

# Неопротекционизъм

Или ще се стане ли  
„де-глобализацията“  
по същия глуповат начин,  
по който стана глобализацията?

Добри Божилов

Тази книга се разпространява безплатно. Ако ви харесва, и желаете да подпомогнете автора, можете да изпращате пари на следните адреси:

PayPal: [dobri@pr-bg.com](mailto:dobri@pr-bg.com)

Skrill: [dobri@pr-bg.com](mailto:dobri@pr-bg.com)

IBAN: BG14FINV915010BGN01LN3

Bitcoin: 1CHX36KgsFa9AyG4Hougo4sqnAsUaDVoo6

LevCoin:

bg2NhERC4bsRbTZUXpSnJafWo9VrDlyfWBYuEFVEVq4rMTcFcsgLsD8etdAoHjJ8FJAoELHzEBffH3uXFi135i1b2DBg6D4aW

**Отзиви и коментари:**

E-mail: [dobri@pr-bg.com](mailto:dobri@pr-bg.com)

Фейсбук група: [Литературен клуб на писателя Добри Божилов](#)

<https://www.facebook.com/groups/200163230340257/>

© Всички права запазени

Авторските права на тази книга принадлежат на автора Добри Божилов.

Настоящото копие може да се разпространява свободно, без да се извлича печалба. Всяко друго издаване, вкл. издаване с търговска цел, следва да става само с изричен писмен договор с автора.

Всеки превод на тази книга на език, различен от българския, следва да става само с изричен писмен договор с автора.

Снимка на корицата: Pexels, Pixabay, CC0 License

2017

## Няколко начални думи от автора

Настоящата книга, макар и с провокативно, и може би – дори донякъде невъзпитано заглавие, се опира на доста сериозно научно изследване. Основният и смисъл е да зададе въпроса и да предупреди за това как би следвало да се случи „де-глобализацията“ и как реално се случва.

Обективен факт е, че глобализацията се провали и ни доведе до ръба на катастрофа. Това стана, защото самата тя се случи хаотично и неконтролируемо, на базата на непрекъснато преследване на краткосрочни интереси, както и на овладяване на институциите от наднационални икономически групировки, които подчиниха процеса на себе си.

Проблемът обаче е, че и закономерният „бунт“ срещу глобализацията, и очевидно стартиралата „де-глобализация“, рискуват да минат по същия път. Не се провежда дългосрочна политика, не се мисли какво искаме да постигнем. Вместо това, всеки тръгва да се спасява по единично. Започва издигане на търговски бариери, стартират мини-търговски войни, които е неясно до какво ще израснат.

Това също е неправилен подход. Отново след години ще стигнем до депресия или криза.

Тази книга се опитва да покаже как е правилно да се случи де-глобализацията. А именно – чрез обособяване на икономически хомогенни региони с изравнен жизнен стандарт, в които вътре да

няма протекционизъм. И да се отварят помежду си, едва след като стандартът се изравни.

Това е правилният подход, който в момента не се случва, и с оглед процесите в теоретичната икономика, няма признаци да се случи.

Тази книга е базирана на изследване, направено с цел подготовка на дисертация, на тема „Неопротекционизъм: Теория на секторната глобализация“. Тази дисертация бе отхвърлена при предварително обсъждане, без сериозни аргументи. Основната теза не бе обсъдена изобщо, а вместо това се „откриха“ безкраен брой дребни формални нарушения, „ненаучен“ език, „твърде“ малко ползвана литература, твърде малък общ обем и пр.

Тъй като винаги съм изповядвал разбирането, че науката е за да търси Истината, а не да се състои в преписване на авторитети – в максимално възможен обем, то не считам въпросната оценка за обективна. Отдавам я на разложението на българската наука и на пълния триумф на академичната бюрокрация. Докторска степен можеш да получиш, но тя е нещо съвсем различно от това да допринесеш за науката. Тъй като целта ми винаги е била да допринеса за науката, то отказвам да се съобразявам с безсмислени академични регулации, най-малкото пък ако за това ме мотивират позиции, в които няма аргументи, а има предимно щампи.

Няма да говоря повече по псевдо-науката в България. Само ще кажа да не очаквате решения на реални проблеми от нея. Ако излезе решение за нещо, то ще е от типа на настоящата книга. Възможно е тази книга да греши, възможно е аз да греша. Но съм сигурен, че решение ще излезе само от някакъв такъв опит. А не от университети, академии и институти, където ти казват, че за да станеш учен, трябва

да се научиш да преписваш творчески, и да се подмазваш на съмнителни авторитети.

Зад всички изводи в книгата стоят сериозни проучвания. Това не са голословни твърдения. Истината е обезпокоителна и отхвърлянето и от псевдо-науката няма да направи ситуацията по-добра...

Добри Божилов

# Неопротекционизъм?

Към настоящия момент, неолибералната икономическа доктрина е доминираща в световната научна мисъл и реалната политика. Счита се, че отворените пазари водят към най-бърз растеж, и това е политиката, която се препоръчва на всички държави по света. Правят се конференции и различно „турове“ на либерализация, подготвят се споразумения от типа на ТТИП, СЕТА, НАФТА, и пр., от които се очаква да донесат голям икономически растеж.

Практическите резултати от този ентузиазъм на либерализма обаче изглеждат все по-оспорими. Всъщност, случващото се не е непредвидено. Дори абсолютната икона на свободните пазари – Дейвид Рикардо, дори в неговите разработки съществуват „ограничителни елементи“, за да функционира добре свободната търговия. Основният ограничителен елемент е „закрепостеността на работната сила“, която е квинтесенция на капитала. Ако работниците, или капиталът като цяло, са подвижни, то свободната търговия няма постигне предсказаното от Рикардо. Вместо това работниците ще се преместят там, където им е най-изгодно, а в други територии може изобщо да не останат работници.

Ако погледнем пазарните реалности, ние виждаме, че чисто пазарно, по света, а и в рамките на националната икономика, има територии, на които НЕ СЪЩЕСТВУВА НИКАКВА ИКОНОМИКА. Това е резултат от естествен пазарен подбор. Населението и капиталът се концентрират там, където е най-изгодно. Т.е. свободният пазар не гарантира равномерно развитие. Той гарантира единствено оптимизация, но не и равномерност.

Ако погледнем този процес на глобално ниво, можем да си зададем въпроса: „Може ли една държава да остане напълно без икономика, в рамките на свободен глобализиран пазар?“ Отговорът на този въпрос е ужасяващ от обществено-политическа гледна точка. И е много важен от научна. Той по същество отхвърля доминиращата икономическа доктрина, налагана като „най-правилна“. Съвсем очевидно е, че в рамките на свободен пазар, е възможно да се появят държави без икономика. Ако хипотетично погледнато, една държава е „втора във всичко“, то тя ще остане без икономика. Теоретично, първият във всяка една област ще събере цялата тази дейност при себе си, и така страна, която е относително БОГАТА като начални фактори, може да остане с нулева икономика.

Разбира се, този пример е краен и хипотетичен. Той просто поставя под съмнение адекватността на неолибералната теза за всеобщи свободни пазари.

Тема на настоящата дисертация е влиянието при отваряне на развит към неразвит пазар, и ерозията на развития. Тя поставя и отговаря на въпроса необходимо ли е разделяне на „сектори“ на глобалната икономика, така се помежду си свободно да търгуват само сравнително еднородни икономики с едно ниво на жизнен стандарт? Това по-добър модел ли е от настоящия, при който се разчита основно на свободния пазар да урегулира икономическите отношения на глобално ниво?

Обект на изследването е преобладаващата практика на свободни пазари, и обосноваващата я научна основа. Предмет на изследването е влиянието на свободните пазари върху развитата икономика, която се отваря към неразвита с по-ниски производствени ресурси. Като

основен метод се ползва симулационен модел, на базата на електронна таблица, както и математическа обосновка.



# I.Протекционизмът като философия и практика

Исторически, протекционизмът представлява политика на ограничение на свободната търговия с временен или постоянен характер, чиято цел е да запази вътрешния пазар на една страна за местните производители, и да не се допуска конкуренция от външни доставчици. За целите на подобна политика се ползват разнообразни инструменти, от типа на:

- 1.Мита и такси
- 2.Импортни такси
- 3.Сертификати за безопасност на стоки и услуги
- 4.Интелектуална собственост, патенти
- 5.Административни регулации - забрани, митнически процедури, разрешителни
- 6.Технически ограничения - опаковка, маркировка, стандарти, санитарни и ветеринарни изисквания
- 7.Субсидии за местни производители, които правят стоката им с по-ниска цена
- 8.Неравноправно или прикрито неравноправно данъчно облагане
- 9.Прикрито кредитиране при по-изгодни условия

10.Валутен контрол - ограничение на износа на печалби

11.Дискриминация към чужди фирми и работници при държавни поръчки

12.Субсидии за потребители, купуващи местна продукция

13.Девалвация на националната валута

14.Патриотична пропаганда - "купувай само своето"

15.Държавни поръчки, които вливат ресурс в местни производители чрез свързани фирми

Съществуват дългогодишни и все още неразрешени напълно спорове относно ползите и вредите от протекционизма. Вероятно най-точният, макар и не абсолютен, отговор на въпроса изгоден ли е протекционизмът, е че зависи от обстоятелствата и историческия етап.

Например, по времето на Адам Смит, когато Великобритания е недостижима икономическа сила, то провеждането на протекционизъм няма смисъл за нея, защото би предизвикало протекционизъм срещу нея. А при свободна търговия, тя би спечелила поради по-високата си конкурентоспособност. Именно тази изгода, стои в самото учение на Смит, и именно заради нея, по-късно това учение е критикувано от икономистите на по-изостанали страни (напр.Германия).

В същия този период обаче, протекционизмът се оказва изключително успешен за САЩ. В качеството си на колонии на

Великобритания, отделните щати са развивани основно като земеделска икономика и ресурсен добив. Дори е било доказвано колко изгодно им е това да остане - имат условия за земеделие, и могат да си купуват индустриалната продукция от метрополията. Натискът за това продължава дори след войната за независимост. Въпреки това обаче, САЩ въвеждат протекционизъм, и за няколко десетилетия през 19 век се превръщат в могъща индустриална нация. Всъщност през 1901 г. САЩ са вече първа световна икономика с 25% по-голям БВП от втория - Великобритания. Към този момент, американската икономика е силно протекционистична. Тя всъщност е такава чак до края на Втората световна война.

Доколкото и до ден днешен, САЩ и Великобритания са по същество едно и също общество, основано на един език и обща религия, то излиза че едни и същи хора имат различни интереси и политики, в зависимост от обстоятелствата.

В най-кратък вид, положителните последици от протекционизма са следните:

1. Поддръжка на стартиращи отрасли в ранните етапи от жизнения цикъл на продукта

2. Гарантиране на националната сигурност, запазване на отрасли като ВПК

3. Диверсификация на собствената продукция, доближаването и до самозадоволяваща се

4. Увеличаване на управляемостта и устойчивостта на

икономиката

5. Увеличение на заетостта

6. Защита от дъмпинг

7. Подобряване на платежния баланс

8. Увеличаване на вътрешния стокооборот

9. Данъчни приходи, за сметка на вносителите

10. Данъчни приходи от по-големите печалби на местните производители

11. Гаранция за по-безопасни за населението продукти, произведени под местен контрол

От друга страна, критиките на протекционизма са в следните посоки:

1. Увеличава се цената на една и съща стока за крайния потребител, т.е. той губи пари

2. Заставя се местното население да консумира стоки, които не са най-качествените

3. Теорията на "сравнителните предимство" твърди, че ползите от свободната търговия са повече от загубите, в резултат на липсата на протекционизъм. От отраслите, където си конкурентоспособен се

печели повече, отколкото се губи от фалита на отраслите, където не си конкурентоспособен.

4.Протекционизмът пречи на работниците да продават уменията си в други страни, където са по-добре платени

5.Протекционизмът води до войни, защото благосъстоянието се съсредоточава в страните, контролиращи началните ресурси, а останалите са "задъхват". Тук са известни 2 максими: "Или ще търгуваме, или ще воюваме" и прословутата мисъл на Фредерик Бастиа: "Когато стоките не могат да пресичат границите, армиите ще ги пресичат".

В някои случаи обаче критиките срещу протекционизма си противоречат една на друга. Например учението на Дейвид Рикардо за сравнителните предимства в същността си съдържа протекционистичен елемент - работниците следва да са "закрепостени" към съответната страна. В противен случай, системата не би функционирала. Това очевидно влиза в противоречие с концепцията за свободно движение на труда, за да може способният специалист да продаде възможно най-изгодно уменията си.

Всъщност, съществува едно най-голямо и фактически необоримо доказателство в полза на протекционизма. Това е ако бъде разгледана планетата Земя като една обща икономика. Очевидно нямаме търговия с извънземни, и целия прогрес се осъществява в една затворена (по естествени причини) система. След като този модел работи, и човечеството се е развило от каменните брадви до атомния реактор, то очевидно затворената икономика се е

самодоказала в достатъчна степен. Това поставя въпроса "Защо което работи на ниво планета, да не работи на ниво отделна държава?" Особено ако тази държава разполага с необходимите изходни ресурси?

Тук можем да направим едно художествено отклонение. Една от основните причини за това индианците за загубят срещу белите колонисти е... отварянето на икономиката им. Белите са имали по-добри технологии и по-качествени стоки. Но във военно отношение, ранните мускети и стоманените саби, не са били решително преимущество над лъковете и копията. Работейки на своя територия и бидейки повече като брой, индианците имат стотици победи над бели завоеватели, въпреки технологиите им.

Загиването на индианската общност става с отварянето на икономиката. Индианците купуват пушки и стоки от белите, и стават зависими от тях. Но самите индианци не могат да произвеждат пушки и муниции. Съответно - как могат да се конкурират с белите?

Преди това са можели да произвеждат сами лъкове, и са имали неограничено оръжие от този тип. След това се оказват с по-малко пушки от белите.

Съвсем отделно, търговията с белите, разрушава и вътрешните връзки в индианската икономика, основана на лов и натурална размяна. Когато белият човек стане основен купувач на индианската стока, индианецът става зависим.

Нека хипотетично си представим, че индианците не бяха

направили всичко това. Вместо това бяха откраднали пушки и саби от белите, и се бяха научили да ги произвеждат? Какво би се случило?

Би се случило приблизително това, което се случи с Южна Корея, която копира компютри, коли и всяка една индустриална стока от САЩ и Япония. В началото продукцията беше смешна и нискокачествена. Но днес имат огромни пазари на електроника и автомобили по целия свят.

