

Едуард Маринов

СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ И ИЗТОЧНИЦИ НА НЕСИГУРНОСТ В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ



НОВ
БЪЛГАРСКИ
УНИВЕРСИТЕТ

СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ И
ИЗТОЧНИЦИ НА НЕСИГУРНОСТ
В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ



ЕДУАРД МАРИНОВ

СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ И
ИЗТОЧНИЦИ НА НЕСИГУРНОСТ
В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ

Структурни промени и източници на несигурност в световната търговия

© Едуард Маринов, автор

Ноемзар Маринова, редактор

© Филип Рашев, дизайн на корицата

© Жанет Цанова, предпечат

Научни рецензенти: проф. д-р Даниела Бобева,
проф. д-р Иван Боевски, доц. д-р Недялко Несторов,
зл. ас. д-р Елена Спасова

© Нов български университет, 2025
ул. „Монтевидео“ 21, 1618 София
www.nbu.bg
bookshop.nbu.bg

Всички права са запазени. Не е разрешено публикуването на части от книгата под каквато и да е форма – електронна, механична, фотокопирна, презапис или по друг начин – без писменото разрешение на носителя на авторските права.

Публикацията следва да бъде коректно цитирана с позоваване по следния начин:

Маринов, Е. 2025. *Структурни промени и източници на несигурност в световната търговия*. София: Нов български университет.

Печат: „Симолени-94“ ООД

ISBN (print): 978-619-233-366-9

ISBN (pdf): 978-619-233-367-6

СЪДЪРЖАНИЕ

ПРЕДГОВОР	9
------------------	----------

УВОД	13
-------------	-----------

ГЛАВА ПЪРВА

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ И ПРОТЕКЦИОНИЗЪМ 19 В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ

1. Цената и ползата от свободната търговия и протекционизма: някои прозрения от теорията и практиката 22
2. Съществуващи търговски бариери пред ЕС 29
3. „Новата рамка“ на двустранните преференциални търговски споразумения – търговска политика на ЕС 35

ГЛАВА ВТОРА

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ 39 И МУЛТИЛАТЕРАЛИЗЪМ

1. Провалът на глобалната търговска либерализация 43
2. За някои последици от неуспеха на СТО 54

ГЛАВА ТРЕТА

ПАЗАРНООРИЕНТИРАНИ ПРОМЕНИ 61 В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

1. Променящото се място на развиващите се икономики в световната икономика 65
2. Тенденции в износа на развитите икономики 69
3. Тенденции във вноса на развиващите се държави 72
4. Тенденции при участието в стойностни вериги 75

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

ПРОМЕНЯЩАТА СЕ СЪЩНОСТ И ПРИРОДА 81 НА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ

1. Променящата се природа на международната специализация 87
2. Търговска политика, търговия и специализация 90
3. Сценарии за търговия и специализация до 2060 г. 93

ГЛАВА ПЕТА

НЕПАЗАРНИ ДЕТЕРМИНАНТИ НА ПАЗАРНИТЕ 99 МЕХАНИЗМИ НА СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ

1. Технологични промени, дигитално включване и дигитално разделение 101
2. Устойчивост и предизвикателства, свързани с околната среда 118
3. Социална и културна динамика 120

ГЛАВА ШЕСТА

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИ И ГЕОИКОНОМИЧЕСКИ 123 ИЗМЕРЕНИЯ НА СТРУКТУРНИТЕ ПРОМЕНИ В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

1. Множественост и управление на кризи 125
2. Въздействие на геополитическото напрежение върху търговските съюзи 136

ГЛАВА СЕДМА

ЕВОЛЮЦИЯТА НА ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВИЯ: 139 ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ В ТРАНСФОРМИРАЩАТА СЕ СВЕТОВНА ИКОНОМИКА

1. Основни промени в глобалните търговски потоци 142
2. Профили на ключовите участници в световната търговия 146

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 165

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА 170

STRUCTURAL CHANGES AND DRIVERS OF UNCERTAINTY 185 IN GLOBAL TRADE: EXTENDED SUMMARY

СПИСЪК НА ФИГУРИТЕ И ТАБЛИЦИТЕ

Списък на фигурите

Фигура 1. Географско разпределение на търговските и инвестиционните бариери пред търговията	30
Фигура 2. Дял от световното потребление (%)	67
Фигура 3. Износ на развитите икономики по получател (%)	71
Фигура 4. Износ на развиващите се икономики по получател (%)	74
Фигура 5. Годишна промяна в стойността на световната търговия със стоки, януари 2017–май 2020 г. (%)	128
Фигура 6. Изменение в стойностния обем на износа и на вноса на България през периода януари–август 2020 г. спрямо същия период на предходната година	131
Фигура 7. Най-големи държави в световната търговия (2004–2023 г.)	144
Фигура 8. Дял на най-големите страни в световната търговия (2004–2023 г.)	145

Списък на таблиците

Таблица 1. Примери за различен обхват на електронната търговия в различни бизнеси	106
Таблица 2. Регионални стратегии, регулации и инструменти	113

СПИСЪК С ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

AfCFTA	Африканска континентална зона за свободна търговия
AI	Изкуствен интелект
CETA	Всеобхватно търговско и икономическо споразумение между Канада и ЕС
COMESA	Общ пазар за Източна и Южна Африка
DFTA	Дигитална зона за свободна търговия на COMESA
DSU	Споразумение за уреждане на спорове в СТО
EAC	Източноафриканска общност
ECA	Икономическа комисия на ООН за Африка
ECOWAS	Икономическа общност на западноафриканските държави
EPA	Споразумение за икономическо партньорство
GATT	Общо споразумение за митата и търговията
IoT	Интернет на нещата
MFA	Мултифибърно споразумение, засягащо текстилните изделия и производство
SADC	Южноафриканска общност за развитие
TPP	Транстихоокеанско партньорство
TRIMS	Споразумение за търговски мерки за инвеститори
TRIPs	Споразумение относно свързаните с търговията аспекти на правата на интелектуална собственост
TTIP	Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции
UEMOA/	Западноафрикански икономически и
WAEMU	паричен съюз
USMCA	Споразумение САЩ-Мексико-Канада
WAFFZ	Западноафриканска зона на френския франк
АКТБ	Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн
АС	Африкански съюз
АСЕАН	Асоциация на страните от Югоизточна Азия
БНД	Брутен национален доход
БРИКС	Икономически блок на Бразилия, Русия, Индия, Китай и Република Южна Африка
ЕАСТ	Европейска асоциация за свободна търговия
ЕК	Европейска комисия
ИКТ	Информационни и комуникационни технологии
МВФ	Международен валутен фонд
НИРД	Научноизследователска и развойна дейност
ОИСР	Организация за икономическо сътрудничество и развитие
ООН	Организация на обединените нации
ССТ	Споразумение за свободна търговия
СТО	Световна търговска организация

ПРЕДГОВОР

В преследване на научните си интереси в пределите на международната икономика през последните няколко години наблюдавам как по-ранните ми изследователски приноси в областта на теоретичните и на емпиричните проучвания на международната търговия получават все по-широко признание и намират все по-голям отзвук и цитируемост, като ясно се откроява акцентът върху някои оригинални приноси, отнасящи се до новата природа на международната специализация и променящото се място на развиващите се страни в глобалната търговия. Това признание приемам като своеобразно доказателство за значимостта и за въздействието на академичната ми работа в търсенето на решения на актуални въпроси в сферата на международната икономика. То ми вдъхна увереност и ме насърчи да продължа да изследвам и да разяснявам тези теми, опитвайки се да достигна по-голям обхват, дълбочина и комплексност.

