай например са много малки като процент от БВП. Интересно е, че китайският растеж е продукт по-скоро на паричната експанзия на САЩ: американският бюджет печата долари, които поради отрицателното търговско салдо изтичат главно към Азия и захранват не толкова американската икономика, колкото азиатските. Растежът на частните дългове в САЩ също избива в търговски дефицит и захранва в крайна сметка азиатските производители. Резултатът е, че печатането на пари в САЩ не води до създаване на нови местни производства, а дори съдейства за закриването на старите. (Впрочем това е много стар ефект - имало го е още в Испания през XVI век, когато притокът на злато от Новия свят е имало ефект на печатане на пари.)

Как може да свърши тази икономическа война? Ако се стигне до неконтролируеми дефицити и финансов колапс на част от Първия свят, това ще доведе до тотална криза в търсенето и крах на международната търговия. По-вероятно е друго - че западните държави пред лицето на тази заплаха ще се оградят с още повече търговски бариери, включително може САЩ и ЕС да излязат от Световната търговска организация. (Кое то също ще доведе до срив в международната търговия.) В такъв случай днешните големи износители като Китай и Индия ще трябва да минат към някаква "потребителска автархия", тоест ще трябва да вземат на въоръжение икономически стратегии, прилагани на Запад през 30-те години. Въобще една подобна криза би била структурно повторение на Голямата депресия, но вече в глобален мащаб. При това трябва да се помни, че по време на депресията неравенството, напр. в САЩ, рязко е намаляло - независимо от огромната безработица, богатите са загубили повече просто защото са имали какво да губят, а работниците са нямали. Аналогично, при една бъдеща криза неравенството в световен мащаб рязко ще спадне, но ще се появи и голяма безработица в Третия свят.

### 3. Транснационалсоциализъм

И така, икономическото взаимодействие между Първия и Третия свят наподобява преобръщането на вълна. В последните няколко десетилетия "гребенът" на икономическата вълна (Първия свят) се издига все повече над "основата" (Третия свят), а освен това я изпреварва по фаза: навлиза в постиндустриален стадий, докато основата е още в ранен индустриален и няма платржоспособно търсене за

постиндустриални услуги. Но когато "гребенът" се издига все повече над "основата" и я изпревара по фаза, това значи, че вълната е пред преобръщане: гребенът ще се срине надолу, понеже вече не може да получава достатъчно енергия от основата.

Или с други думи: укрепването на основата (Третия свят) е задача, без чието решаване икономиките на Първия свят могат да се сринат. Впрочем тази задача е решима. Само че мерките за решаването ѝ са в разрез със сегашните идеологически и икономически догми - както в Първия, така и в Третия свят. Същите догми пречат и за диагностицирането на проблема. Доколкото повечето пазари в Първия свят са наситени или много близки до насищане, значим световен икономически растеж може да се получи само ако се развива потреблението в Третия свят. Всъщност "центърът" трябва да вземе мерки, дори може би силови, за да накара периферията да консумира повече. В този смисъл той трябва да се откаже както от понятието "златен милиард", така и от екологичните инициативи от типа на Киотския протокол. Третият свят трябва да консумира, а това значи - да се индустриализира; надеждата на еколозите, че той може да консумира постиндустриални блага, без да е влязъл дори в индустриалната фаза и без да консумира промишлени стоки, е абсолютно илюзорна.

Главната идея е да се спре изкуственото "снишаване" на Третия свят спрямо Първия чрез девалвация на валутите и задържане на ниски заплати. Страните от периферията ще трябва да поемат "доброзорно" задължение да забогатяват и да консумират повече, включително стоки и услуги, произведени в центъра. Само свободният пазар не може да постигне такова нещо - главно поради конкуренцията със страни като Китай и Индия, които десетилетия могат да растат без повишаване на доходите, само за сметка на вътрешната урбанизация. Една възможна мярка за това е в документите на Световната търговска организация да залегнат норми на растеж на доходите за страните от Третия свят - до 8-10% годишно за най-бедните страни. Която държава бъде уличена в неизпълнение на нормите, може да се наказва с мита в определен размер. Тъй като при сегашното състояние на СТО приемането на такива норми е почти невъзможно, то може да стане, като САЩ и ЕС излязат от СТО и обявят, че ще пуснат безмитен внос само за тези страни, които си самоналожат ръст на заплатите.

За реализиране на тази схема обаче трябва да се спре с каскадните девалвации, а това значи да се въведе световна валута - или световен валутен съюз - с ограничено право на емисия на международни пари за страните от Третия свят. (Както в случая с ЕС, емисията може да се контролира от наднационален орган, напр. от Световната банка.) Тази мярка обаче противоречи на интересите на всички големи сили. САЩ не иска да изпусне монопола си върху емисията на световна валута. Големите развиващи се страни (Китай, Индия, Бразилия, Русия) също не искат да загубят валутен суверенитет. (В края на 2003 г. Китай вече отказа на САЩ да вземе мерки за ревалвация на юана и с това показа, че не желае да повишава потреблението си на западни стоки.)