## **Меркантилизъм и Протекционизъм**

Протекционистични политики в една или друга форма са съществували в цялата история на човечеството. Голямото развитие като научна област започва с прехода от Средновековие към Ренесанс и Просвещение.

"Меркантилизмът" се счита за предшественик на протекционизма. Съществува научен спор доколко двете са различни явления. Някои учени считат, че меркантилизмът е просто ранен протекционизъм, а разликата в имената идва основно заради трудовете на Адам Смит, който се е опитвал да заклеми протекционизма. Тъй като един от основните му аргументи е бил, че индустрията се опитва да печели за сметка на потребителите, съответно и "меркантилното поведение" е заклемено.

Според историка П.Байрох, меркантилизъм и протекционизъм са едно и също нещо, и след 1840 г. просто меркантилизмът започва да се нарича протекционизъм.

Основната философия на меркантилизма е да се поддържа положителен търговски баланс, както и вносът да се заменя от местно производство.

Протекционизмът е почти същото, с някои особености. В крайните форми на протекционизъм - автархия - самозадоволяваща се икономика, в този случай търговски баланс изобщо не съществува.

През 18 век протекционизмът е господстваща доктрина, прилагана от водещите държави в Европа - Великобритания, Прусия, Австрия, Швеция и пр. В началото на 19 век - заедно с учението на Адам Смит, започва постепенно навлизане на свободната търговия. Въпреки това, между икономистите има и протекционисти. Известни са Фридрих Лист и Адам Мюлер (Германия), Хенри Кери и Александър Хамилтън (САЩ), Жан Шаптал и Шарл Дюпен (Франция). Дори в икономически изостаналата Русия съществува подобно течение в лицето на Егор Канкрин, Иван Вишеградски и Сергей Вите.

В край на 19 век Европа отново се завръща към протекционизма, след дългата криза от 1870-1880. Благодарение на него започва бърз икономически ръст. По същото време (след Гражданската война) в САЩ се провежда активна протекционистична политика, която завършва едва с края на Втората световна война. Всъщност, реалната либерализация стартира едва след 1965 г. с т.нар. "Рунд на Кенеди" - споразумение за координирана либерализация на пазарите между САЩ и Западна Европа.



## **Основни теоретици на протекционизма**

Най-изтъкнатите теоретици на протекционизма логично идват от страни, които на по-късен етап са стартирали икономическото си изграждане. Т.е. догонващи са. Такива в 19 век са основно САЩ и Германия. Съответно - техни са и най-големите достижения в протекционистичната наука.

Разбира се, това не означава, че Англия или Испания - като ранни колониални сили, не са имали протекционизъм. Напротив - подобна политика е широко прилагана. Разликата е, че техните учени не са имали за задача да се преборят с доминираща противоположна доктрина, просто защото самите крале са си провеждали въпросния протекционизъм. За политиката на Великобритания, преди Адам Смит може да се посочи, че тя е предимно протекционистична, и именно на това се дължи бързият ръст.

В Германия изпъкват имената на Фридрих Лист и Адам Мюлер

В САЩ забележителни са трудовете на Александър Хамилтън.

### **Националната икономика на Фридрих Лист**

В своята книга "Националната система за политическа икономия", Фридрих Лист развива тезата за различния тип политика, която е необходима различни етапи от развитието на едно общество. На един етап е възможно свободната търговия да е най-доброто, на друг

- протекционизмът и пр. Лист категорично отхвърля универсализма - т.е. една икономическа философия да е най-добрата. Проследявайки еволюцията на различни страни, показва как страни преуспели, благодарение на свободна търговия, после загиват - отново благодарение на нея. Показва също примери как принудително затваряне на пазарите (напр. при война) се оказва стимул за вътрешното производство. Фактически според Лист, почти винаги затварянето на пазара е оказвало позитивно влияние, а последвалото му отваряне е разрушавало икономиката. Примерът с Франция е най-показателен. Там Колбер е изградил доста силна икономика, и мъдро управлявана, но след него, улитането отново към свободна търговия, е унищожило проекта му.

От друга страна - Великобритания единствена толкова вече се е развила и отдалечила напред, че може да тества ползите от свободната търговия като дразнител и стимулатор. Т.е. чуждата конкуренция би и помогнала, защото просто би направила собствените и производители по-добри, и така би укрепила лидерството им.

Според Лист, неправилно теории, несъответстващи на реалността, се представят за универсално решение. Той например е съгласен, че свободната търговия води до благосъстояние. Но твърди, че космополитните концепции за всеобща свободна търговия предполагат една глобална федерация, в която има общи правила и всички се съобразяват с тях. Светът обаче не е подобна федерация. Има разделение, съответно - има локални интереси. И който е най-силен, ще има предимство при свободна търговия.

Според Лист, преди други страни да са се изравнили с Великобритания, една свободна търговия би довела до превземане на целия пазар от Великобритания, до основаване на нови британски градове в нови територии, и до превръщане на останалите нации в придаък на господстващата британска нация.

Съответно - на настоящия (към онзи момент) етап, Лист вижда необходимостта изостаналите страни по "изкуствен" начин да се развият и едва след това да се отворят пазарите. Друг начин за развитие, без протекционизъм, не съществува, просто защото преднината на доминиращата сила е огромна.

Лист също дълбоко критикува Адам Смит с неговата теория, че трудът е основата на всички блага. Според Лист, важен е не просто трудът, а "производителните сили". Те са нещо различно и включват образоваността на работната сила, натрупания капитал, технологията и пр. За обществото, според Лист, е важно да развива производителните сили, дори с цената на жертви сега, в името на изгоди в бъдеще. Той дава примера какво би станало ако Англия (безспорният индустриален лидер по онова време) реши да доставя безплатно стоките си в Германия. Това ще се окачестви като "огромна щедрост" и благотворителност. Но така ще бъдат ликвидирани местните производители, и след това всички ще трябва да си купуват стоки от Англия. Т.е. подобна дейност по същество е "отрова", а не "дар".

Според Лист, така както един баща инвестира в образованието на сина си, така и настоящото поколение трябва да плати цената на

протекционизма, заради бъдещето на децата си. Които ще имат фабрики, познание и техника. А няма да са обикновени земеделци или консуматори.

По-нататък икономистът представя и свое разбиране за "разделението на труда". Той отхвърля концепцията на Адам Смит, че разделението на труда между държавите може да донесе особени ползи. Според Лист, важно е не просто трудът да се раздели и специализира, но и да се гарантират връзките между отделните работещи. "Какво ще стане, ако между 2 страни избухне война?" Връзките се прекъсват и всеки, зависещ от доставките на другата страна, ще фалира. За държавата е важно да развива равномерно всичките си индустрии, и да поддържа тясна връзка между тях, така че да може да оптимизира процесите. Идеите на Адам Смит да има държави, които се занимават само със земеделие, и такива, които се занимават с индустрия, обслужват Англия. Държава, основана само на земеделието е обречена никога да не се квалифицира, да не изгради добри работници и да не построи фабрики. Т.е. никога да не бъде независима, и винаги да плаща по-големите печалби от индустриалната дейност. Дори краткосрочно подобно "разделение на труда" да е изгодно, дългосрочно правилното разделение на труда е вътре в самата страна, развивана равномерно, а не да се прави международно разделение.

Според Лист, също така погрешна е тезата на Адам Смит, че ако всеки преследва собствения си интерес, би следвало от това да се получи полезен ефект за обществото. Позицията на Лист е, че обществото има нужда от правене на избор, който предполага

известни лишения, които няма как логично да се случат на ниво "отделен човек". Отделният човек не може да мисли за много поколения напред. Той не може да взима индивидуални решения за отбраната и сигурността, за развитието на образование от пр. Всичко това налага икономиката да е обединена зад обща "национална" цел, а стопанската активност да е подчинена на обществените приоритети.

Човешката алчност може да е и разрушителна, т.е. следването на индивидуалния интерес не винаги е от добро за обществото. Лист привежда пример от самата Англия, където се е наложила регулация на методите за строене на кораби, след като се установило, че корабособствениците и застрахователните компании са се уговорили, така че да си минимизират разходите. Цената на това споразумение били хиляди човешки животи, които не стрували нищо и можели да се пожертват.

Поради подобен род причини, държавата не само може, а е "длъжна" да се намесва, твърди Лист. По същата причина тя трябва да се намесва и при определяне на протекционистичните мита.

Според него, с митата държавата не заповядва на никого в какво да инвестира и къде хората да работят. Тя само посочва своя приоритет - нужда е "такъв тип" индустрия, не можем да я изградим, докато ни заливат чужди стоки, затова ограничаваме вноса.

Лист посочва и нещо много важно - протекционизмът не означава създаване на монополи. Всеки капиталист е свободен да работи в областите, които са защитени от мита. Вътрешната конкуренция

между капиталистите защитава интереса на потребителите, и няма нужда пари и ресурси да се губят чрез внос.

## **Александър Хамилтън раждането протекционизма в САЩ**

Александър Хамилтън е виден американски политик и теоретик в периода на "ранните САЩ" - създаването им и укрепването като независима държава. Бил е министър на финансите и е в основата - като философия, на политики, които по-късно са реално развити и приложени от „ученика“ му Хенри Кери, и са причина за превръщането на САЩ в първа световна сила.

Хамилтън има няколко научни съчинения с икономическа насоченост, свързани с държавния кредит, финансите и производството. По отношение на дискусиата "протекционизъм-свободен пазар", най-важен е неговият "Доклад за производствата", подготвен по искане на Конгреса. Според тезите на автора, развитието на индустрия и производство ще увеличи независимостта и силата на Съединените щати. Хамилтън отхвърля концепциите са "аграрна икономика", като признава, че краткосрочно действително САЩ биха имали по-голям интерес да се развиват като земеделска страна. Наличието на качествена почва, климат, както и на много неусвоени територии ги правят конкурентно-способни и могат да спечелят много само от земеделие. Според Хамилтън обаче, това е късогледа концепция. Дългосрочно, онова което ще направи САЩ велика сила, е индустрията, и затова следва да се развива, насърчавана чрез затваряне на пазарите и вносни мита. Според него,

ако се фокусират само в земеделието, САЩ изобщо няма да бъдат равностойни на европейските сили.

Добре е да се уточни, че по това време САЩ са били предимно селско-стопанска страна. Това е целенасочена политика, провеждана от метрополията Великобритания. А именно - колониите не трябва да получат свое инженерно и технологично развитие, и не трябва да могат да произвеждат промишлени стоки. Те трябва да идват от метрополията, а самите колонии да се занимават с доставката на селско-стопански продукти и суровини. Т.е. интересът на метрополията е да ползва колониите само като източник на ресурси, а не да им позволи да се превърнат в конкурент.

Тази парадигма обаче, остава в сила дори след края на Войната за независимост. Този път не по имперска директива, а по чисто пазарни причини. САЩ имат огромни предимства в земеделието. Те разполагат с огромни неусвоени площи от качествена и плодородна земя. Имат идеални условия да развиват производство на всякакви култури, животновъдство и пр. Чисто финансово, към онзи момент, е по-изгодно да произвеждаш земеделска продукция, и с приходите от нея да си купуваш промишлени стоки от внос. Т.е. по модела на Адам Смит, САЩ следва да останат аграрна страна дългосрочно.

Именно това обаче отрича Хамилтън. В доклада си той признава, че протекционизмът ще има цена за американското общество. А именно - отклоняването на работна сила от земеделието към индустрията, ще намали печалбите на земеделието. А в индустрията те ще трябва да бъдат субсидирани. Потребителите ще ползват по-

скъпи стоки, и поне в началото - по-некачествени, докато се натрупа опит у работниците. Аргументът на Хамилтън обаче е, че дългосрочно, подобен подход ще донесе печалба. Ако САЩ останат земеделска страна, те ще са в неравнопоставено отношение с Европа. Промислените стоки генерират по-висока добавена стойност, която САЩ ще трябва да заплащат с по-ниската добавена стойност на земеделието. Допълнително, индустрията е основа и на военната мощ на съвременните държави, както и на цялостното научно и обществено развитие.

Хамилтън отхвърля идеите на Адам Смит за ненамеса на държавата. Според него идеите за свободна търговия обслужват колониалните империи, а протекционизмът може да помогне на изостанали страни да се развият. До голяма степен, той е повлиян от икономическите успехи на френския финансов министър Колбер.

За да се подкрепи създаването на индустрия, Хамилтън предлага въвеждане на високи вносни мита на стоки, които се произвеждат и в САЩ. Също така предлага да се намали облагането на суровини и материали, които се ползват за производства в самите САЩ. Също така е за насърчаване на имиграцията, с цел наличие на повече работна ръка. По това време в САЩ най-изгодно е било да се занимаваш с фермерство и изтеглянето на хора към индустрията фактически било неизгодно.

Като цяло, Хамилтън твърди, че свободната търговия не е изгодна в международен план, когато не си индустриална страна. Получава се конкурентен недостатък, който другите страни използват.



## Хенри Кери – наследникът на Хамилтън

Идеите на Хамилтън, който напуска и политиката, и науката предсрочно – поради убийството му в дуел, повлияват силно друг голям американски мислител – Хенри Кери.

Той е най-известен с книгата си "Хармонията на интересите: Земеделие, Индустрия и Търговия", излязла през 1851 г. В нея Кери атакува "Британската система" на капитализъм на свободните пазари, и я противопоставя на "Американската система" за развитие на капитализма с помощта на митнически тарифи и правителствена намеса. Целта на тази политика е да се насърчи производството и да се постигне "национална самодостатъчност". Т.е. нещо от типа на "автархия".

Кери твърди, че икономика, основана на земеделие и износ основно на суровини, обрича и земеделците, и работниците, на бедност. Насреща и стои икономика, която продава стоки, привлича капитали и изнася готова продукция. Според наследника на Хамилтън, в момента (тогавашния момент) американските фермери и работници плащат огромни печалби на "европейската аристокрация". Вместо тези свободни хора да работят за себе си, и да се развиват, те хранят старата потисническа система.

Чрез влиянието си върху президента Линкълн, и в Конгреса, Кери успява да прокара и оформи въвеждането на "Американската

система", която доминира след това официално до края на Втората световна война, а реално - към 60-те години на 20-век. Чрез тази система, САЩ се превръщат в първа икономическа сила в света, за период не повече от 35 години (от края на Гражданската война до началото на 20 век). В началото на новия век, САЩ вече изпреварват Великобритания по БВП с 25% и са абсолютно недостижим икономически лидер.