Основните идеи, залегнали в тази книга, могат да се проследят назад във времето – близо десет години се занимавам с научни изследвания, съпътствани от щателно проучване на динамичните промени и на широкообхватните процеси в областта на международните икономически отношения и глобалната търговска динамика. През този период изследванията ми са фокусирани върху теорията на търговията и интеграцията, върху тенденциите в международната търговия (най-вече развитието на външната търговия на България, държавите от Субсахарска Африка, както и глобалните насоки на развитие), върху споразуменията за регионална интеграция (с фокус върху процесите на регионална икономическа интеграция в Африка и интеграцията в Европейския съюз от гледна точка на нашата страна), върху икономическото развитие на Африка и връзките на континента с ЕС и с България. Положих усилия да следя отблизо и да анализирам критично променящата се динамика на международната търговия и сложната връзка между теоретичните концепции и емпиричните данни.

Изчерпателното изследване на различни фактори, въздействащи върху и определящи начина, по който функционира системата на международните търговски отношения, синтезирането на емпирични проучвания и теоретични анализи, проследяването на съвременното развитие на икономическата теория и методологията на научните изследвания и работата ми със студенти в областта на икономиката на развитието, геоикономиката и международната политическа икономия за мен са стимул да се опитам да дам своя принос в разбирането и оценката на сложността на процесите в световното стопанство и да изложа някои мои предложения за допълнение на съществуващите изследвания в сферата на международната търговия.

Всичко това ми даде възможност да разработя и да защита успешно дисертационния си труд за придобиване на научната степен „доктор на икономическите науки“ на тема „За някои промени в теорията и практиката на икономическата интеграция“. Тази книга представя в разширен и допълнен вид идеите от първата глава на дисертацията, посветена на развиващата се динамика на световната търговия и нейните последици за регионалната икономическа интеграция и по-конкретно – на трансформацията в същността на международната специализация, свързана с промените в търговските модели, търговските потоци и динамиката на веригите на стойност, както и тяхното въздействие върху усилията за регионална интеграция.

В основата на книгата стои разбирането, че международната търговия не съществува изолирано, а динамично се вплъщава в непрекъснато променящата се икономическа, социална и политическа среда. От взаимоотношенията между държавите, през влиянието на глобализацията, до въздействието на технологиите, всяка глава изследва как тези фактори оформят търговските практики и политиките на държавите. Надявам се, че този труд ще предостави полезни идеи както за изследователите и студентите, така и за практиците, ангажирани с въпросите на международната икономика и политика.

Издавайки резултатите от първата част на това интелектуално пътешествие, в което полагам усилия да допринеса за нови прозрения, да анализирам критично съществуващите парадигми и да обогатя научния дискурс в областта на международната икономика, искам да изкажа своята признателност на всички мои колеги от Института за икономически изследвания при БАН и от Нов български университет, които ми дадоха увереност и ми помогнаха да оформя идеите в главата си.

Благодаря и на баща ми, който ми показва какво е научно гръзновение, на майка ми, която ме научи да пиша, и разбира се, на Калина, която ме подкрепя във всичко и прогължава да проявява разбиране и търпение към мен и към моите начинания.

УВОД

С виването на вътрешното и на външното търсене и бавното възстановяване на икономиките след множеството кризи през последните десетилетия – глобалната финансова криза от 2007–2008 г., кризата в Еврозоната, пандемичната криза от COVID-19, войните в Украйна и в Близкия изток, насърчават изследователите да се опитват да открият нови източници на икономически растеж. Неравномерният ефект на кризите предизвиква значително забавяне в повечето развити държави и най-вече в тези от Европейския съюз, докато по-слабо развитите успяват да напреднат и да разкрият значим пазарен потенциал. В търсене на ускорители на икономическия растеж разширяването на пазарите и насочването им към нови възможности може да се окаже мощен фактор за преодоляване на бавното възстановяване. Като изразител на външния сектор на дадена икономика външнотърговският стокообмен е показателен за нейната отвореност, за участието ѝ в международното разпределение на труда, за международната ѝ търговска специализация и конкурентоспособност. Така в епоха, характеризираща се с бърза глобализация, променяща се динамика на търговията и постоянно преобразяващ се пейзаж на международната търговия, представената книга предлага цялостен анализ на сложното взаимодействие

между различни фактори, водещи до определени трайни и обуславящи бъдещото развитие промени в начина, по който функционира международната търговска система.

Сериозните трансформации в съвременната глобална система на международните икономически отношения налагат да се вземат стратегически решения и да се приемат изпреварващи мерки за осигуряване на сравнителни предимства и конкурентоспособност на националната икономика. Във връзка с това в книгата е направен опит да се систематизират и да се анализират структурните изменения и източниците на несигурност, определящи промените се модели на глобалната търговия, и да се направи „дисекция“ на тези предизвикателства, предоставяйки информация за факторите, които движат световната търговска система, и техните последици както за развитите, така и за развиващите се икономики.

Разгледани са и някои пазарно обусловени промени в световните търговски потоци. В световната търговия се появяват „нови играчи“, най-вече поради все по-бързия напредък на развиващите се икономики, особено в сравнение с развитите. Това, заедно с тенденцията към търсене на двустранни и многостранни преференциални търговски споразумения, води до по-ясното обособяване на търговските интереси на развиващите се и на развитите държави, но същевременно създава още по-ожесточена конкуренция между глобалните икономически сили при излизането на нови бързорастящи пазари. Наред с концепцията за „глобалното село“, наложена от информационната и комуникационната свързаност, се заражда и идеята за нова търговска свързаност, която намира израз в развитието и във все по-голямото внимание, отделяно на глобалните стойностни вериги, във формирането на нова визия за транснационалните компании като основни играчи в световната търговия, в новите тенденции в международното движение на капитали и чуждестранните инвестиции. На последно място, но не и по важност, трябва

да се отбележи проявлението на някои циклични фактори – намаляване на търсенето в глобален план, волатилни цени на суровините, забавяне на растежа в Китай и т.н., които водят до сериозни промени в структурата и в посоката на търговските потоци в световното стопанство.