Интересно е, че главният заинтересован от растеж на потреблението в Третия свят е транснационалният капитал. (Затова и нарекох този процес с мъчно смилаемия термин "транснационалсоциализъм" - ТНС.) ТНК и световните финансисти в експанзията си по света се сблъскват с ниската покупателна способност на периферията и много се дразнят от това ограничение. За тях е непостижимо например, че средният китаец

прекарва през себе си само 800 долара годишно: той може и трябва да върти повече пари. Но в периферията, за разлика от центъра, днес няма специални държавни мерки за "изкуствено наторяване" на потреблението, затова и тя е слабо продуктивна за ТНК от тази гледна точка. Международният бизнес мечтае за разширяване на границите на потребителското общество. Това обаче влиза в противоречие с текущите западни ценности, за които консумацията е награда, а не повинност. "Златният милиард" разглежда богатството си като форма за превъзходство над останалите или извоювана с пот привилегия, а не като пречка за глобалния икономически растеж. ТНК и глобалният капитал вероятно ще искат реорганизация на идеологическите основи на капитализма, така че проектът за изкуствено забогатяване на Третия свят да стане възможен.

(В исторически план същата идея, но в рамките на отделно взетите САЩ, е лансирал Хенри Форд някъде през 20-те години: работниците да получават такива заплати, че да могат да си купят коли. Само че тази идея е противоречала на тогавашните идеологически принципи и е била реализирана чак след Голямата депресия и след Втората световна война, след като тези две катастрофални събития променят начина на мислене на управляващата класа.)

Трябва да се отбележи, че в този аспект "транснационалните" интереси на международния бизнес влизат в конфликт с националните интереси на развитите страни. Например САЩ искат да са световен лидер, но това значи, че не трябва да допускат другите големи страни (Китай, Индия) да ги застигат военно, а значи и икономически. ТНК пък не се интересуват от това, а само искат да включат Третия свят в развитието, искат да го усилят, за да печелят от него.

В ценностен смисъл идеологията на транснационалсоциализма е производна от националсоциализма. Да не се плашим от тази дума, в началото на ХХ век тя е имала много положително значение: силна социална политика в рамките на националната държава. Само че сега сме стигнали до момент, когато социалната политика трябва да придобие транснационален обхват. Идеята е да се премине във втора, интензивна фаза на глобализация, която да продължи световния икономически растеж още няколко десетилетия. (По аналогия с втората, интензивна фаза на националния капитализъм в развитите страни, започнала след Втората световна война и свързана с потребителското общество.)

Засега една от най-големите пречки пред ТНС е политиката на МВФ. Със своите програми за икономии фондът откровено пречи на потребителското развитие в Третия свят. Политика на МВФ е да се държат заплатите ниски, за да се изплащат външните дългове. Само че това в много случаи не върши никаква работа. У нас например МВФ налага определено антизападна икономическа политика - отказ от растеж на доходите, от което се формира икономическа структура, нямаща нищо общо с тази в Европа.

Напоследък вече има индикации, че ТНС влиза в борба със сегашната световна политическа система. Някои от структурите на ТНК, особено в Европа, финансират антиглобализма. В края на 2003 Дж. Сорос обяви, че финансира с 15 млн. долара

американска неправителствена организация, бореща се за свалянето на Дж. Буш. (В Русия пък олигархът М. Ходорковски финансира комунистическата партия в борбата срещу Путин. Въобще в света стават странни неща...) Парадокс е, че ТНК трябва да накарат Третия свят да се бори за собственото си забогатяване. (Засега той не е много склонен да се бори, ако изключим Латинска Америка, но и там протестите са повече срещу вдигането на цените на тока и водата, а не става въпрос за вдигане на доходите. Сапатистите в Мексико пък строят нещо като общинно земеделие, нямащо нищо общо с потребителското общество.) Естествено, националните правителства също биха имали изгода от вдигането на доходите, защото ще събират повече данъци, но те така или иначе са безсилни срещу международната конюнктура, която срива цените на продукцията им.

Има и още един парадокс. ТНС предполага, че потребителското общество в Третия свят ще се строи със западни капитали - от тях ще дойдат дивидентите за Запада при тази икономическа макрооперация. Тоест рентниерският характер на "златния милиард" ще се усили, и заедно с притока на финансова рента той ще губи все повече производства, включително интелектуални. За Запада като "народ-господар" можем да говорим още днес, и в сценария на ТНС това само ще се усили, независимо че икономическата пропаст между него и развиващите се страни трябва да намалее. Само че тук излиза наяве една друга тенденция: в историята "народите-господари" са деградирали средно за около век-два господство. Може да се дадат много примери - Асирия и Рим, Златната орда, Испания от XVI век... Започне ли един народ да живее само на чужд гръб (в нашия случай - от финансови ренти и печатане на международни пари), той е обречен. ТНС-сценарият обещава на Запада все повече рента от Третия свят - а това значи и все по-голяма склонност към деградация... В резултат може "златният милиард" да изгори набързо в своя безгрижен рай, а периферията, която уж му слугува, да го надживее. Това е исторически парадокс, от който досега никой не се е измъквал. Вероятно обаче и той може да бъде преодолян, но дали утрешният Запад ще успее да направи това - ще покаже бъдещето.

26-27.12.2003