### **Жан Антоан Шаптал**

Жан Антоан Шаптал е френски учен-енциклопедист и политически деятел. Наричат го "най-успешния министър на Наполеон". Той е човекът, който като вътрешен министър въвежда ред в държавата след хаоса на Революцията. Икономически създава Съвет по земеделие, занаяти и търговия във всеки френски департамент. Търговски камари възникват в 23 най-големи града, а по-малки занаятчийски камари - в 150 града. Развитието на френската индустрия е основната цел на Шаптал. Той вярва, че правителството "трябва да защитава и насърчава индустрията, да отваря нови пазари и да я защитава от чуждестранна конкуренция". Работа на държавата е да се снабди с технологии, ползвани в други държави, да осигурява награди и почести за иновативни бизнес-лидери и да създава търговски и технологични училища из цялата страна. Образованието следва да наблегне на науката и техническите умения. Шаптал твърди, че Франция трябва да навакса изоставането си от Великобритания. От една страна, той адмирира доктрината на

Адам Смит за свободна търговия. Но от друга, в частта "индустриализация", вярва в държавната намеса. Т.е. до голяма степен той е за това да не се пречи на французите да правят икономика вътре, но да се бранят от внос от вън. Учените, предприемачите, занаятчиите и фермерите, трябва да работят заедно, а правителството да им посредничи като подчинява частните интереси на общественото благо.

По време на империята, основна заради наложеното от Наполеон пълно ембарго на внос на британски стоки, френската индустрия бързо се развива. Поради почти фанатичния подход на императора обаче, да постигне всичко бързо, се стига и до трусове, от типа да има недостиг на суровини и материали, които са внасяни от Великобритания. Има и протести. Наполеон иска да задуши Великобритания като я лиши от целия европейски пазар. Но пазарът не е готов толкова бързо да започне да произвежда всичко. Така тази система, наречена "континентална", съществува само докато Наполеон е на власт. След това, започват бързо да я разграждат.

Когато това се случва Шаптал се противопоставя, въпреки че преди това се е противопоставил и на самия Наполеон с прекаления радикализъм да „отреже“ напълно Великобритания. Шаптал призовава да не се унищожават постигнатия прогрес и изградената индустрия по време на "империята".

## **Протекционизмът в Русия – Егор Канкрин**

Егор Канкрин руски държавен деятел от немски произход. Заемал е различни длъжности, най-важната икономическа от които – министър на финансите на Руската империя в периода 1823-1844 г. Провежда парична реформа и реформира държавните кредити.

Голям привърженик на протекционизма, но задължително с насърчаване на свободната търговия вътре в държавата. Т.е. да се ползва свободата и ефективността и, но под „похлупак“. До известна степен в същата посока са възгледите и на автора на настоящата дисертация.

Канкрин е противник на създаването на държавни и субсидирани предприятия, защото счита, че така ще се навреди на вътрешната конкуренция. Считал е, че земята и крепостните селяни следва да се изкупят от държавата и така да се постави край на тази архаична крепостна система - След това е искал да се използват „селските общини“ за икономическо развитие.

Негови последователи в Русия са икономистите И. Вишнеградски и С.Вите.

## **Протекционизъм в 20 век**

Протекционизмът е доминираща политика на по-изостаналите Велики сили в целия 19 век и началото на 20-ти. В САЩ той е доминиращ формално до 1945 г., когато е премахнат, след като голяма част от световната конкуренция е унищожена от войната. Това кара някои икономисти да считат, че практически е продължил до

1960-те и 1970-те.

Протекционизмът е силно критикуван, че е задълбочил „Голямата депресия“. В опит да спасят каквото могат, страните се затварят, но това води до спираловидно свиване на пазарите и до драстично намаление на БВП на всички. Тази оценка обаче е едностранна, защото не съществува насрещен опит – какво би се получило, ако страните не се бяха затворили. Можеше ли свивът да ескалира повече?

Важен факт, свързан с протекционизма е оценяваната като успешна, политика по съживяване на американската икономика през 30-те. Тогава са приложените идеите на Кейнс за държавно стимулиране на потреблението. В самите формули, които обосновават обаче тези идеи, външната търговия присъства като ерозиращ фактор. Т.е. колкото е по-голяма външната търговия, толкова по-малък е ефектът от местното харчене върху местната икономика. Т.е. „Новият курс“ на Франклин Рузвелт би бил невъзможен в състояние на отворена икономика.

Също неразривно свързана с протекционизма е може би най-успешната краткосрочна икономическа политика в цялата човешка история – възраждането на Германия в ранния нацистки период. Факт е, че извън военните им авантюри и репресиите, нацистите постигат „икономическо чудо“. Само за 6 години – от 1933 до 1939 г., Германия се превръща от абсолютна развалина отново в европейски икономически лидер. До голяма степен, политиката на нацистите в икономиката се припокрива с политиката на Рузвелт в САЩ.

Затворена система, държавна емисия на пари и дълг, с които се събужда потреблението. По-големият успех в относителен план на Германия, спрямо САЩ, вероятно се дължи на по-малкия размер на икономиката и с това – по-малката и инертност. Вероятно за по-големия успех допринася и по-високото качество на работната сила в Германия, както и високото образователно и научно ниво, които са историческо наследство, а не са заслуга на нацистите.

Но обективният факт е, че от Европейските велики сили, към края на 30-те, единствено Германия напълно е преодоляла депресията, докато Франция и Великобритания все още усещат последствия от нея.

Интересен е опитът на Русия/СССР в този период. Въвеждането на съвсем нова икономическа доктрина (социализъм) в същността си представлява и въвеждане на почти тотален протекционизъм. При пълно отрязване на вноса, реално каквато и икономика да изграждаш, тя би била силно насърчена. СССР между двете войни отбелязва огромен икономически подем.

След войната чрез успешни протекционистични политики се изграждат няколко емблематични икономики. На първо място, това е Япония, която разрушена от войната, се изгражда отново като богата държава, опирайки се на американския пазар. Протекционистичната политика е повече скрита, отколкото официална, но тя води до буквално превземане на американските (отворени по същество) пазари от типа на битова техника и автомобили от японски производители. В същото време, американският внос например на

автомобили в Япония е символичен.

Друг интересен пример е Южна Корея. Тя минава през няколко цикъла на граждански вълнения и недемократични управления. Но като цяло защитната политика е последователна и води до изграждането на няколко глобални корпорации, които в момента са в основата на южно-корейската икономика. Всичко това се случва със сериозната намеса на държавата, вкл. субсидии и високи вносни мита.

Най-успешният пример обаче е онзи, който всъщност вдъхнови написването на тази дисертация. Китай. Прилагането на несиметрична търговия, с прикрит протекционизъм доведе не само до превръщане на Китай в първа икономическа сила (измерена през ППС), но и до това да застрашава изобщо съществуването на западните икономики. За разлика от Южна Корея и Япония, които просто „издоиха“ западните пазари, то Китай изобщо застрашава да ги унищожи.

Политиката на Дън Сяо Пин се счита за вдъхновена от идеите на Колбер и неговото изграждане на френска икономика няколко века по-рано. Протекционизмът на Китай отново е предимно прикрит. Той се представя основно като някакъв вид „идеологически закони“, с което отклонява вниманието от същинския проблем.

Много интересен пример илюстрира това. В момента „Гугъл“ е най-голямата Интернет търсачка в света. Но това не е така в Китай. Защо?

Защото с идеологически аргументи, китайското правителство пренасочи трафика към местната търсачка „Байду“. Аргументът за цензурата беше, че „Гугъл“ отказала да филтрира определено съдържани, вкл. снимки за събитията на „Тянанмън“ и пр. Но това просто не е вярно. „Гугъл“ се съгласи на подобно филтриране, за да си запази пазара в Китай. С това си навлече гнева на правозащитници, и дори на американското правителство. Въпреки това, накрая Китай обяви, че „Гугъл“ не спазва китайските закони и нареди на всички Интернет доставчици да пренасочват запитванията към „Гугъл“, към „Байду“. И докато късогледите западни правителства се занимаваха с „човешките права“ и мислеха, че това е цензура над свободата на словото, то Китай просто създаде местен Интернет гигант. Апропо, и в „Байду“ можеш да намериш снимки и статии за „Тянанмън“. В момента „Гугъл“ не е забранен в Китай, но пазарният му дял е малък и основният пазар се държи от „Байду“.

Така вътрешният пазар на Китай беше практически затворен, докато износът мина в режим „свободна търговия“. Тъй като по това време неолиберализмът набираше скорост в западните държави, те просто не се усетиха как ги „изиграха“. Със значително по-ниска цена на работната сила, Китай по същество се съюзи със западните корпорации. Те произвеждаха в Китай, и ползваха запада само като пазар. Започна големият икономически бум на Китай, който обаче е... преразпределителен. Изсмуква се готов пазар, който обеднява, а не се получава развитие на база на вътрешното потребление. А за да се поддържа стандартът на запад, започна затыване в дългове (част от които давани от самия Китай), печатане на пари, раздуване на



бутафорни икономически дейности от типа на финансовия сектор и „сектора на услугите“ и пр. Хората престанаха да бъдат „работници“, останаха само „потребители“. И поради огромния размер на Китай, подобно „изсмукване“ не се оказа просто пътека към обедняване, а е на път да разруши напълно западната икономика.

В последните години излизат вече доста задълбочени разработки, свързани с този проблем, и започват да се надигат политически течения, изискващи протекционизъм. Изявен представител на протекционизма днес е южно-корейският учен Ха Джун Чан, както и индийският професор Батра Рави. Чан твърди, че нито една развита страна не е станала такава, без протекционизъм. А Рави посочва, че аутсорсингът на производства може да доведе до насърчаване на икономиката, но при това „работниците ще страдат“. Т.е. икономическият успех по същество няма да е успех на обществото, защото масите ще обеднеят, а ползите ще се концентрират в малък корпоративен елит. Трети представител на протекционизма днес е д-р Пол Робъртс, заместник финансов министър на САЩ по времето на Рейгън. Той нарича аутсорсинга „по-опасен от тероризма“.

Смисълът на настоящата дисертация, и научният и принос, е да представи цялостен анализ на тези процеси и да докаже, че отварянето на развита икономика към развиваща се, разрушава развитата. Това по същество не е казано от Чан, косвено е казано от Рави, и само е загатнато от „терористичните тези“ на Робъртс.

Това е тезата на дисертацията – неразвитата икономика

унищожава развитата при отворени пазари, поради липсата на част от разходи, несвързани с производството. В рамките на свободна конкуренция, разходи като образование, здравеопазване, пенсии и пр., просто не са нужни за самото производство. Съответно, икономика, която не ги прави, е по-конкурентна. Допълнително тя е по-конкурентна и поради по-голямата склонност към потребление на самите работници в развития свят. Тези хора потребяват повече и така създават по-голям пазар. Но по този начин се увеличава и цената на техния труд (за да има с какво да потребяват). Като се съпоставят с работници, които потребяват по-малко и имат по-евтин труд, те губят.

Целият този процес, чисто пазарно би следвало да върне западните икономики на предиен етап от тяхното развитие. Без здравеопазване, образование и с по-беден работник, те ще станат конкурентни отново. Но това ще е в същността си „деволюция“.

### **Каква е настоящата икономика?**

И преди да преминем към същинската част, следва да уточним един много важен въпрос, считан за спорен. Каква е настоящата икономика – отворена или затворена?

На теория, настоящата икономика е смесена - има либерализация в някои области, и протекционизъм в други. Правят се периодични нови "рундове" от преговори, след които следва поредна вълна от либерализации. Т.е. юридическата рамка и политическото мислене вървят в посока на либерализация.

Извън теорията обаче, реалната ситуация е доста по-различна. Световната търговия е фактически почти напълно освободена, поради развитието на технологиите и разпространението на информацията, които правят старите методи за контрол неефективни. Т.е. формално съществуват някакви защиты, но реално те оказва символично влияние. Фактически корпорациите са в състояние да намерят "дупките" в правната рамка и да ползват сложната система от различни законодателства, за да продават каквото желаят и където желаят.

Това е типичното явление на състезание между данъчния служител и търговеца. Единият търси възможности да се измъкне, а другият - да затвори тези възможности.

С една особеност - в момента данъчният служител не се стреми към затваряне на "дупките". Наличието на общ тренд към либерализация е довело до изобщо отказ от това да се оказва съпротива на корпорациите. Т.е. "дупките" никой не ги търси и затваря, а вместо това с времето те стават по-големи, и също - узаконяват се. Т.е. по естествен пазарен път, при липса на съпротива, свободната търговия се самоналага.

Доколкото обаче изчезват границите между нехомогенни икономически зони, от това следва неуправляем процес на сливане, който в същността си представлява вид колизия.

Фактическото начално предположение на настоящата дисертация е, че настоящата икономика е фактически отворена, като става и официално все по-отворена, като формалните пречки една след

друга отпадат.

Предупредителното послание на настоящата дисертация е, че тази колизия ще разруши икономиките на развитите страни, а впоследствие - и тези на развиващите се, които ще останат без пазар, без преди това самите те да са се превърнали в пазар за себе си.

## II. Неопротекционизъм – теория на секторната глобализация

Необходимо ли е разделяне на „сектори“ на глобалната икономика, така се помежду си свободно да търгуват само сравнително еднородни икономики с едно ниво на жизнен стандарт? Това по-добър модел ли е от настоящия, при който се разчита основно на свободния пазар да урегулира икономическите отношения на глобално ниво? Настоящата разработка се опитва да даде кратък отговор на този въпрос. Отговорът клони към „Да“. Прилагането на „неопротекционизъм“, или на това свободната търговия да се ограничи само между хомогенни региони, би могло да доведе до по-стабилен и устойчив модел на икономическо развитие.

### I. Какво е „неопротекционизъм“

Неопротекционизъм, за целите на настоящата разработка, е понятие, характеризиращо политика на защита на развита икономика от конкуренцията на развиваща се. Неопротекционизмът е някакъв вид „огледален образ“ на класическия протекционизъм, който твърди че защитата следва да е в обратна посока. Т.е. изостаналата, неразвита икономика, следва да се защитава от външна конкуренция, докато набере сили, натрупа капитал и достигне необходимото технологично ниво и производителност, така че да може да се конкурира с вече развита друга икономика. Неопротекционизмът разглежда обратната хипотеза – когато развитата икономика е застрашена от ерозия и фактически от връщане назад в икономическата еволюция, поради конкуренцията на неразвитата.