Изследването използва мултидисциплинарен подход, като се основава най-вече на икономически идеи, концепции и инструменти, но интегрира и някои методи от политическите науки и международните отношения. Методологията на изследване е предназначена да улесни цялостния анализ на промените в теорията и в практиката на регионалната икономическа интеграция. Тя включва преглед на литературата, изследване на казуси и теоретичен анализ, допълнени от емпирични данни и сравнителни анализи, където е приложимо, и съдържа комбинация от качествени и количествени изследователски методи. Методологията се характеризира с итеративен процес на събиране, анализ и интерпретация на данни. Такъв подход позволява гъвкавост и отчитане на динамиката и промените, като гарантира, че в основата си проучването е базирано на емпирични доказателства. Чрез синтезиране на ключови идеи и изводи от предходни вече публикувани (през периода 2015 – 2023 г.) разработки, книгата предлага цялостен анализ на международната търговия, интегриращ различни перспективи и гарантиращ, че изследването се основава на апробирани и одобрени от научната общност мои приноси.

За да могат да бъдат разбрани текущите институционални промени в международната търговска система, в първа глава е очертана и проучена дихотомията между либерализацията на търговията и възхода на протекционистичните мерки, като се подчертава как тези сили оформят търговските споразумения и икономическите отношения в световен мащаб. Разгледани са основни въпроси, свързани с това как държавите могат да балансират между необходимостта от отворени пазари и основателните опасения за

националните индустрии и потребители, особено в светлината на последните глобални икономически промени и нарастващите бариери пред търговията.

Във втора глава анализът е насочен към въздействието на глобализацията, регионализацията и мултилатерализма, като се изследва как тези сили оформят търговските споразумения и икономическите взаимодействия. Наблегнато е на предизвикателствата и на възможностите, които предоставят регионалните търговски споразумения като алтернатива на многостранните преговори, най-вече в контекста на нововъзникващите икономики, които все повече утвърждават присъствието си на световната търговска сцена. Това допълнително усложнява съществуващите напрежения и повдига въпроси за бъдещето на международното сътрудничество в областта на търговията.

В третата глава са представени пазарно обусловените промени в световната търговия, като е обърнато особено внимание върху бързата поява на нови икономики, които често превъзхождат развитите страни. Показано е как развиващите се глобални вериги за доставки и промените в поведението на потребителите могат да създават както предизвикателства, така и възможности, които в крайна сметка да доведат до пренастройване на динамиката на икономическата сила в целия свят. Подобни трансформации подчертават необходимостта утвърдените икономики да адаптират своите стратегии, за да останат конкурентноспособни.

В четвърта глава е изследван променящият се характер на международната търговия, особено след финансовата криза от 2007–2008 г. и пандемията от COVID-19. Анализирано е нарастващото значение на междинните стоки и на суровините в световните търговски потоци, като същевременно са оценени последиците за производствената специализация и за икономическата политика. Отделено е специално място на въпроса как фрагментацията на произ-

водствените процеси, изострена от пандемията, и интеграцията на нововъзникващите икономики в световните пазари променят облика на международната търговия.

В пета глава са разгледани непазарните детерминанти, които оказват влияние върху структурите на световната търговия, с акцент върху технологичния напредък и социокултурната динамика. Проучено е как цифровизацията, екологичната устойчивост и социалната отговорност предефинират търговските практики, като е наблегнато върху необходимостта предприятията и политиците да се адаптират към тези нови съвременни очаквания, за да останат конкурентоспособни на бързо променящия се пазар. Обсъдени са последиците от цифровата икономика, която изисква не само адаптивност, но и ангажираност с етични практики.

В шеста глава са анализирани геополитическите и геоикономическите измерения, които влияят върху структурните промени в световната икономика. Чрез преглед на въздействието на търговските войни, ресурсния и производствения национализъм и продължаващите геополитически промени е изяснено как държавите трябва да адаптират търговските си политики, за да осигурят стабилност и напредък в съвременния бурен глобален пейзаж. Подчертано е, че тези геополитически фактори стават все по-важни, тъй като държавите вече трябва да намерят правилната посока на развитие в свят, в който съюзите могат да се преобразуват и в който икономическите санкции и митата се използват като инструменти на държавното управление.

И накрая, в седма глава са обобщени значителните трансформации в световната търговия, причинени от глобализацията и от различни икономически фактори. Акцентирано е върху това как утвърдените икономики се справят с предизвикателствата, докато нововъзникващите пазари затвърждават ролята си в международната търговия, като е изтъкнато значението на иновативните стратегии и

съвместните подходи за ориентиране в комплексния и разнороден характер на световната икономика. Формулирана е визия за бъдещето на търговията, която отчита преплетените съдби на държавите в един свърхсвързан свят.

А бъдещето на световната търговия зависи от способността да се навигира в тези сложни води с нюансирано разбиране както на възможностите, така и на рисковете. Като включвам гледни точки от различни региони и икономики, се стремя да представя балансиран и приложими прозрения, които биха могли да насочат създателите на политики, ученията и практиките в усилията им да стимулират изграждането на по-справедлива и устойчива глобална търговска среда.

В днешния взаимосвързан свят разбирането на последиците от динамиката на търговията е от решаващо значение не само за икономическия просперитет, но и за насърчаването на социалното равенство и за постигането на устойчива околна среда. Предиизвикателствата, пред които е изправена световната търговия, са многостранни и изискват съгласуван и съвместен отговор от всички заинтересовани страни. Ето защо още в началото на това интелектуално пътуване приканвам читателите да се ангажират критично със съдържанието и да обмислят по-широките последици за нашето общо бъдеще в областта на международната търговия, тъй като задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения могат да бъдат едновременно ключов фактор за откриване на различни перспективи пред националните, регионалните и глобалната икономики и катализатор за тяхното развитие.



ГЛАВА ПЪРВА

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ И ПРОТЕКЦИОНИЗЪМ В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ

*Ако съществуваше Верую на икономиста, то
със сигурност щеше да съдържа твърдението
„Вярвам в свободната търговия“*

Пол Кругман

Макар в миналото световната търговия да е допринесла за икономическия растеж и за намаляването на бедността, нарастващите протекционистични мерки заплашват да подкопаят тези ползи, което налага преоценка на международните търговски политики и практики.