Основната идея на неопротекционизма е, че се намираме в нова икономическа ситуация, в която развиващите се страни започват да подронват икономиките на развитите, като ги конкурират на база на липсващи икономически елементи, които са част от благосъстоянието. Опростено казано – Китай (като неизчерпателен пример) превзема всички пазари, на база на липсата на социални, здравни и пр. разходи, както и на база на по –малкото потребление на работната ръка, което я прави по-евтина. Чисто икономически, този модел работи, но той фактически представлява връщане на икономиката назад в еволюцията. Т.е. развитите страни могат да си върнат икономиката и производството, но като се лишат от нещо вече постигнато, което е част от еволюцията им. Това очевидно е подход, който не може да бъде окачествен като рационален.

Проблемът произтича от обстоятелството, че развитите икономики са обременени с твърде много разходи, които реално не на оперативно нужни за производството на съответната стока. Това ги прави неконкурентни и те „потъват“ при условия на свободна конкуренция, т.е. ако пазарите са отворени.

За доказателство на представената теза е разработен симулационен модел за хипотетична икономика с 10 потребители, които са едновременно и производители. Всеки един от тези субекти има външен конкурент, който предлага същата стока на по-ниска цена. При промяна на режима на търговия (отворена-затворена) се наблюдава ефектът върху цялата система и върху доходите на всеки един от 10-те субекта. Данните съвсем еднозначно показват, че отворената икономика губи благосъстояние, спрямо хипотетична автархия. Но най-интересният момент от симулацията е хипотезата за „положителна външна търговия“. Моделът показва, че дори при

т.нар. „положителна външна търговия“, благосъстояние се губи. Този резултат от симулацията фактически влиза в противоречие с една от смятаните са почти неоспорими парадигми, а именно – ако дадена страна има положително външнотърговско салдо, то тя е на „печалба“ от свободната търговия и има повече полза от нея, отколкото вреда. Това обаче не е така. Моделът показва, че дори при „положително салдо“, е възможно една икономика да загуби благосъстояние, спрямо състояние на автархия. Основната причина за това е, че загубата от замената на условно казано „един богат работник и потребител“ с „много по-беден работник и потребител“ навън, е по-голяма от хипотетичната печалба на положителното салдо. Тестването на модела показва, че в конкретната икономика, едва при положително търговско салдо в размер на 200% се получава стандарт, относително по-близък до автархия, макар и не напълно. Очевидно обаче идеята една страна да има 3 пъти по-голям износ от вноса е трудно изпълнима, с някои малки изключения. Това поставя въпроса разумно ли е изобщо да се отворят пазарите между нееднородни икономики.

Симулационният модел е разработен в рамките на електронна таблица. Тъй като той не може да бъде представен в текстов вид, в рамките на настоящата разработка са представени само няколко симулационни резултата. Самият файл е приложен към разработката.

## **II. Симулационни резултати**

За целите на настоящата публикация са пуснати 3 различни сценария. Първият е при „балансирана търговия“. Вторият е при доста „добра“ външна търговия с положително салдо в размер на

50%. Третият е чисто теоретичен „фантастичен“ вариант с външна търговия с 200% положително салдо.

Вариант със силно негативна търговия не е разглеждан, поради очевидна липса на необходимост.

Като данни и показатели се ползват „брой стоки“ и „цена на стоките“. Цената на всяка стока е 1 лв. в развита икономика и 0,50 лв. развиваща се.

Във всички графики по абсцисата е „брой вносни стоки, допуснати до пазара“, а по ординатата са едновременно брой потребени стоки, и доход. Поради приетата еквивалентност на 1 единица стока да съответства 1 единица пари (лв.), представянето на обща графика е съвместимо.

## 2.1.Балансирана търговия

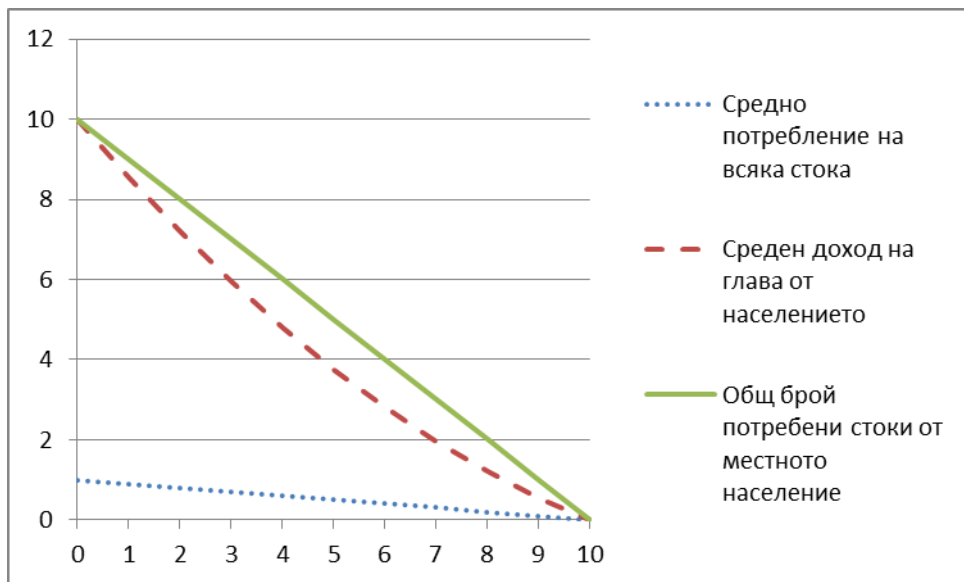
Данните са както следва:

### Таблица на благосъстоянието при балансирана външна търговия:

Брой външни доставчици, допуснати на пазара	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Средно потребление на всяка стока	1	0.9	0.8	0.7	0.6	0.5	0.4	0.3	0.2	0.1	0
Среден доход на глава от населението	10	8.5 5	7.2	5.9 5	4.8	3.7 5	2.8	1.9 5	1.2	0.5 5	0
Общ брой потребени стоки от местното население	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	0

В графичен вид:





Очевидно при най-логичния и глобално случващ се вариант, е налице загуба на благосъстояние.

## 2.2.Силно положителна външна търговия, при която износът надвишава вноса с 50%

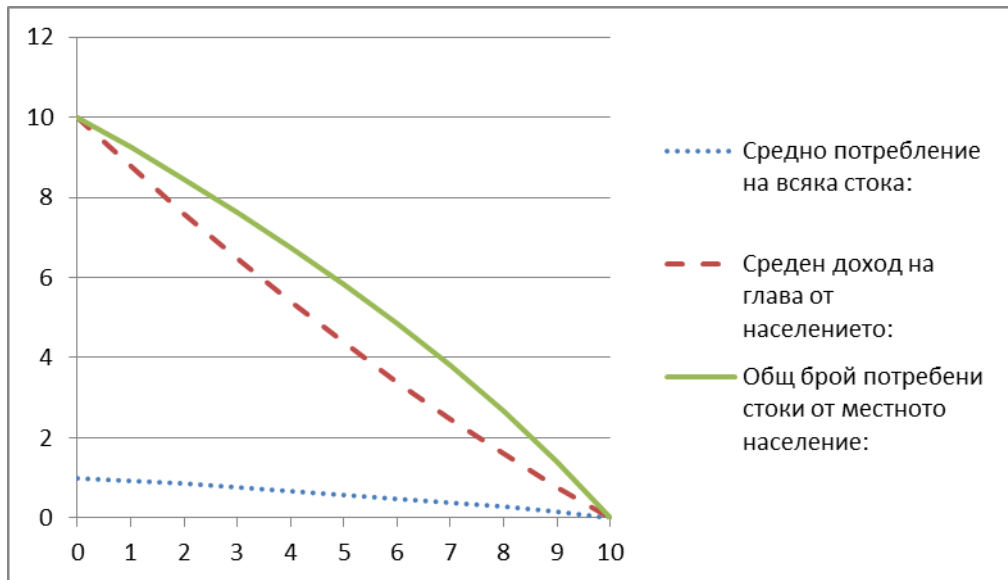
Данните са както следва:

**Таблица на благосъстоянието при 50% положителна външна търговия:**

Брой външни доставчици, допуснати на пазара	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Средно потребление на всяка стока	1	0.92 3684 211	0.84 4444 444	0.76 1764 706	0.67 5	0.58 3333 333	0.48 5714 286	0.38 0769 231	0.26 6666 667	0.14 0909 091	0
Среден доход на глава от населението	10	8.77 5	7.6	6.47 5	5.4	4.37 5	3.4	2.47 5	1.6	0.77 5	0

Общ брой стоки от местното население	потребени	10	9.23	8.44	7.61	6.75	5.83	4.85	3.80	2.66	1.40	0
			6842	4444	7647		3333	7142	7692	6666	9090	
			105	444	059		333	857	308	667	909	

В графичен вид:



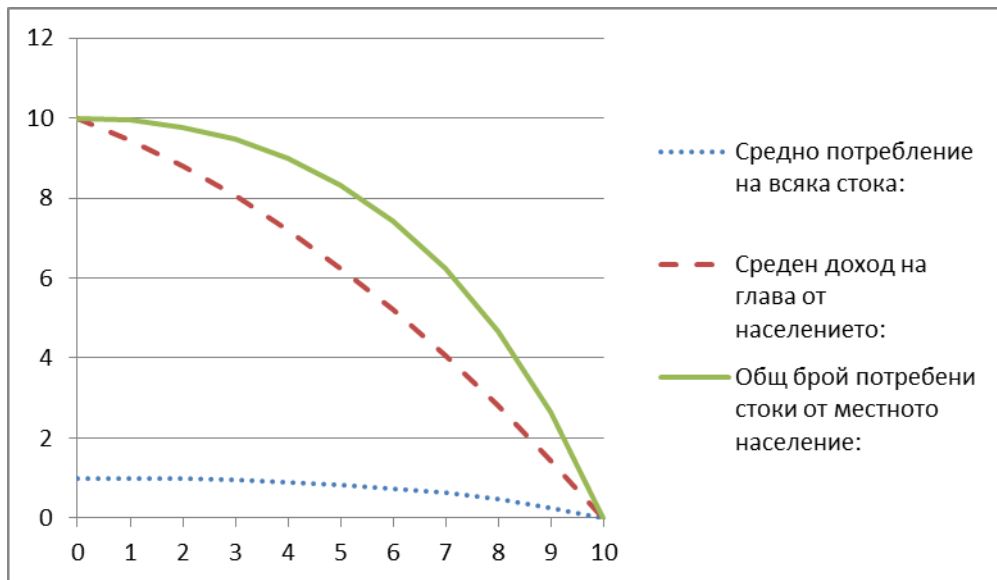
Очевидно и при този доста оптимистичен сценарий, е налице загуба на благосъстояние.

### **2.3. Теоретичен „фантастичен“ вариант на външна търговия, при която изноът надвишава вноса с 200%**

Брой външни доставчици, допуснати на пазара	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Средно потребление на всяка стока:	1	0.99	0.97	0.94	0.9	0.83	0.74	0.62	0.46	0.26	0
		4736	7777	7058		3333	2857	3076	6666	3636	
		842	778	824		333	143	923	667	364	

Среден доход на глава от населението:	10	9.45	8.8	8.05	7.2	6.25	5.2	4.05	2.8	1.45	0
Общ брой потребени стоки от местното население:	10	9.94 7368 421	9.77 7777 778	9.47 0588 235	9	8.33 3333 333	7.42 8571 429	6.23 0769 231	4.66 6666 667	2.63 6363 636	0

В графичен вид:



Очевидно при този „фантастичен“ и нереалистичен вариант, загубата на благосъстоянието става по-бавно и поне до определен период от време резултатите са същите като при автархия. Но в крайна сметка, при твърде голямо „отваряне“ на пазара, отново се стига до същия краен за развитата икономика резултат.

Като второ, отделно от симулацията доказателство, е разработен и математически модел, който представя приблизително същата философия и отново потвърждава тезата.

### III. Математически модел

Каква е разликата между дохода на 1 работник в развита страна и 1 работник в развиваща се?

Доходът на работника в развиваща се страна включва минимума, или близка до минимума сума, съответстваща на труда, вложен за изработка на условна стока А.

Доходът на работника в развита страна включва, както този минимум – за производството на условна стока А, така и други разходи, несвързани пряко със стоката.

Част от тези разходи са нормативно задължителни – социално и здравно осигуряване и пр.

Друга част са свързани със състоянието на пазара на труда, и на общото икономическо развитие. В дохода на работника в развита страна е включен ефектът на допълнително търсене на услугите му, в резултат на по-високия общ жизнен стандарт. Подобен ефект е включен и в доходите на другите работници, произвеждащи други стоки – Б, В, Г и пр. Когато те (както и произвеждащият А) имат по-висок доход, то те потребяват повече от услугите и стоките на другите работници, с което и именно обуславят по-високия им доход. А другите обуславят техния по-висок доход.

В резултат на тези обстоятелства (нормативно обусловени допълнителни разходи и чисто пазарно - дължащи се на стандарта разходи), цената на труда в развита страна е по-висока, но в замяна са гарантирани допълнителни услуги и допълнително потребление. Т.е. може да се дефинира твърдението, че в развитите страни съществува някакъв вид „задължително разширено потребление и

производство“, което гарантира продажбата на повече стоки и услуги от всеки вид, и съответно – по-високи доходи за работниците, които ги произвеждат. А самото потребление се финансира с тези доходи.

Това „задължително разширено потребление“ се мотивира от различни фактори. Потреблението на здравни и социални услуги – в частта финансирането им, е нормативно обусловено. Работникът няма избор. Той плаща тези вноски, а разходите за тях се добавят в себестойността на продукцията.

Различна е ситуацията в стоките и услугите, чието потребление не е законово задължително. В този случай е налице доброволно потребление. То се дължи на 2 съвместно действащи фактора:

- 1.Наличието на доход, който да се харчи
- 2.Склонност на получателя на дохода да го харчи

Тук може ясно да се види разликата между развита и развиваща се страна. В изостаналата страна работникът не разполага с разширен доход, който да харчи, съответно този работник не може да замени като потребител работника в развитата страна. Увеличението на дохода става постепенно и могат да минат години, дори десетилетия, преди работник в развиваща се страна да разполага с дохода на работник в развита страна. Но чисто хипотетично, този въпрос може да се реши с различни финансови инструменти. Например ускорено кредитиране на изостаналата икономика, което временно да създаде по-високи доходи, така че като започне харченето им, самата икономика да заработи на по-високо ниво на доход и разход.