В тази глава са представени противоречивите институционални промени, настъпващи в международната търговска система, като се подчертава противопоставянето между либерализацията на световната търговия и увеличаването на протекционистичните мерки, прилагани от различни държави. Разгледани са както теоретичните, така и практическите последици от тази динамика върху търговските отношения. Потърсен е отговор на въпросите:

- Какви са основните фактори, които обуславят глобалната търговска либерализация и протекционизма?
- Как търговските споразумения влияят върху разпределението на ползите между развитите и развиващите се страни?
- Какво въздействие оказват митата и нетарифните бариери върху икономиките и върху благосъстоянието на потребителите?
- Как Европейският съюз може да се справи с предизвикателствата, породени от нарастващия протекционизъм, като същевременно насърчава отворените пазари?

В международната търговска система се наблюдават две групи противоположни институционални промени. От една страна, е всепроникващият разказ за глобалната либерализация на търговията, илюстрирана от някои твърдения, че всички възможни ползи от тази либерализация вече са осъществени (Krugman, 2016; Askerman, 2016). От друга страна, много държави по света прибегват до протекционистични мерки, включително до скрити нетарифни ограничения и преки мита, въведени след различни икономически кризи.¹

Има и редица примери за това как новите търговски споразумения за либерализация на търговията съдържат много „нетърговски“ въпроси (устойчиво развитие, утвърждаване на демократични ценности, екологични норми и др.).² Въпреки че подобни споразумения може да изглеждат реципрочни по природа, те често са в полза на развитите икономики. На практика те могат да позиционират развиващите се страни като доставчици на природни ресурси и производствени центрове за мултинационални корпорации, като собствениците на капитали идват предимно от развитите нации. Тази тенденция повдига въпроси относно справедливостта на такъв вид споразумения, подчертавайки асиметричното разпределение на ползите между участващите нации и предизвикателствата, пред които са изправени развиващите се икономики в международната търговска система. Рамката на международната търговия е поставена пог въпрос, а нестабилността и рисковете в търговските от-

¹ Например мита, въведени след глобалната криза (2007–2008 г.) от Русия, Украйна, Еквадор, ЕС, Бразилия, Индия, Турция, Виетнам и др.; търговската „война“ между САЩ и Китай; търговските ограничения по време на пандемията от COVID-19 (включително в рамките на Общия пазар на ЕС) и др.

² Пример е новата рамка на ЕС за преференциални търговски споразумения с развиващите се държави, каквито са споразуменията за икономическо партньорство с регионите на Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн (АКТБ), споразуменията за свободна търговия със страни от Асоциацията на страните от Югоизточна Азия (АСЕАН), Латинска Америка и др.

ношения допринасят за глобалната икономическа несигурност и забавят икономическия растеж (Бобева, 2020).

1. Цената и ползата от свободната търговия и протекционизма: някои прозрения от теорията и практиката

Хората търгуват, защото това е в техен интерес – относително отворените икономики растат по-бързо от относително затворените, а заплатите и условията на труд обикновено са по-добри в компаниите, които търгуват, отколкото в тези, които не го правят (OECD, 2012). Глобалната търговия и растежът на брутния вътрешен продукт (БВП) са положително свързани – периодите на нисък растеж се определят като такива, в които икономическата интеграция се забавя или се обръща (OECD, 2016). В дългосрочен план нарастващата отвореност на икономиките също има връзка с общото повишаване на производителността (Newfarmer and Sztajerowska, 2012), а участието в глобалните вериги на стойността – с икономически ползи като увеличаване на производителността и по-малко концентриран и по-сложен износ (Kowalski et al., 2015). В региони, които догонват по отношение на производителността, секторите, участващи в търговията, имат по-висок и покачващ се принос в икономиката на страните. Ефектите на разпространение на технологиите са по-големи за компании, които се включват в глобалните вериги за създаване на стойност и се занимават с търговия. Това важи особено за малките и за средните предприятия, които се възползват от разпространението на технологиите и на управленското ноу-хау, както и от новите възможности за увеличаване на производителността. Колкото повече една държава търгува, толкова повече се разпространяват технологиите и идеите, работниците стават по-продуктивни, а по-високата производителност води до по-големи заплати и по този начин – до увеличен разполагаем доход и благосъстояние.

Чрез стимулиране на растежа търговията е помогнала на стотици милиони хора да преодолеят бедността – делът на световното население, живеещо с по-малко от 1,90 USD на ден, е спаднал от около 35% през 1990 г. до под 11% през 2013 г. (World Bank, 2016). Данните за въздействието на търговията върху бедността в развиващите се страни през 1993–2008 г. показват, че промяната в реалните доходи на най-бедните 20% от населението е в много голяма степен свързана с промяната в отвореността на икономиката през същия период (IMF, WBG, WTO, 2017). Неравенството между страните също намалява (Dabla-Norris et al., 2015). Развиващите се икономики изграят все по-важна роля в световната търговия. Това не само подобрява живота и отваря нови възможности в бедните страни, но също така създава нови пазари и перспективи за напредналите икономики. Нещо повече, просперитетът и увеличените възможности по света са гаранция за по-голяма стабилност и сигурност за всички.

Търговията осигурява безпрецедентен достъп до стоки и услуги, особено за домакинствата с ниски доходи. Значителното намаляване на търговските бариери е един от основните фактори, които водят до огромен спад в цените на редица стоки – например при електронните продукти между 1980 и 2014 г. (базирано на грубо сравнение) цената на телевизора се понижава със 73%, а на микровълновата фурна с 93% (като се има предвид, че днешните смарт телевизори и микровълнови фурни са значително по-добри от тези, предлагани през 80-те години на миналия век!).

Митата са регресивни данъци. В САЩ ниско- и средно-доходните домакинства изразходват значителна част от доходите си за разноски, свързани с митниците, като тежестта е най-голяма за най-бедните 10% (Furman et al., 2017), защото както там, така и в Европейския съюз тарифите обикновено са по-високи за по-евтините стоки (например митата са по-високи за обувки от изкуствени материали, отколкото за изработени от естествена кожа).

Същевременно увеличаването на митата оказва негативно влияние върху домакинствата с ниски доходи не само в качеството им на потребители. В свят на глобални вериги за създаване на стойност, в които стоките и услугите се произвеждат чрез комбинирание на усилията на много участници в различни държави, протекционизмът вреди на производителите, а оттам и на работните места. В глобалните вериги за създаване на стойност конкурентоспособността на износа е свързана с възможността за достъп до най-евтините и висококачествени суровини, включително чрез внос. Митата повишават цените за местните производители, което намалява както тяхната конкурентоспособност като износители на световните пазари, така и пригодността им да поддържат работни места у дома. Вносът не само увеличава конкурентоспособността на износа, но и позволява да се създават повече работни места в местното производство – например над 50% от вноса на Германия са междинни суровини, поддържащи работни места в страната, а в САЩ делът им е над 40% (OECD, 2017).