В този случай ограничаващ остава само втория фактор – склонност на получателя на дохода да го харчи. Това е по-важният ограничаващ

фактор, защото не може да бъде адресиран с финансови или обществено-политически инструменти. Става дума за психологическа нагласа, за установен стереотип и начин на живот, които също като дохода по естествен път, се променят бавно, и в случая няма доказани и изпитани методи за бърза промяна.

Високото ниво на потребление в развитите страни е резултат от десетилетни, а в някои случаи – и вековни процеси. То е резултат също и на добре действащи социални системи (посочени по-горе като финансирани нормативно). Тези процеси, както и социалните системи, създават среда, в която работникът не само има текущ доход, но има и достатъчна увереност в бъдещия си доход. Включително в ситуация, в която загуби работата си (намиране на нова), и включително дори в ситуация, в която загуби работата си, и дълго време не може да намери нова. Тази увереност е много труден за постигане „ресурс“, който няма как бързо да се създаде в една нова икономика, или да се замести с нещо друго. Така, дори в нова икономика по някакъв начин да се премахне първият ограничаващ фактор – липсата на доход, остава да действа вторият. Съответно – работникът, дори да има доход, не го харчи. Съответно – работниците помежду си не създават онова „допълнително търсене“, което да увеличи доходите на всички.

Под думата „харчи“ следва да се разбира всяко едно приложение на дохода, вкл. спестяването. Натрупването на спестявания и инвестирането им, би могло да създаде допълнително търсене и да компенсира предпазливостта на работника. Но липсата на доверие води до 2 ограничаващи фактора:

1. По-висок дял на спестявания, които са в „замразен вид“ – в брой, в злато, заровени някъде и пр.

2. По-висока предпазливост на спестовно-набиращите институции. В по-неразвита икономика, не само работниците, но и bankerите, са по-предпазливи. Инвестират по-бавно и с повече гаранции, изискват по-висока възвращаемост. Съответно – създава се по-малко „допълнително търсене“.

**Какво се случва, когато се слоят в едно цяло, поради липсата на сериозни протекционистични бариери, един развит и един неразвит пазар?**

Тъй като пазарът е общ, а стоките са еднакви, то поведението на потребителите води до насочване на потреблението им към по-евтината от тях. Т.е. към стоката, в която ги няма както нормативно задължителните разходи, така и доброволните допълнителни разходи, в резултат на по-високия стандарт. По този начин се създава търсене на стоката на работника в развиващата се страна, но се премахва търсенето на по-скъпата стока на работника в развитата страна. Но по този начин се губи и неговия доход, т.е. неговото потребление на други стоки на другите работници в развитата страна – Б, В, Г и пр. Така намаляват както техните доходи, така и приходите в социалните системи. Получава се краткосрочна икономия на разход на самия потребител, но дългосрочно той търпи загуби от спада на потреблението на собствената му стока.

Ако същото правило се приложи към по-голям брой стоки, или към икономиката изцяло, то би се получило фактически връщане на развитата икономика към по-ранен етап от нейното развитие. Т.е. към етап, в който потребителите са имали по-нисък доход, и са

създавали по-ниско допълнително доброволно и допълнително нормативно обусловено, потребление. Ако процесът на ерозия продължи, би се получила и промяна в мисленето на работниците в развитите страна в посока на по-голяма несигурност и по-голяма предпазливост. Т.е. по-малка склонност към харчене. В психологията има един принцип, че доверието се губи много по-бързо, отколкото се изгражда. Т.е. ако работниците в развитите страни се почувстват несигурни и застрашени, те могат за броени години да загубят доверието, което е създадено у тях в резултат на десетилетия усилия и натрупване. Когато това стане, те биха се превърнали в работници от предно поколение – харчещи по-малко, и създаващи по-малки допълнителни доходи на всеки друг, вкл. на себе си.

### **Какво се получава при сливане на развита и неразвита икономика?**

Става чисто икономическо преливане на търсенето в полза на стоките на неразвитата, тъй като в тях се съдържат само разходите по самото им производство, и нищо друго. Това намалява потреблението на стоки в развитата икономика, ерозира социалните системи, и едновременно намалява доходите в развитата икономика, и също – намалява доверието в нея, и склонността към харчене. Ситуацията би могла допълнително да се влоши, ако в резултат на обедняващи социални системи, започнат усилен икономии на публични средства и „орязване“ на социални права. Така би се ерозирало допълнително доверието в бъдещето и сигурността за работника, което би довело до допълнителна негова предпазливост. Доколкото обаче социалните системи се издържат от самите работници, тяхното свиване е неизбежно, при намаляване на доходите на работниците. Те могат временно да бъдат поддържани с



някакъв вид заеми, но не постоянно. На някакъв етап ще се стигне до икономииите, т.е. до разрушаване на една от опорите на явлението „доверие“ в бъдещето.

С времето, би трябвало развитата икономика да се уравни отново – но вече на по-ниско ниво. Т.е. фактически би се получило връщане на икономическата еволюция с години или десетилетия назад. Във време, в което стоката е била само своята себестойност, и в което не е имало социални системи и допълнително доброволно търсене.

### **Представяне на тезата чрез математически зависимости**

Нека съществуват 2 отделни автархии – развита и развиваща се. Те произвеждат и се издържат от 3 идентични като качество и цени стоки – А, Б, В, произвеждани от 3 работници с цена на труда съответно: Ра, Рб и Рв. Развитата икономика има социална система, както и по-голяма чисто пазарно склонност към потребление, която добавя 50% към стойността на всяка стока, но и осигурява допълнително потребление с така гарантирания доход. В резултат на социалната система, но и на други фактори – еволюция, сигурност в бъдещето и пр., работниците в развитата икономика имат по-голямо търсене на стоки от тези в развиващата се, което чисто пазарно увеличава цената с още 50% върху базовата стойност, и търсенето с 50%.

Много е важно да се уточни взаимовръзката на тези 2 фактора. Наличието на социална система и на други фактори, води да допълнително потребление и производство. При липса на социална система и на другите фактори, допълнителното потребление и производство ги няма. Връзката е важно да се уточни, защото в

модела има компонент, наречен „цена“ на социалната система. Т.е. реално работещите плащат тази „цена“, но в замяна на това и собственото им поведение и общата икономическа среда се променят, така че икономиката да има по-голям оборот, и да създаде повече блага, вкл. „на глава от населението“.

Това увеличение на търсенето, в ситуация с фиксирано количество пари, се представя, че ускорен оборот на парите, т.е. с коефициент  $k=1,5$ . Заради по-голямото доверие, наличието на социална система и сигурност, в развитата страна парите се харчат по-лесно, което увеличава скоростта на движение на самите пари. Това поражда инфлационния ефект (по-скъпа стока с 50% и повече доход за работника) и ефект на увеличено производство и търсене (другите 50%).

За целите на настоящия анализ, опростяваме системата до:

3 работници – това е производителната част от обществото

1 пенсионер – обобщаващ представител на непроизводителната социална система, която обаче осигурява мотивация и механизми за повече обороти в обществото

Тогава:

Стойността на стока А се образува както следва:

$$P_a + 0,5P_a + 0,5P_a = 2P_a$$

Работникът на стока А получава доход  $1,5P_a$ , а правителството получава доход  $0,5P_a$ . И двата дохода се похарчват за стоки Б и В.

При стока Б и В се получава идентичен ефект:

$P_B + 0,5P_B + 0,5P_B = 2P_B$ , като  $1,5P_B$  са за работника, а  $0,5P_B$  са за правителството.

$P_V + 0,5P_V + 0,5P_V = 2P_V$ , като  $1,5P_V$  са за работника, а  $0,5P_V$  са за правителството.

Ако приемем  $P_A = P_B = P_V = 1$ ,

То:

Работник 1 произвежда 2 стоки А, получава за тях доход 3 и купува по 0,75 бройки от стоки Б и В

Работник 2 произвежда 2 стоки Б, получава за тях доход 3 и купува по 0,75 бройки от стоки А и В

Работник 3 произвежда 2 стоки В, получава за тях доход 3 и купува по 0,75 бройки стоки А и Б

Правителството похарчва получените 3 единици за пенсионера като купува по 0,5 бройки от всяка стока

=> в икономиката се създават и потребяват общо 6 стоки – по 2 от всеки вид. Правителството получава своите 3 единици доход като  $6 \cdot 0,5$ . Т.е. всеки работник консумира средно по 1,5 единици стоки, а допълнително икономиката изхранва и 1 пенсионер с 0,5 единици стоки.

С формула това може да се изрази така:

$$K_{пп} = \sum_{i=1}^n K_{pi} + \sum_{i=1}^n K_{gi}$$

където:

$K_{пп}$  – количество произведени и потребени стоки

$K_{pi}$  – количество потребени чужди стоки (или произведени свои – те са равен брой) от работника „i“

$K_{gi}$  – количество потребени от правителството стоки от вида, произведен от работника „i“

n – брой работници и брой стоки (в случая n=3)

**Но за същия период от време, се получава допълнителен оборот на всички стоки, в резултат на по-високата склонност към потребление, изразена в коефициента  $k=1,5$ . Това е „отплащането“ от страна на социалната система (представена тук като единствен пенсионер), за разходите направени за нея. Благодарение на наличието на социална система и на сигурност, хората са склонни да харчат повече, което приложено спрямо всички хора, води до повишено потребление. То, от своя страна създава нови доходи за същите хора.**

Т.е. общото количество произведени и потребени стоки  $K_0$  става:

$$K_0 = k * K_{pp} = k * (\sum_{i=1}^n K_{pi} + \sum_{i=1}^n K_{gi})$$

Съответно – общото количество потребени и произведени стоки в примера става:

$$K_0 = 1,5 * (\sum_{i=1}^3 K_{pi} + \sum_{i=1}^3 K_{gi}) = 1,5 * 6 = 9$$

Съответно – всеки работник консумира средно по 2,25 единици стоки, като се издържат и пенсионери на стойност 0,75 единици.

**Във втората автархия** (развиващата се страна) няма социална система, нито има допълнителна склонност към потребление. Цените на стоките са съответно  $P_a = P_b = P_v = 1$ .

Работник 1 произвежда 2 стоки А, получава за тях доход 2 и купува по 1 бройка от стоки Б и В

Работник 2 произвежда 2 стоки Б, получава за тях доход 2 и купува по 1 бройка от стоки А и В

Работник 3 произвежда 2 стоки В, получава за тях доход 2 и купува по една бройка стоки А и Б

=> в икономиката се създават и потребяват общо 6 стоки – по 2 от всеки вид. Пенсионери или други социални групи от подобен тип не съществуват.

$k=1$ , съответно измерен в натурално изражение, продуктът на тази икономика се ограничава до 6 единици стоки.

Очевидно разликите в  $k$ , и разликата между 9 и 6 единици стоки изразяват разликата в жизнения стандарт между двете икономики.

### **Какво се случва, когато двете икономики се слоят?**

Допускаме, че това става на стъпки и разглеждаме само първата стъпка. Стока А се появява с цена 1 на развития пазар.

Тогава Работник 1 губи работата и дохода си, а Работници 2 и 3 започват да потребяват стока А от внос. Допускаме, че Работник 1 започва да получава от правителството някакъв заместващ доход, равен на заплатата му. Така той продължава да купува стоките Б и В, с което гарантира дохода на работници 2 и 3. Тъй като цената на стока А вече е двойно по ниска, съответно Работници 2 и 3 купуват както следва (допускаме, че освободеният от по-ниската цена доход остава в същата стока, ако се преразпредели, би се получил малко по-различен ефект, но като принцип – същия):

Работник 2 купува 1,5 единици от А и 0,75 единици от В

Работник 3 купува 1,5 единици от А и 0,75 единици от Б

Работник 1 (вече на социални помощи) купува 0,75 единици от Б и 0,75 единици от В

Правителството (пенсионерите) харчи отново 3 единици, с които купува по 0,5 единици от Б и В, и 1 единица от стока А.

Общият брой потребени стоки става 8. Тъй като в началния момент доверието не се променя, то  $k=1,5$ , води до общо потребление в размер на 12 единици стоки.

Т.е. налице е увеличение на жизнения стандарт в развитата икономика, в резултат на внос на по-евтина стока.

Но източникът на доход на Работник 1 представлява не самата икономика, а някакъв страничен източник. Той получава от правителството 2 единици доход, а при допълнителния половин оборот ( $k=1,5$ ) получава още 1 единица. Т.е. правителството харчи общо 3 единици. Тези пари са някакъв вид заем. Правителството няма източник от самата икономика, подобен на източника за „пенсионера“, от който да финансира Работник 1. То трябва да го направи чрез заем.

В същото време правителството не получава доход от продажбите на стока А, защото тя е от внос, и социален разход няма включен в цената на стоката. Правителството получава доход от потреблението на стоки Б и В. Доходът му от тези стоки е  $0,5 \cdot 4 = 2$ . В същото време то харчи 3 за да поддържа своето ниво на разходи и да не влияе на пазара (т.е. не намалява пенсията на пенсионера). С това се получава още 1 единица недостигащ доход, който се финансира от заем. При

допълнителния половин оборот ( $k=1,5$ ), правителството ще получи още 1 единица доход, и ще трябва да направи 1,5 единици разход. Т.е. появяват се още 0,5 единици заем.

Така общото задлъжняване на правителството става:

3 единици – за да осигури доход на Работник 1

1,5 единици – за да се поддържат постоянните социални разходи (пенсии) при намалели приходи от стока А.

Общо: 4,5 единици заем са необходими, за да се поддържа системата, да не се наруши доверието (т.е.  $k$  да не се промени) и да се черпят „чисти“ облаги от увеличено заради евтин внос потребление.

Ако допуснем, че такъв заем е невъзможен дългосрочно, то тогава подобна отворена система ще бъде прогресивно декапитализирана, до момента, в който Работник 1 стане достатъчно конкурентен, че да измести ценово вноса.

Т.е. хипотетично цената на стока А ще бъде:

$$P_A = 1$$

Т.е. стока А вече не съдържа компонента „социални разходи“ и компонента на увеличение поради „допълнително доброволно търсене“. Т.е. би трябвало да настъпят законодателни промени, които премахват социалните вноски, и също – работници 2 и 3 да харчат по-предпазливо, така че да не създават допълнително търсене за А.

Но в този случай следва:

1. При отпадане на социалните разходи, ще се намали цената и на стоки Б и В.

2. Ако работник 1 няма необходимия доход, то той (дори да има желанието) не може да поддържа „доброволно допълнително търсене“ на стоки Б и В.

=>

Ще спадне добавката в цената от доброволно търсене и в Б и В.

Но тогава ще спадне доходът на работници 2 и 3.

Ако се премахнат социалните вноски, ще се премахнат и разходите на правителството (пенсиите), съответно ще спадне това потребление.

Всички тези процеси ще повлияят на склонността към харчене, и ще намалят скоростта на оборот на парите. Т.е.  $k < 1,5$  с тенденция към намаляване.

В крайна сметка, системата би следвало да се уравни на нивото на развиващата се страна. Общо производство – 6 единици при  $k=1$ .

***Т.е. развитата икономика се връща на по-ранен етап на развитието си.***

#### **IV.Изводи**

Очевидно основата теза за разрушаването на развита от развиваща се икономика при сливането им, се опира на промяната на коефициента  $k$ , изразяващ по-бързия оборот на парите в икономиката. Тъй като въпросът с оборота на парите изобщо е



отделен, влияе се и от други фактори, и има друго значение, то за да не се получава объркване, би следвало под  $k$  да се дефинира нещо друго. То е свързано с оборота на парите, но не е точно същото. Най-точното определение за  $k$  следва да е **„коефициент на допълнително потребление, в резултат на икономическа еволюция“**. Т.е.  $k$  изразява допълнителните ползи – под формата на производство и потребление, които се генерират в икономиката от историческото и развитие, натрупването на доверие и склонността на хората да са по-активни, когато са по-сигурни.

Коефициентът по същество изразява наличието на допълнително потребление в рамките на непроменено парично предлагане. Т.е. налице е инфлационен ефект (по-скъп труд и по-скъпи стоки), но и количествен ефект (повече потребени стоки).

Коефициентът може да се разложи на 2 под-коефициента – за задължително допълнително потребление (социалната система) и за доброволно (личният избор на спокойния човек). Но за целите на тезата за необходимостта от разделяне на сектори в глобалната търговия, това разлагане не е необходимо, и може да е обект на отделно изследване по друга тема.

За пълнота може да се посочи, че в рамките на изследването се извърши и неизчерпателно проучване на съотношението между БВП и количество емитирани пари в няколко развити и няколко развиващи се страни. Данните показваха, че средно при развитите икономики, то съотношение е между 2,5 и 3 пъти по-високо от при развиващите се. Т.е. излиза, че с едно и също количество пари, развитите страни правят повече обороти и генерират повече БВП. Но доколкото това е показател свързан общата скорост на обращение на

парите, а там действат и други фактори, то не може да се ползва като безусловно доказателство. Поради тази причина за целите на настоящото изследване, се ползва като допълнително доказателство. Това е индиректен показател за наличието на допълнителен стандарт, в резултат на по-високата развитост на икономиката. Т.е. на стандарт дължащ се на това, че парите се превъртат повече пъти, т.е. същия брой хора купуват с тях повече на брой стоки и услуги, в рамките на константен период от време.

Настоящото изследване не обхваща и въпроса с т.нар. „преход“ от по-високо към по-ниско ниво на развитие. Той се допуска като теоретично изпълним и водещ до някакъв вид де-еволюция на икономическата система. Но от обществено политическа гледна точка, подобен процес е доста трудно изпълним, доколкото снижаването на жизненото равнище е силно неприемлив и конфликтен процес, който може да доведе до последици, имащи и допълнително вредно за икономиката влияние. Например граждански вълнения, революции, масова емиграция и пр., могат да върнат икономиката дори не до нивото на развиващата се страна, която се е появила като конкурент, а да я свалят по-надолу. Дори да се игнорират явления като „човешка трагедия“ и пр., чисто икономически подобни процеси на „даунгрейд“ са силно рискови и разрушителни. Става дума вариант на тезата на Дж.М.Кейнс, че заплатите доста трудно вървят надолу, което пречи на класическите икономически механизми да сработят. Но това е отделен въпрос, подлежащ на отделно наблюдение.

### **III. Наблюдение на процеси, които са проявление на „колизията“ при смесване на разнородни пазари**

В тази глава ще бъдат разгледани няколко примера за конкретни процеси, които са проявление на сливането на нееднородни икономика, и представляват емпирично доказателство на изложената теза.

#### **Казус 1**

### **Влияние на офшорните практики на транс-националните корпорации върху икономическия растеж**

Изтичането на „Панамските досиета“, макар и вероятно да е акция с политически цели, отвори един много важен въпрос, който засяга самата стабилност на световната икономика. А именно – офшорните практики, които в някои свои аспекти са полезни, но прекомерното им прилагане може да се превърне в източник за всеобщ икономически колапс. Макар журналистите да се фокусират върху парите на политиците, т.е. върху онази част от офшорните

сделки, която прикрива корупция, то не това е основният проблем. Основният проблем са напълно законните и всеобщо известни офшорни операции на транс-националните корпорации, които застрашават самата стабилност на световната икономика. Именно там е големият риск. Корупцията е просто придаък към политиката, тя няма онзи размер на икономическа тежест, който имат практиките на корпорациите.

Ако трябва с едно изречение да се опише (макар и неизчерпателно, но достатъчно ясно) световната икономика днес, то е: „Производство в Третия свят, потребление в Първия, печалбите – в офшорки“. В по-конкретен вид, същото може да се изрази и така: „Производство в Китай, потребление в САЩ, печалбите – в офшорки“. Това е обективната реалност, тя става все по-мащабна, и започва да застрашава самото функциониране на икономиката.

Нека припомним какво представлява икономиката. В най-кратък вид, икономиката е едно колело (**вж. картинката**). От едната страна са потребителите, които са и работници, а от другата – производителите на стоки и услуги. Потребителите купуват стоките, с което създават работа на производителите, а те наемат самите потребители като работници. Така се осъществява „стопанският оборот“, който и движи икономиката.

# Икономически кръгооборот



Съществуват и други звена в кръга – например правителството, което се намесва чрез данъците и преразпределя богатата, но основната конструкция е тази – хората в качеството си на работници произвеждат богатата, и после с доходите си, в качеството си на потребители, ги купуват.

Рисковете пред този модел в съвременния свят, в случаите на неравномерно икономическо развитие, са изключително сериозни. Накратко – износьт на производства към бедните страни отнема статута на „работник“ на хората в богатите страни, което води до спадане на доходите, спадане на потреблението, и всеобщо

обедняване. Съответно, свободна търговия следва да има само между относително еднакви като развитие региони, а до изравняването, отделните региони да се развиват под протекционистична защита.

Този проблем обаче, добива допълнителни усложнения, свързани с офшорните практики.

Ако просто пазарите са отворени, то богатите ще обеднеят, бедните ще забогатеят, ще се мине вероятно през голям катаклизъм, но накрая всичко ще се уравни.

Поставете обаче в уравнението трета страна, която изземва част от дохода (печалбата) и го скрива „някъде“. От това следва съвсем видимия резултат – доходът като цяло намалява, работниците получават по-малко, потребителите купуват по-малко, т.е. общото богатство намалява.

Т.е. имаме не само обедняване в развитите страни, поради износ на производства, но и допълнително обедняване от това, че корпорациите не връщат печалбите си в развитата страна, нито ги инвестират изцяло в по-бедната, а ги крият в офшорни зони.

Този проблем би бил аналогичен, дори ако нямаше международна търговия, дори в рамките само на затворена автархия. Ако там производителите започнат да не връщат част от дохода в икономиката (под формата на заплати, печалби, дивиденди, данъци и пр.), а да го крият, то очевидно на следващия „оборот“ кръгът ще има вече по-малко пари и ресурси. На по-следващия още по-малко и т.н.

Очевидно, офшорната практика води до натиск към „свиване“ на икономическия оборот, както при автархия, така и при настоящия вид

глобално отворена икономика.

Какви са размерите на всичко това?

В рамките на настоящото изследване, бе направен опит да се събере максимално възможната информация от различни източници, така че да се добие представа за размерите на проблема. Абсолютно точни данни са невъзможни, защото една от функциите на офшорните регистрации е именно да се запази тайна. Но съществуват косвени данни – медийни проучвания, консултантски фирми, данъчни анализи, които навеждат на определени изводи.

В изследване на Агенция „Блумбърг“ се посочва, че към настоящия момент американски корпорации държат около 2 трилиона долара в офшорни сметки. Това е изследване на т.нар. „твърди“ данни, т.е. неоспорими от никого. Това са счетоводни записи в самите отчети на компаниите. С тези данни става ясно, че фактически корпорациите държат извън САЩ сума, приблизително равна на 12-13% от американския БВП. Само върху тази сума, те биха дължали около 700 милиарда долара данъци. Но макар и при високото данъчно облагане в САЩ, все пак данъците са само 35% от печалбата, а основната загуба за обществото са останалите 65%, които просто „излизат от оборот“. Т.е. това са приходи на американски потребители, които не са се случили. Въпросните потребители потребяват по-малко и натискът върху икономиката е значителен и надолу.

Списък с компаниите, държащи над 10 милиарда долара в офшорни сметки може да се види на табл.1:

Компания:	Суми в офшорни сметки (млрд.\$), 2014 г.
General Electric	119
Microsoft	92.9
Pfizer	74
Apple	69.7
IBM	61.4
Merck	60
Johnson & Johnson	53.4
Cisco Systems	52.7
Exxon Mobil	51
Google	47.4
Procter & Gamble	44
Citigroup	43.8
Hewlett-Packard	42.9



Oracle	39.3
PepsiCo	37.8
Chevron	35.7
Coca-Cola	33.3
JPMorgan Chase	31.1
Amgen	29.3
United Technologies	28
Qualcomm	25.7
Eli Lilly	25.7
Intel	24.9
Goldman Sachs Group	24.88
Bristol-Myers Squibb	24
AbbVie	23
Abbott	23
Philip International	Morris 23

Wal-Mart Stores	21.4
Medtronic	20.52
Dow Chemical	18.03
Caterpillar	18
DuPont	17.22
Bank of America	17.2
Gilead Sciences	15.6
McDonald's	15.4
Honeywell International	15
Baxter International	13.9
Mondelez International	13.2
Danaher	11.8
EMC	11.8
3M	11.2
Praxair	10.4
Corning	10.3

Табл.1. Източник: Агенция „Блумбърг“

Въпросната сума от около 2 трилиона долара обаче е натрупана за няколко години. По-важни са данните за това колко ежегодно корпорациите „спестяват“. Според изследването на „Блумбърг“, увеличението на офшорните баланси е с около 8% на година. Т.е. около 160 милиарда долара. Т.е. всяка година, 160 милиарда долара излизат от джобовете на потенциалните потребители, и се „скриват“ някъде в неизвестността. Доколко 160 милиарда долара „минус“ влияят негативно на американския БВП.

Този отговор може да се намери като се използва класическият мултипликатор – съотношението между БВП и пари в обращение.

Според данни на Федералния резерв на САЩ, към началото на 2016 г., парите в обращение в тази страна са около 1,4 трилиона долара. Според данни от статистиката, БВП на САЩ за 1 година е около 16,77 трилиона долара. Т.е. мултипликаторът следва да е:

$$M = \text{GDP} / \text{MS} = 16,77 / 1,4 = 11,97,$$

където:

M – мултипликатор

GDP – Брутен вътрешен продукт

MS – пари в обращение

Т.е. излиза, че в САЩ мултипликаторът е приблизително 12. Всеки долар в търговския оборот води до 12 долара нов БВП. Тук следва да се уточни, че това е настоящият мултипликатор, който е „изкривен“ от прекомерните „печатания на пари“, за да се спасяват банки. Реалният мултипликатор, на база на данни от предходни периоди е дори над 20.

Но дори да се опрем на твърдите данни, то излиза, че ако корпорациите изваждат от обращение 160 милиарда долара на година, то това води до намаление на БВП с 1920 милиарда долара на година.

Изчислението е както следва:

$$LGDP = MSR * M = 160 \times 12 = 1920,$$

където

LGDP – Lost GDP, Загубен БВП

MSR – Money Supply Reduction, Намаление на предлагането на пари

M – Мултипликатор

Т.е. загубите на обществото от несъздаден БВП се измерват с близо 2 трилиона долара всяка година, което е около 12% от американската икономика. Т.е. само по този начин, корпорациите са намалили стандарта на средния американец с 12%.

Всичко това обаче е само „върхът на айсберга“. По 2 причини. Първата и по-маловажна е, че процесът на „офшоризация“ се ускорява, т.е. все повече капитали се изнасят от все повече фирми. Т.е. в бъдеще ще става по-зле. А втората и по-важна причина е, че всички тези изчисления са само върху официални данни, докато реалните са далеч по-шокиращи.

Така например, официалните данни на корпорацията Apple са за 69 милиарда долара в офшорни сметки. В същото време, на изслушвания в Конгреса, свързани с данъчното законодателство, изпълнителният директор на компанията посочи, че става дума фактически за 181 милиарда долара. Apple има счетоводители и адвокати и са уредили всичко да изглежда законно пред данъчните власти. Но пред законодателите, с цел да ги убеди да намалят данъците, Тим Кук посочва други цифри. Т.е. загубите за обществото дори са по-големи. 181 разделено на 69 дава 2,62. Т.е. това е допълнителен мултипликатор на загубите, ако приемем съотношението на Apple за универсално. Т.е. ако и другите, подобни на Apple правят същото, излиза че загубите на БВП стават около 5 трилиона долара на година. А това е 30% от американския БВП. Или накратко – средният американец би бил около 30% по-богат, ако ги нямаше офшорните схеми. Представете си значимостта на този факт. Само заради офшорните възможности, колко по-беден става

средният човек!

Примерът със САЩ е достатъчно универсален, защото илюстрира загубите на най-могъщата икономика, разполагаща и с най-силни тайни служби, армия и контролни механизми. Ситуацията по света е дори по-лоша. За нея можем да съдим по публикувания през 2012 г. доклад на Tax Justice Network. Според него, в офшорни зони се крият ресурси на стойност 21 трилиона долара. Т.е. колкото БВП на САЩ и Япония, взети заедно.

Докладът сочи изумителни данни за изтичането на капитали от други страни. Например посочва се цифрата от 500 милиарда долара, изтекли от Русия, след 1990-та, когато „икономиката се отваря“. Това последното е доста интересно уточнение, което посочва част от недъзите на отворения икономически модел, за които по принцип е забранено да се говори. Но дори не Русия е толкова страшен пример. Далеч по-бедната от нея Нигерия, бележи 196 милиарда долара, изнесени към офшорки. Нигерия е богата на петрол, с много бедно население, перманентни кланови войни. На този фон при този беден и страдащ народ, да се изнесат почти 200 милиарда в офшорки представлява дори не икономически проблем, а е по-скоро форма на геноцид.