В глобалните вериги на стойността вносните суровини включват също междинни стоки (или стойност) от редица други страни – пример в това отношение е Китай, където над 40% от стойността на износа за производство идва от други държави. Част от вноса на всяка страна обхваща и стоки или услуги, които тя е изнасяла преди това. Например германският внос на стоки от Унгария включва повече от 12% немска добавена стойност, китайският внос на стоки от Камбоджа – над 16% китайска добавена стойност, а американският внос на стоки от Мексико – около 15% добавена стойност на САЩ (OECD, 2017). В свят на глобални вериги за стойност дилемата внос срещу износ вече е загубила своя смисъл – вносът често е неразделна част от конкурентоспособността на износа и на местното производство, а в повечето случаи във вноса се съдържат стоки, които са били съставен елемент от предишен износ. Днес междуна-

родната търговия е радикално променена – в глобалните вериги за създаване на стойност меркантилистките възгледи са невалидни и търговията не е игра, която се печели с по-малко внос.

Натискът върху търговските партньори може да има ефект само в краткосрочен план (Костадинов, 2020). Държавите, които повишават търговските разходи за своите партньори, вредят на собствения си растеж, докато либерализирането на търговията е от полза за всички, защото я прави по-лесна и по-евтина. В анализ на ОИСР на хипотетичен сценарий, при който Европа, САЩ и Китай увеличават с 10 процентни пункта търговските разходи за всички партньори за всички стоки, се установява, че очакваните ефекти са по-малък световен БВП (с 1,4%) и по-слаба световна търговия (с 6%), като държавите, налагащи търговски бариери, намаляват най-много собствения си БВП (OECD, 2016).

Същото важи и за работните места. Тъй като местните фирми се нуждаят от внос на конкурентни цени, повишаването на тарифите рискува да унищожи работни места, което би поставило редица малки и средни компании извън бизнеса и би принудило големите предприятия да търсят повече работници в чужбина. Не всички държави са конкурентоспособни във всяка област – по-богатите страни с по-производителна и по-добре платена работна ръка например са по-неконкурентоспособни в трудоемките дейности. В такъв смисъл може да се твърди, че когато работните места се поддържат чрез високи мита, тези по-големи разходи налагат или трансформация на оставащите работни места поради изискванията за повече и подобрени умения на заетите, или намаляването им поради нарасналото използване на автоматизация.

Дори и без търговия свободният обмен и достъп до информация и съвременните технологии променят начина, по който се произвеждат много стоки и услуги и по който са организирани работните места. Показателен за това е

фактът, че във всички развити икономики въпреки увеличението на продукцията заетостта в производството е спаднала значително в резултат от големия растеж на производителността (Obstfeld, 2016). В напредналите държави търговията и технологичните промени допринасят и за поляризация на заплатите и на работните места – те благоприятстват висококвалифицираните работници, създавайки им допълнителни възможности, но същевременно излагат средноквалифицирания персонал на риск, произтичащ от намаляването на заетостта в тази група. Между 1995 и 2015 г. средно в страните от ОИСР делът на заетостта в професиите с ниска и висока квалификация се е увеличил съответно с 2,5 и 4,3 процентни пункта, докато в тези със средна квалификация се е понижил с 6,8 процентни пункта (OECD, 2017).

В такава ситуация решението е да се подкрепят работниците, а не да се защитават работните места. Малко вероятно е работните места, запазени единствено чрез тарифи, да бъдат устойчиви, нито поддържаните дейности да бъдат достатъчно конкурентни, за да генерират други работни места. Приспособяването става по-трудно, когато индустрията е твърде защитена. Защитата на конкретни работни места или предприятия е скъп начин да се помогне на относително малко хора, а с течение на времето разходите често се натрупват и могат да доведат до загуба на работни места в други сектори.³ Отворена икономика

³ В Австралия например през периода 1997–2012 г. протекционистичните мерки за автомобилния сектор подкрепят около 40 хил. работни места, но на цена от около 30 млрд. AUD, или 2 млрд. AUD на година. Освен това се установява, че тази подкрепа е забавила, но не е предотвратила значителните структурни промени, пред нуждата от които е изправена индустрията (вж. Australian Government Productivity Commission, 2014). По подобен начин допълнителните мита на САЩ върху китайските автомобилни гуми през 2009 г. се оценяват на поне 900 хил. USD годишно за всяко запазено работно място и са свързани с 3 пъти повече загуби на работни места в други сектори (Hufbauer and Lowry, 2012).

с по-висок растеж може да финансира ефективно социално осигуряване, което предлага по-добра подкрепа за повече хора, отколкото „купуването“ на отделни работни места чрез търговски защити.

В действителност търговията не е причината за всички проблеми, но не е и единственото възможно решение. Държавите трябва да работят в много посоки, като вземат предвид въздействието на глобалната търговия върху хората – както чрез национални политики, така и чрез различни форми на международно сътрудничество. За съжаление обаче през последните години сме свидетели на непрекъснато нарастваща вълна от протекционистични мерки (явни и скрити), а това, заедно с провалите на мултилатерализма (анализирани подробно в съдържащия се в част 1.2. казус) и желанието на големите играчи да получат възможно най-висока печалба за себе си, намалява ползите, които светът като цяло може да извлече. Ясен пример за това са рекордната стойност на протекционистичните мерки срещу ЕС, както и увеличаващата се прогълтителност на редица бариери, които са показателни не само за нарастващия протекционизъм, но и за факта, че протекционизмът става структурно въграден в търговските отношения на Съюза с много партньори.

Самата търговия също се променя. Многобройните кризи и неуспехът на мултилатерализма създават по-„отбранително“ отношение към националните индустриални или търговски интереси. Протекционистските мерки значително превъзхождат мерките за либерализиране – дори и преди пандемията от COVID-19 (т.е. преди 2019 г.) общият брой на бариерите не престава да нараства, което е знак, че протекционизмът вече е пуснал корени в търговските отношения на ЕС с много партньори. Ето защо усилията на Съюза трябва да бъдат насочени към премахване на бариерите. Днес въвеждането и прилагането на такава страте-

гия е по-важно от всякога за осигуряване на растеж, работни места и конкурентоспособност в полза на европейските компании и граждани.

В контекста на изложеното в книгата изследване проучването на съществуващите търговски бариери пред Европейския съюз, представено в следващия казус⁴, е от съществено значение, за да се разбере динамиката между либерализацията и протекционизма в световната търговия. ЕС е един от най-големите търговски блокове в света, известен с ангажимента си за отворени пазари и за намаляване на търговските бариери. Въпреки усилията му за либерализация на световната търговия обаче, спрямо ЕС продължават да съществуват различни търговски бариери.