Друга доста щедра към офшорките страна е Саудитска Арабия. Тя е изнесла, според доклада, 197 милиарда долара в офшорки. Разбира се, тук нямаме мизерията на нигерийците, в Саудитска Арабия всеки гражданин е богато охранен. Но елитът изнася пари, вместо например да ги вложи в някаква непетролна икономика, мислейки за времето когато петролът свърши.

Много интересен факт в доклада е за това колко малко хора

реално контролират основната част от парите в офшорките. Според данните, това са около 92 хиляди души за целия свят, които държат около 6,3 трилиона долара. Т.е. 0,001% супер богато население държи лъвския пай от офшорното богатство.

Като съпоставим тези данни, с представените в началото на този текст – за корпорациите и за Apple, можем да направим и предположението кои са тези въпросни хора. Това очевидно е висшият корпоративен елит – едри акционери и мениджъри, които държат парите в офшорки, и там под някаква форма си ги разпределят едни на други. И корпорациите, и мениджърите, биха платили огромни данъци, ако си разпределят парите, след връщането им в самата икономика, в която са изкарани.

И нека не забравяме и другият проблем, която посочихме – процесът на „офшоризация“ се ускорява. Как ще изглежда свят, в който примерно след 10 години, всички са наполови по-богати, отколкото могат да бъдат, само заради практиките на корпорациите, действащи по същество в интерес на изключително малък кръг от привилегирани икономически единици? Като излезем от научната логика, и поставим чисто философския въпрос, то той изглежда шокиращ – Може ли в момента да сме 30% по-бедни, само заради офшорките, а в бъдеще да губим половината си пари, заради тях? Що за общество е това?

Но въпреки всичко, не тези емоции са основния проблем. Не са дори 30% обедняване. Основният проблем е в уравненията. Те очертават мрачна картина.

Извеждането на определено количество пари от обращение води до свиване на икономиката. Това е научно доказан факт, приет

от всички икономически школи, който няма да подлагаме на доказване. Какво обаче следва от постоянно и продължаващо с години изтегляне на пари?

В първата година Джон има 1000 долара, във втората има 900, в третата 800 и т.н. Какво се случва с икономиката?

Отговорът е очевиден – тя следва доходите на Джон. Той потребява по-малко, защото има по-малък доход, което води до намаляване на доходите на другите Джонови, те от своя страна потребят по-малко от стоката на Джон и т.н. Т.е. голямата и опасна истина е, че перманентното изтегляне на пари от обращение, независимо по каква причина се случва, води до спирала надолу. Т.е. до ескалиращо свиване на икономиката.

Може ли тя да стигне до „нула“? На теория да. На практика ще стане нещо по-лошо – хората се започнат да се избиват дълго преди това. Казано е цинично, и ненаучно, но е така.

Интересен е също въпросът може ли по някакъв начин държавата да компенсира изтичането на капитали към офшорки. По принцип може, но само краткосрочно. Държавата печата пари и ги пуска под формата на дълг. Тези пари могат да заменят изчезналите зад граница. Подобен процес обаче не може да е вечен, защото ескалирането на дълга ще доведе до всеобщ фалит в края на процеса. Допълнително, изобилието от пари носи рискове от инфлация и всеобщо обедняване. Ако в някакъв момент парите на корпорациите се върнат, а на пазара са и напечатаните пари, тогава ще настъпи инфлационен взрив.

Простият научен факт е, че класическият икономически оборот е



единственият източник на пари в дългосрочен план, и то на истински пари, зад които стои труд и производство. Този модел е дългосрочно устойчив. Той не може да се замени от заеми, а трудът да се замени от по-голяма кредитна карта. Работникът следва да потребява, но и да работи за парите за потреблението. А за да става това, няма друг начин освен класическият икономически кръгооборот. Съответно – всеки, който разрушава оборота, независимо дали го прави законно или не, той разрушава и самата икономика.

Какво да се предприеме?

Така очерталата се ситуация поставя въпроса „Какво да се прави“. Към настоящия момент актуално цялостно решение не се обсъжда в регулативните и политическите органи. Съществува недоволство срещу офшорните компании, но единственото, което се прави, са палиативни мерки – ограничения за отделни компании от участие определени сделки, отмени на споразумения за избягване на двойното данъчно облагане и пр.

Типичен пример за „палиативна мярка“ беше българският закон срещу офшорните фирми. Това беше една доста популистка мярка, която до нищо не доведе. Но всъщност най-абсурдното в този закон беше, че не адресираше всички офшорни регистрации. Част от офшорните зони бяха включени, а друга част - не. Т.е. това се превърна в закон за забрана на едни офшорки, в полза на други. В конкретния случай, просто на очи се набиваше липсата на щата Делауеър от списъка на офшорните зони. А това всъщност е една от

най-големите офшорни зони в света. Това да не го включиш, по същество означава да кажеш на корпорациите: „Ползвайте Делауеър, не ползвайте другите“. Т.е. къде на шега, къде на сериозно, това се превърна в „Закон за гарантиране на щата Делауеър на статута на доминираща офшорка за България“.

Вероятната причина за отсъствието на Делауеър фактът, че той се намира на американска територия, и по същество би излязло, че България налага анти-офшорно законодателство спрямо САЩ. Естествено, това е невъзможно, при положение, че до голяма степен самото съществуване на правителствата у нас е в зависимост от САЩ. Но примерът илюстрира как борбата с офшорките добива бутафорен характер, поради всевъзможни текущи аргументи.

Същата е ситуацията и с други видове „битки“ на политиците с офшорките. Ако се въведат ограничения например за Бахамските острови, но не се въведат за Кипър (защото е част от ЕС), тогава една триъгълна операция между мястото на бизнеса, Кипър и Бахамските острови, постига същия резултат. Парите отново са скрити. Мерките – безсмислени.

Съществуват и серия чисто частни интереси, които пречат на регулацията. Например едни офшорки са под влиянието на едни велики сили, други – на други. Всеки иска да запази своите офшорки, а да ограничи чуждите. Така в крайна сметка нищо не се прави.

Съществуват също така странни практики за държави, които не са офшорни зони, в които има отделни статuti на юридически лица, които са офшорни. Великобритания и Холандия имат класове фирми, които могат напълно законно да избягват данъци. В САЩ също има корпорация, със специфичен клас, която съвсем законно не плаща

данъци. Това е корпорация, при която икономическият резултат се прехвърля върху собственика. Т.е. той трябва да плати данъци върху личния си доход. Самият факт обаче, че самата корпорация не плаща, а това става на една административна процедура по-нататък, създава допълнителни възможности за избягване на данъци. И най-сетне – да не забравяме американското законодателство за неправителствени организации и фондации, през което се източват огромни пари. Всички най-богати хора на някакъв етап дават всичките си пари „за благотворителност“. Фамилията „Рокфелер“ не притежава нищо. Всичко е на фондация „Рокфелер“. Бил Гейтс също няма нищо. Всичко е във фондация „Бил и Мелинда Гейтс“. Веднага след като се роди дъщеря му, Марк Зукърбърг – основател на Facebook обяви, че дава 99% от богатството си за благотворителност. Станаха големи фанфари. Но всъщност така богатството се укрива от данъци.

Вероятно именно тук значение добива и казусът с „Панамските досиета“, които показват политическо участие в офшорния бизнес. Възможно е политиците не само да са затруднени, но и да не искат да предприемат каквото и да било. Причината би могла да е, именно за да запазят своите офшорни сметки и богатства. Т.е. в този случай политическата корупция, макар и да не е от мащаба на сделките на глобалните корпорации, пречи да се вземат мерки. Не е изключено да се повтаря примерът с Швейцария през Втората световна война. Тогава Хитлер по време на цялата война сочи с пръст Швейцария - като остров на „предатели“ в цяла Европа, която не помага на борбата с болшевизма. Разработва план да я окупира. По това време Швейцария е буквално остров, заобиколен от Оста, няма дори излаз на море. Но многото приказки на фюрера си остават само приказки, защото всички пари на нацистите са в Швейцария. Нацистският елит

предотвратява инвазия в Швейцария, което всъщност е във вреда на самата Германия и на режима.

Т.е. възможно е личният интерес на самите политици, очертан от „Панамските досиета“, да спомага за това офшорни зони изобщо да има. И от това се възползват корпорациите, които нанасят основната щета.

Очевидно в рамките на настоящата политика, която се опитва да прокара частични решения, но оставя други заместващи проблеми напълно актуални, няма как се реши този болезнен казус.

Възможно решение от цялостен характер предлага теорията за „неопротекционизма“. Нейната идея е да съществува свободна търговия само между еднородни икономики, като те са затворени спрямо останалия свят и другите икономика. Тъй като тази концепция е генерална, то тя решава и проблема с офшорките. Изгодата от ползването на офшорка идва от комбинацията на различен вид икономики. Едната е икономиката например на САЩ, която е силно развита и генерира огромни обороти, а другата е икономиката на Панама, която е неразвита, няма обороти, няма разходи, и може да си позволи да поддържа милиони „пощенски кутии“ срещу символичен наем. Панама няма нужда от американските данъци, за да се поддържа. В рамките на свободна търговия между нееднородни икономики, се получава възможност за офшорна комбинация.

Но ако Панама беше например Франция? Тя също би била развита икономика, но би имала нужда и от високите данъци, за да се поддържа. Във Франция не може да се направи офшорка, защото не би имало кой да поддържа държавата, съответно не би

съществувала и богатата икономика.

Т.е. според неопротекционизма, няма проблем от свободен пазар между САЩ и Франция. Това няма да доведе до загуби на пари. Но има проблем от свободен пазар между САЩ и Панама, или между Франция и Панама.

В момента такива пазари съществуват, парите текат безпрепятствено, и е нормално корпорациите да използват възможностите, за да крият печалбите си.

Но при хипотетично прилагане на неопротекционизма, няма да е така. Той предполага корпорациите да са обвързани с пазара, на който работят, и да са длъжни както да плащат данъци там, така и да наемат хора там, и така да създават доходи и потребление.

## Изводи

Офшорният бизнес вече не е просто лек страничен дразнител на общественото мнение, нито е просто средство някой „хитрец“ да си спести данъци. Той се е превърнал в структуро определящ елемент от глобалната икономика, при това – елемент с твърде рисково влияние. Офшорният бизнес разкъсва кръгооборота на капитала, като изважда част от ресурсите от самата икономика, а в някои случаи се стига и до „спирала надолу“. Чисто математически, подобна практика може да доведе една икономика до нулата. Практически – това означава обедняване и социални конфликти на доста по-ранен етап.

Политическата реакция на проблема засега е напълно

неравностойна. Това може да се очертае като втори основен извод. Тя е неравностойна, поради неразбиране на проблема, поради национални интереси, защитаващи една или друга офшорна зона, и поради личен корупционен интерес на политиците – да има къде да си крият богатствата.

И на трето място като извод, може да се посочи, че единствените работещи решения биха били цялостните решения, от типа на „неопротекционизма“, но без той да ги изчерпва. Т.е. необходими са решения, които адресират структурата на самата икономика, а не частични решения, които адресират отделен проблем, но обикновено отварят друг проблем.

## **Казус 2**

### **Влияние на аутсорсинга върху икономиката на САЩ**

Явлението „аутсорсинг“, т.е. износ на производства и дейности извън дадена икономика, и ползването и само като пазар, вече добива гигантски размери и се превръща в основен символ на глобализацията. Дали обаче това е полезно, или отвъд краткосрочните ползи с намаляването на потребителските цени, всъщност развитите страни вървят към ръба на пропастта?

От академична гледна точка, и в опростен вид, отговорът не е сложен. Жизненият стандарт на едно общество зависи не само от нивото на потребителските цени, а от съотношението между цените и доходите. Доколкото аутсорсингът засяга и доходите, то е

едностранно да се оценява той само по това, че свалял цените, и така помагал на потребителите.

Нека дадем един прост пример. Ако имате доход от 10 долара и хлябът струва 1 долар, то вашият стандарт е равен на 10 хляба. Ако аутсорснем производството на хляб, и той стане 0,50 долара, привидно стандартът ви расте. И до тук свършват анализите на привържениците на аутсорсинга, и на т.нар. „неолиберални икономисти“. Но реалността не свършва до тук. Когато се аутсорсне производството на хляб, неговите производители на място губят работата си. Техният доход става равен на нула. И в хипотетична опростена икономика с 1 продукт, техният стандарт става равен на нула. Или по-просто – по-добре хляб от 1 долар и доход 10 долара, отколкото хляб – половин долар, и доход 0. Разбира се, в реалната икономика взаимовръзките са по-сложни. Реално местните хлебари ще загубят дохода си, това ще доведе до намаление на потреблението на други стоки. Другите производители ще загубят дохода си. После трети, четвърти, и накрая намаленото потребление ще се изрази в това, че крайният потребител ще има по-малко общо потребление. Но принципът е същия.

В свое изследване д-р Батра Рави посочва, че аутсорсингът може и генерално да помага на икономическото развитие, но да доведе до това „работникът да страда“. Всъщност това изследване илюстрира краткосрочния поглед върху процесите. Под насърчено икономическо развитие се разбира снижени разходи на фирмите и тяхното оцеляване на пазара. Но дългосрочно, като останат без работници, или с по-бедни работници, фирмите ще загубят и пазара си. Т.е. краткосрочният ефект на оптимизация, дългосрочно изчезва.

Какво е влиянието на аутсорсинга върху най-развитата световна икономика – тази на САЩ?

Данните са силно смущаващи, и всъщност към настоящия момент има объркване относно въпроса дали изобщо все още САЩ са първа световна икономика.

Като номинална стойност, те твърдо са първи. Но като общ обем на реално произведени стоки и услуги, Китай е преди тях. Т.е. първенството на САЩ се крепи основно на разликата в цените, а не на реално богатство.

САЩ са страната от която се аутсорсва, а Китай – основното място, където се изнасят дейностите (напоследък изместван от Индия). Излиза, че от прекомерно аутсорсване, слугата е станал по-богат от господаря си. Всъщност огромните търговски излишъци на Китай в размер на няколко стотин милиарда долара годишно, са съвсем показателни как се преразпределят парите и ресурсите в световен мащаб.

Но да се върнем на САЩ и на конкретните данни.

Според данни на изследователския институт Statistics Brain, само през 2015 г. от САЩ са изнесени общо над 2,3 милиона работни места. Доколкото общият брой работни места в тази страна е около 150 милиона, то излиза че само за 1 година са унищожени 1,5% от работните места. Говорим за една единствена година. Доколкото процесът ускорява, а не забавя, то ако продължи с тези темпове, след 18 години ще бъдат ликвидирани 25% от работните места. Тази цифра е важна, защото 25% е нивото на безработица по време на Голямата депресия. Т.е. само благодарение на аутсорсването, САЩ



уверено са се ускорили към нова икономическа катастрофа. При това, добре е да се знае, че процесът не започва от 2015, а някъде от средата на 90-те години. Т.е. може до достигането на критичната маса да остане далеч по-малко от 18 години. Всъщност, спорен неофициални статистики, се твърди че 25% безработица е вече достигната. Но правителството променя официалната статистика и методиките и, за да крие този факт. Сериозни критики имаше към правителството на Обама по този въпрос.

Но политиката настрана, сега въпросът е за икономиката.

Привържениците на неолиберализма, свободните пазари и аутсорсинга твърдят, че аутсорснатите производства се заменят от други, а в света всеки си намира мястото, в което е „най-ефективен“. Това теоретично е така, само се пропускат дребните подробности. Богатството се определя не само от това кой е най-ефективен, а и кой продукти с каква добавена стойност произвежда. Ако си неефективен и произвеждаш компютри, продавани по 5000 долара, при себестойност 2500, ти печелиш повече, отколкото ако си ефективен и произвеждаш компютри, продавани по 1000 долара, при себестойност 900. Това е много важен въпрос. Какъв тип индустрии се изнасят, какви остават, и какво заменя загубите. Два компютъра са олицетворение на 2 различни продукта, а не на взаимозаменяеми.

Статистиката за САЩ в това отношение е убийствена. Най-много се аутсорсват именно индустрии с голяма добавена стойност. Данните от Statistics Brain сочат, че най-много загуби на работни места има в сектора на компютърните специалисти и софтуерните инженери. Става дума за над 211 хиляди души загубени за 1 година, и за пропуснати заплати от 14,4 милиарда долара. Загубени са,

неочаквано, 160 хиляди счетоводители и одитори. 40 хиляди адвокати! И дори 3700 учени по химия и физика.

Т.е. както се вижда, аутсорсват се високо платени професии.

С какво ще се заменят тези загуби?

По времето на Бил Клинтън, Американската икономика отчете „голям брой нови работни места“. Твърдеше се, че стопанството е в бум. По-детайлно вглеждане в този процес обаче, показва други тенденции. Новите работни места бяха основно за миячи на чинии, келнери, чистачи, камериерки, портиери и всякакъв подобен обслужващ персонал. Това не бяха висококвалифицирани професии с висока добавена стойност. Този по-стар пример има за цел да изрази по-разбираемо същината на проблема. А цифрите тук никак не са благоприятни. Данните са на „Бюрото за трудова статистика“ на САЩ.

За 10 годишен период от 2004 до 2014 г. САЩ са загубили 2,1 милиона работни места в сектор „Производство“. Също загубили са около 400 хиляди работни места в сектор Информация. Загубени са около 200 хиляди души „самонаети“ в селското стопанство, както и около 1 милион „самонаети“ извън земеделието.

Къде обаче е увеличението?

Впечатляващ ръст от 3,5 милиона работни места има в здравеопазването и социалните услуги. Това е добре за здравето на гражданите, но от икономическа гледна точка, говорим предимно за непроизводителен разход. Визира се очевидното свръх-раздуване на здравния сектор и на разходите за него, което само по себе си, се счита, че ще разруши Американската икономика до 2030 г. Но това е

отделен въпрос. Т.е. имаме ръст в здравеопазването и социалните услуги.

Друг ръст има в перото „Професионални и бизнес услуги“ – 2,6 милиона работни места. Това е също нищо не произвеждаща дейност, свързана с преразпределение на създадени от друг блага.

Ръст с 300 хиляди работни места има в търговията на дребно. Около 150 хиляди е нетният ръст в държавната администрация. И накрая от по-забележимите ръстове е този в бизнеса „Отдых и туризъм“ – 2,2 милиона нови работни места. В този последния сектор вероятно са същия тип работници, на които се е радвал и Бил Клинтън.

Но нека погледнем трендовете. Намаляват работниците във фабриките и селското стопанство, а се увеличават работниците в непроизводителните сектори, държавната администрация и туризма.

Т.е. съвсем очевидно е, че имаме пренасочване към услуги с пониска добавена стойност, или дори към социални услуги, които пряко или косвено се финансират от данъци.

Впечатляващо е, че към 2014 г. в САЩ има 22 милиона държавни чиновници и около 14 милиона общо работници и земеделци.

Т.е. каква е тенденцията? Все по-малко работници и производители на реална добавена стойност. Все повече администрация и „услуги“. Вероятно известно време може да се функционира по този начин. Но това не е дългосрочно устойчива икономическа конструкция.

За да се разбере значимостта на различните сектори от икономиката, следва да се погледне една много важна информация

– отново на „Бюрото по трудова статистика“. А именно – за какво харчат парите си домакинствата. Т.е. от какво има нужда човек, и кое представлява неговият жизнен стандарт. Цифрите са следните:

<b>За какво харчат парите си домакинствата?</b>	
Жилище	24%
Комунални услуги – водоснабдяване, електричество и пр.	8%
Храна	14%
Облекло	4%
Здравеопазване	6%
Благотворителност	4%
Спестявания и застраховки	9%
Развлечения	5%
Транспорт – автомобили и горива	14%
Изплащане на заеми	12%

Ако сумираме жилището, автомобила, храната, облеклото и комуналните услуги (те доставят нещо материално – реален продукт), та ако ги сумираме, получаваме 64%. Т.е. 2/3 от потреблението на домакинствата е за съвсем материални продукти, които се

произвеждат в това, което наричаме „индустрия и селско стопанство“. В същото време, ако погледнем данните за дела на заетите, се вижда, че във въпросната индустрия работят едва 12 милиона души. Т.е. 8% от населението. Излиза, че за 64% от консумацията продуктите за консумация ги осигуряват 8% от работещите.

Съвсем очевидно е налице сериозен дисбаланс. Нека допуснем, че не 8, а 80% от хората работеха във въпросните индустрии. Тогава при същото ниво на технология, би следвало обществото да стане 10 пъти по-богато!

Защо обаче това не се получава, макар да е било практика в миналото? Да, в миналото действително основната група работници са били именно тези, които са произвеждали това, което се потребява.

Именно тук възниква проблемът с отворената икономика.

Ако икономиката е затворена, то работникът е „закрепостен“ към потребление в нея. Той има доход, но няма къде другаде да го изхарчи, освен в самата икономика. Т.е. системата работи – трудиш се, даваме ти заплата, и после ти с нея ни плащаш нашите заплати за другите стоки, които произвеждаме.

Когато икономиката се отвори, заплатите изчезват поне частично. Чуждите стоки нахлуват, превземат пазара и закриват местните производства. Вече нямаме работници със заплати.

Вместо тях създаваме държавна администрация, както и всевъзможни измислени услуги, просто за да има някаква работа за тези хора. Думата „измислени“ не е случайна, а произтича от

статистиката какво търси самият пазар. Ако се върши нещо, което гражданите не ползват, то това е „измислена“ услуга.

Та отваряме пазарите, разрушаваме задължението на работника да консумира стоките на другите работници, осигуряваме евтина продукция, и инвестираме в псевдо-икономически сектори.

Така крайният резултат е 8% от населението произвежда нещо, 92% консумира, а правителството регулира процесите чрез вземане на заеми, парична емисия и чрез насърчаване на вътрешното кредитиране.

Именно това се получава. НЕ Е ВЯРНО, ЧЕ СЕКТОРЪТ НА УСЛУГИТЕ СЪЗДАВА ГОЛЯМА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ. Това е илюзия. Голяма е тази добавена стойност, която се консумира от потребителите. Ако не се консумира, тя е нулева.

Илюзията на „икономиката на услугите“ е просто прикриване на преразпределителен процес. Услугите са чисто преразпределение, така че малкото произведено да стигне при повече хора. И основната причина това да се наложи, е обстоятелството, че сме извадили реалните производители от фабриките, просто за да сме имали за кратко време по-ниски цени.

Към настоящия момент аутсорсингът ускорява. Всъщност появи се нов бизнес, отново „услуги“, наречен „консултиране по аутсорсинг“. Т.е. едни големи специалисти те съветват как да си намалиш разходите като изнесеш производството в чужбина. Това влиза в във „високопроизводителния сектор“ на услугите, но е трудно да се забележи какво точно се произвежда с тези услуги, освен нови проблеми.

Проучване на CreditDonkey показва следните тенденции:

1. Едва 16% от работодателите възнамеряват да връщат работни места в САЩ

2. Основният мотив за аутсорсинг е намаляването на разходите, посочено от 87% от анкетираниите

3. В ИТ сектора, 30% от мениджърите са споделили, че сериозно са си намалили разходите, чрез аутсорсинг. 55%, че са си ги намалили, и едва 15% - че не са ги намалили.

4. През 2014 общият размер на аутсорсинга в света е бил 507 милиарда долара. От тях основният дял – 381 милиарда – производствена дейност.

5. Един работник в САЩ струва средно \$23,32, а в Индия – \$1,36.

6. В бъдеще предстои при 89% от фирмите да се аутсорсне дейността „стратегическо планиране“. Т.е. това е управленският персонал. Дори началниците се изнасят. Единствената област, в която не се предвижда аутсорсване са продажбите и маркетингът.

7. Аутсорсват се предимно високо-производителни работни места. Около 60% от аутсорснатите дейности са в областта на ИТ, което е секторът най-висока добавена стойност в момента.

8. В момента 40% от позициите в помощните центрове на банките са аутсорснати.

9. Аутсорсингът е много нисък в областта на застраховките

10. 54% от компаниите са услуги също вече аутсорсват. 46% аутсорсват изпълнението на поръчки, а 41% - техническата поддръжка.

11. Аутсорсват се дори адвокатските услуги. 67% от работодателите споделят, че ползват правни консултации от чуждестранни служители. 65% аутсорсват правни съветници, а 56% служители по проучвания.

12. Индия е настоящият лидер в аутсорсинга. 59% от работодателите по света ползват наемни работници. 22% от компаниите казват, че имат планове да пренесат поне част от операциите си в Индия.

13. Китай втората в момента, най-атрактивна аутсорсинг дестинация. 36% от компаниите прехвърлят работни места там.

14. Калифорния и Тексас са най-пострадалите американски щати от аутсорсинга. Между 2001 и 2013 Калифорния е загубила 564 хиляди позиции, а Тексас – 304 хиляди.

Проучването на Statistics Brain обхваща и много важния въпрос как самите мениджъри, които вземат аутсорсинг решенията, оценяват аутсорсинга. Резултатите са, че 89% от тях считат, че аутсорсингът „Вреди на икономиката“. Едва 17% считат, че помага. 10% - няма ефект. 4% - без мнение. Т.е. дори самите хора, които вършат това, разбират че дългосрочно режат клона, на който седят. Очевидно повечето от тях го правят по принуда. Когато конкуренцията аутсорсва и намалява цените, нямаш друг избор. Естественният пазарен подбор води икономиката към



саморазрушение, когато е отворена към друга – по-евтина като труд и ресурси, икономика.

В заключение може да се направи изводът, че наблюдаваме една слабост на чисто пазарната икономика – а именно – тя оптимизира само до краткия хоризонт на печалбата на съответните предприятия. Действително, в този случай имаме най-ниски разходи и най-голямо производство. Но игнорирането на дългосрочните процеси води до ерозия на самата връзка работник = потребител. В крайна сметка работникът изчезва, потребителят живее известно време на заем, или чрез преразпределение, и накрая и той изчезва. Т.е. необмисленият аутсорсинг не е добра идея за икономика, която вече е развита и е постигнала висок жизнен стандарт.

## Изводи

На база на така проведения анализ, симулации, математически тест, и на наблюдението на реални процеси, свързани с поставения проблем, може да се направи изводът, че доминиращата доктрина за свободните пазари като най-бърз и ефективен начин за развитие, следва да се приема с резерви. Вероятно подобна теза звучи като „отхвърляща цялата научна мисъл“. Все пак, всяка една научна мисъл, рано или късно, бива отхвърлена или видоизменена. А първите стъпки в тази посока изглеждат като изначално обречена ерес.

Твърде вероятно е по изследвания проблем, реално практиката да се произнесе, преди теорията. Въпреки опитите за оспорване, неолибералната доктрина стои доста стабилно, и е малко вероятно да настъпи „научен обрат“, който да доведе и до промени в икономическата политика. По-скоро ще стане обратното – разрушителните следствия от неконтролируемите пазари ще доведат до „налучкване“ на политика за противодействие. И по метода на пробите и грешките ще се изведе крайното решение.

Този метод обаче съдържа и сериозни рискове. Самата глобализация се случи по този начин – хаотично и с налучкване. Така ако осъществим де-глобализацията също стихийно, може след 20-30 години отново да ближем горчиви рани.

Препоръката на тази книга е да се осъществи управляема „деглобализация“ като светът се раздели на региони с приблизително равен жизнен стандарт. Те да се развиват на база на вътрешния си пазар, а богатите да помагат на бедните чрез трансфер на знания и технологии. Едва когато стандартът се изравни, регионите могат да се отворят помежду си и така да се получават по-големи, но отново еднородни икономически зони.

Добри Божилов

2017

# Ползвана литература

Ricardo, David (1817), On the Principles of Political Economy and Taxation

Chang, Ha-Joon (2007), Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism

List, Georg Friedrich (1841), The National System of Political Economy

PwC (2012), The Future of Global Business Services,

KPMG (2014), Executive report: The State of Services & Outsourcing in 2014

Deloitte (2014), Global Outsourcing and Insourcing Survey results, 2014

Working America, report (2010), Sending Jobs Overseas: The Cost to America's Economy and Working Families,

Hira, Ron; Hira, Anil (2008), Outsourcing America: The True Cost of Shipping Jobs Overseas and What Can Be Done About It

Roberts, Paul Craig (2013), The Offshore Outsourcing of American Jobs: A Greater Threat Than Terrorism

Ravi Batra, The Myth of Free Trade: The Pooring of America

## Съдържание:

Няколко начални думи от автора .....	3
Неопротекционизъм? .....	6
I.Протекционизмът като философия и практика .....	9
II.Неопротекционизъм – теория на секторната глобализация .....	37
III.Наблюдение на процеси, които са проявление на „колизията“ при смесване на разнородни пазари .....	59
Изводи.....	90
Ползвана литература .....	92