Вторият представен казус⁵ пък насочва вниманието към обратната гледна точка – практиката на ЕС при създаването и при приложението на търговски споразумения с трети държави. С помощта на този казус се опитвам да изясня основанията за подхода на ЕС към двустранните търговски споразумения, целите, които Съюзът си поставя при договарянето на тези споразумения, и последиците както за държавите членки, така и за техните търговски партньори в контекста на прокламираните глобални усилия за либерализация на търговията.

Изясняването на практиката на ЕС е от решаващо значение не само за да може да се вникне в сложността на търговската динамика в рамките на Съюза, но и за да се осветли по-широкият дебат относно ефективността на инициативите за регионална интеграция и предизвикателствата, пред които те са изправени при постигането на реална либерализация на пазара.

⁴ Публикуван в Marinov, 2023.

⁵ Публикуван в Маринов, 2018.

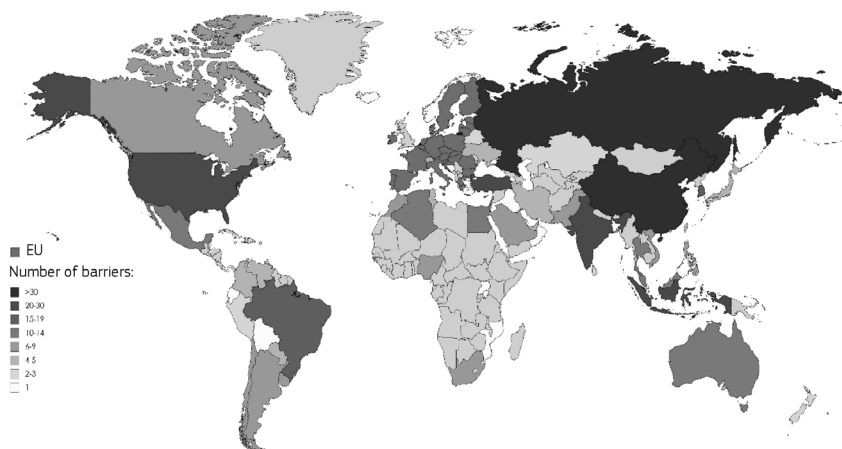
2. Съществуващи търговски бариери пред ЕС

В края на 2019 г. базата данни на ЕС за достъп до пазара регистрира 438 активни търговски и инвестиционни бариери в 58 трети държави. Тази рекордна стойност, заедно с увеличаващата се продължителност на действието на редица бариери, е показателна не само за нарастващия протекционизъм, но и потвърждава факта, че протекционизмът става структурно въграден в търговските отношения на Съюза с много партньори. В същото време това разкрива и все по-сериозния успех на Партньорството на ЕС за достъп до пазара като форум, към който заинтересованите страни могат да се обърнат, за да идентифицират и да преодолеят търговските бариери.

От регионална гледна точка през 2019 г. най-много нови търговски ограничителни мерки са въведени от регионите на Азия и Южното Средиземноморие – приложени са 26 нови бариери и остава в сила негативната тенденция от 2017 г. В сравнение с 2017 г. първите десет страни с най-голям брой препятствия са същите, макар и с малко по-различна подредба. Начело продължава да бъде Китай с 38 регистрирани съществуващи бариери, които спъват експортните и инвестиционните възможности на Европейския съюз. На второ място е Русия (с 31 налични препятствия), следвана от Индонезия (25) и САЩ (24). Индия и Турция си поделят петата позиция с по 23 отчетени бариери. Други трети държави с десет или повече търговски бариери са Бразилия (19), Южна Корея (19), Австралия (14), Алжир (12), Тайланд (12), Мексико (11), Египет (10) и Малайзия (10).

Погробна разбивка на бариерите в световен мащаб е представена на Фигура 1.

Фигура 1. Географско разпределение на търговските и инвестиционните бариери пред търговията



Източник: European Commission, 2020: 7.

В областта на търговията и инвестициите най-много нови бариери са отчетени в отношенията на ЕС със Саудитска Арабия и Ливан – по 5 за всяка от тях. Веднага след това са Китай и Алжир, съответно с 4 и 3 регистрирани нови бариери. По 2 препятствия са докладвани в Сингапур, Южна Корея, Малайзия, Казахстан, Египет, Мароко, Турция и Австралия. Останалите десет бариери са регистрирани за други трети страни. През 2019 г. повечето от новите пречки по отношение на регионалните тенденции са в региона на Средиземноморието и Близкия изток (20) и в Азия (17). В сравнение със ситуацията през 2018 г. се открояват два факта, които са признак за негативна тенденция в дългосрочен план: вълнообразният ефект в региона на Средиземноморието и в Близкия изток и продължаващото присъствие на Китай начело на списъка.

През 2019 г. за първи път граничните мерки (229, или 52%) са повече от мерките след границата (188, или 43%). Това показва, че партньорите прибягват до по-широк

набор от видове бариери за постигане на протекционистични цели. Граничните мерки представляват ограничения, които пряко засягат вноса и износа на митническо ниво, без оглед на това дали включват санитарни и фитосанитарни мерки (102 бариери), тарифни увеличения и количествени ограничения (73), административни процедури и лицензиране на внос (38), такси и ограничения върху износа (16), или мерки за търговска защита, несъвместими с международните задължения (14). Следграничните мерки са насочени към продуктите след внос и се отнасят до ограничения, свързани с неоправдани технически пречки през търговията със стоки (78), с права върху интелектуална собственост (34 пречки), с тържавни поръчки (25), с услуги (22) и с инвестиции (15).

Разбивката на 43-те нови бариери по видове мерки показва превес на новите гранични мерки (65%) пред следграничните (28%). Отново прави впечатление, че спектърът на използваните протекционистични мерки се разширява. Основна характерна особеност през 2019 г. е, че една трета от всички нови бариери се отнасят само до санитарните и фитосанитарните мерки. При по-подробен анализ се вижда, че най-честите причини засягат здравето на животните (5 бариери), следвани от здравето на растенията и общественото здраве (с по 2). В някои случаи ограниченията чрез санитарни и фитосанитарни мерки съчетават няколко от тези характеристики (4 препятствия). Други гранични мерки са свързани главно с повишени мита, тарифи и квоти (7 бариери) и административни процедури (7). Отчетено е и едно ново препятствие в областта на експортните ограничения. Следграничните мерки са главно технически бариери през търговията (9 на брой), включително някои случаи на проблеми с правата на интелектуална собственост (1), мерки за търговска защита, несъвместими с международни задължения (1), и бариери за достъп до тържавни поръчки за предприятия от ЕС (1).

Новите 43 бариери, регистрирани през 2019 г. в 22 трети държави, са почти равни на броя на отчетените през 2018 г., когато са налице 45 бариери. Продължителното и чувствително увеличение е знак, че протекционизмът е станал част от съцината на международните търговски отношения. Тази нова реалност може да окаже дълбоко въздействие върху търговските потоци на Европейския съюз. Търговските потоци, които са засегнати от пречките, отчетени през 2019 г., са за износ на ЕС-27 на стойност около 35,1 млрд. евро. Прогнозираното икономическо въздействие на бариерите през 2019 г. е значително по-голямо, отколкото за предходните години. Износителите от ЕС са изправени пред все по-сложни и системни препятствия на съответните пазари, което още веднъж потвърждава, че има тенденция към нарастващ протекционизъм.

По отношение на количественото определяне на потенциално засегнатата търговия (въз основа на двустранни данни за износа на Европейския съюз за съответните тарифни кодове на Хармонизираната система и количествено определяне на обема на търговията, която се извършва въпреки бариерата) анализът на нетарифните бариери и на тяхното въздействие е изключително труден. Основната причина е, че нетарифните бариери се характеризират с различна степен на ограничение. С изключение на забраните повечето търговски ограничения не премахват напълно търговията, но я намаляват. Освен това ограниченията за едни и същи продукти или услуги може да се припокриват. Следователно допълнителните бариери не предполагат непременно допълнително въздействие, нито премахването на бариера автоматично се свързва с подобрен достъп до пазара.

Потенциалното влияние на бариерите върху търговските потоци е най-голямо за тези, наложени от Китай, Съединените щати, Индия и Алжир (41,8 млрд. евро, или

81%). През 2019 г. Азия (предимно Китай, но също и Южна Корея) и регионът на Средиземноморието и Близкия изток са на първо място както по отношение на броя на новите бариери, така и по размера на засегнатите търговски потоци. Стойността на засегнатите от нови бариери търговски потоци в тези два региона е почти 30 млрд. евро, което е почти 85% от общата им стойност (35,1 млрд. евро), а бариерите са 35, т.е. над 80% от всички. Трета позиция заема Австралия със силно въздействаща бариера по отношение на превозните средства.

Новите бариери, докладвани през 2019 г., имат отрицателно влияние върху търговията на ЕС в 13 специфични сектора на икономическата дейност. Най-много нови бариери са регистрирани в селското стопанство и в рибарството (16), следвани от 9 хоризонтални или многосекторни мерки. През 2019 г. се появяват 3 нови пречки в сферата на информационните и комуникационните технологии (ИКТ) и в автомобилната индустрия, по 2 в областта на лекарствените продукти и в производството на дървесина, хартия и целулоза, както и по 1 в няколко други индустрии – добив на минерални продукти, желязо, стомана и цветни метали; производство на текстил и кожени изделия; керамика и стъкло; козметика; производството на вина и спиртни напитки и др.

Що се отнася до възможното въздействие на наложените бариери, повече от 85% от засегнатите търговски потоци са в промишлените сектори, а бариерите в ИКТ (15 млрд. евро), автомобилостроенето (5,7 млрд. евро) и електрониката (2,6 млрд. евро) представляват две трети от целия износ за ЕС-27, засегнат от новите докладвани бариери. Това са индустриите, които са пряко свързани с технологичния суверенитет и със стратегическата автономия на Съюза.

От изложените данни става ясно, че протекционизмът нараства и се разширява – търговските бариери засягат все повече държави и групи по интереси в ЕС. В

отговор Съюзът превръща създаването и прилагането на търговската си политика в основен приоритет. Той не само продължава да използва пълноценно, но и допълнително разширява своята широка гама от инструменти за ефективно премахване на търговските бариери, вариращи от многостранни и двустранни действия за уреждане на спорове до амбициозна програма за търговски преговори, прилагане на споразумения за свободна търговия, дипломатически посещения, както и стартирането на всеобхватната инициатива за европейска икономическа дипломация.

През 2019 г. са премахнати 40 бариери, подпомагайки 9 различни области на икономическата дейност – селско стопанство и рибарство, автомобилостроене, текстил, облекло и кожи, вина и спиртни напитки, козметика, минерални продукти, части за самолети и ИКТ. В търговията 17% от потенциалните ползи са свързани със селското стопанство и рибарството, а 83% – с индустриалния сектор, като най-голяма е ползата за автомобилната индустрия (32%), вината и спиртните напитки (17%) и козметиката (16%). Като се вземат предвид всички количествено измерими бариери, стойността на износа на Европейския съюз, засегнат от търговските бариери, които са премахнати през 2019 г., възлиза на 19,4 млрд. евро за ЕС-27.

Отстраняването на тази подгрупа от бариери води до осезаеми ползи за износителите от ЕС – по оценки на Европейската комисия след елиминирането им средното увеличение на износа е с около 60%. Това означава, че в стойностно изражение премахването на бариерите през периода 2014–2018 г. е генерирало допълнителен износ от около 8 млрд. евро за бизнеса в ЕС през 2019 г. Въз основа на оценката на засегнатите търговски потоци може да се изведе информация за икономическата тежест на отстранени пречки в различните сектори. Трябва да се подчертае, че премахването им би имало положителен ефект върху износа на ЕС преди всичко в селското стопанство

и рибарството, което годишно съответства на 72% от всички потенциално засегнати търговски потоци и се равнява на 14,1 млрд. евро, а също и при виното и спиртните напитки (2,5 млрд. евро) и козметиката (1,5 млрд. евро).

От приведените данни може да се обобщи, че всъщност отстраняването на бариерите е от помощ най-вече на Общата селскостопанска политика, която явно не може да разреши сериозния проблем, свързан с обезлюдяването и с липсата на млади предприемачи в селското стопанство (вж. Вуанов, 2021). Обратната страна на успеха в областта на санитарните и фитосанитарните мерки е фактът, че бариерите, премахнати през 2019 г. в индустриалния сектор и в сектора на услугите, облагодетелстват износа на ЕС с много по-малка стойност. Такъв е случаят и с високите технологии, които са от основно значение за технологичния суверенитет и стратегическата автономност на ЕС (European Commission, 2020). Това показва, че протекционизмът в тези области става все по-разпространен, което изисква качествено различен подход от страна на Европейския съюз, за да укрепи позицията си не само като най-големия търговски блок в света, но и като световен лидер в технологиите.

3. „Новата рамка“ на двустранните преференциални търговски споразумения – търговска политика на ЕС

Наред с промените в регулирането на многостранната търговия на глобално ниво през последното десетилетие се трансформират и много от двустранните и многостранните преференциални и свободни търговски споразумения на някои от най-големите играчи на световната сцена, но може би най-забележимата е промяната в търговската политика на Европейския съюз. Притиснат от американската и от азиатската конкуренция, ЕС намалява своята конкурентоспособност. Влошаването на външните конкурентни позиции изостря още

повече проблема с вътрешните дисбаланси, тъй като позиционирането на Съюза в глобалната икономика задължително трябва да премине най-напред през намирането на решение на вътрешните проблеми, свързани с регионалните различия и с различните нива на развитие на членуващите държави (Спасова, 2020). От години региони изследователи (вж. например Krugman, 2016; Askerman, 2016) поставят въпроса дали заг тарифните и нетарифните клаузи, подчертани във всички нови споразумения на ЕС, както и в участието му в различни формати на многостранни търговските преговори, либерализацията не крие имплицитния импулс за протекционизъм. В контекста на нашето изследване този въпрос може да се преформулира по следния начин: Наистина ли не сме достигнали границата на либерализацията и не се ли връщаме обратно към протекционизма?

Какво прави Европейският съюз? На първо място, има много сериозно противоречие между заявеното и осъщественото по отношение на самия процес на създаване на търговската политика на ЕС – въпреки че всички институции, занимаващи се с нея, изрично подчертават прозрачността на новата търговска политика като едно от най-големите ѝ предимства, малцина са тези, които са имали възможността да се запознаят с някое от търговските споразумения на Съюза в момент, когато структурата или някой от най-важните му детайли е можел да бъде променен. Факт е, че се провеждат обществени обсъждания, но това се случва едва след като съществените елементи на съответното споразумение вече са съгласувани.

Следващият аспект на „новата“ търговска политика е разширяването на обхвата на търговските споразумения. Може би наистина е добре да се регламентират допълнителни области, които косвено са свързани с търговията с партньори, достигнали същия етап на икономическо развитие. Възможно ли е обаче заг включването

В новите „всеобхватни“ търговски споразумения на въпроси като задължителното (едностранно) прилагане на правила в областта на опазването на околната среда, стандартите за опаковане, възможностите за участие в обществени поръчки и др. в действителност да стои желание за защита на националните компании? Дори не е необходимо да се обсъждат новите правила за защита на инвестициите и особено механизмът за уреждане на инвестиционни спорове, които обикновено се поставят във всяко „ново“ споразумение за свободна търговия на Съюза. От десетилетия ЕС е критикуван за липсата на съгласуваност между отделните му политики и за противоречивите им ефекти върху развиващите се страни (Бянов и Бянова, 2018).

С това е свързан и въпросът за силата на преговорите на ЕС – в някои случаи Съюзът, наред с търговските и дори по-широки икономически цели, от позиция на силата се опитва (и много често успява) да наложи включването на клаузи в споразумения, чиято икономическа мотивация е до голяма степен съмнителна, но в същото време имат доста подчертан политически характер. Показателни в този смисъл са цели дялове търговски споразумения, които уж се занимават с устойчивото развитие на партньорите от екологична, но и от социална гледна точка (примери могат да бъдат намерени в Споразумението за свободна търговия (ССТ) с Виетнам, в ССТ с Еквадор и във всички споразумения за икономическо партньорство с региони в Африка). Успоредно с това Съюзът обвързва търговските споразумения също и със спазването на своите задължения в областта на помощта за развитие и с изпълнението на определени инвестиционни проекти. Тази практика на преговори от „позиция на силата“ очевидно става все по-любима на преговарящите в ЕС – през последните години се наблюдава бавно договаряне на заявени споразумения за либерализация със силните (например Япо-

ния, Индия, дори ТИР) за сметка на сключване на много такива споразумения с по-слаби партньори (например с Еквадор и Източноафриканската общност) или негвусмислен „отказ“ от преговори и дори от търговия с по-силен или заплашителен партньор като Русия, Турция или даже Република Южна Африка.

Въпреки че има още много въпроси, сочещи наличието на двойна оценка на „новата рамка“ на търговските споразумения на ЕС, за което могат да бъдат дадени голям брой конкретни примери, за да се представят нещата по-общо в по-глобален контекст, нека завършим с въпросителна – дали влезият в сила СЕТА, провалените преговори по ТИР и наблюдаваното все по-сериозно търговско капсулиране на ЕС, заедно с демонстрираното нежелание (в повечето случаи и от двете страни) за постигане на реципрочни споразумения със страните от БРИКС (което също води до забавяне на либерализацията с други държави, гравитиращи около тях) не са ясен знак за задълбочаващата се дихотомия Глобален Север – Глобален Юг, за която се говори толкова много години? И кой има повече полза от това?

В края на този кратък анализ на търговската политика на ЕС ще поставим и още един въпрос – този път вътрешен за Съюза: кои страни печелят най-много от „новата рамка“ на търговската политика и споразуменията в нея? Ако се запитаме например дали България като държава членка успява да реализира потенциала, който дават споразуменията в рамките на търговската политика, анализите показват, че отговорът е твърдо „не“. Но това не важи само за България – ползите, както може да се очаква, са най-вече за големите и развити икономики. С други думи, именно за тези, които участват най-активно в създаването и в налагането на новата търговска политика – и не само в Европейския съюз, но и в световен мащаб.



ГЛАВА ВТОРА

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ И МУЛТИЛАТЕРАЛИЗЪМ

*Глобализацията не е избор,
а по-скоро реалност;
Въпросът е как ще я управляваме*

Уни Бянима

Макар че глобализацията има потенциала да създаде взаимосвързани икономики, неуспехът на многостранните търговски преговори води до засилване на регионализацията, което може да изостри икономическите различия и да попречи на усилията за либерализация на световната търговия.

В тази глава са анализирани променящите се условия на глобализация, характеризиращи се с премахването на традиционните бариери пред икономическите дейности и едновременно развитие на регионалните търговски споразумения като алтернатива на многостранните преговори. Наблегнато е върху сложната динамика между глобалната интеграция и регионалните блокове, като същевременно са разглеждани последиците както за развитието, така и за развиващите се страни. Направен е опит да се отговорят на няколко ключови въпроса:

- Какви фактори движат процеса на глобализация и преминаването към регионални търговски споразумения?
- Как многостранните търговски преговори в рамките на СТО влияят върху моделите на световната търговия в сравнение с регионалните инициативи?
- Какви са предизвикателствата, произтичащи от възхода на регионализма по отношение на търговската дискриминация и на икономическата фрагментация?
- Как неуспехите на многостранния подход могат да послужат за разработването на по-справедливи търговски политики в бъдеще?

Процесът на глобализация е белязан от премахването на традиционните пространствени и времеви ограничения в икономическите дейности. Негови двигатели са множество фактори – значителният подем в информационните и комуникационните технологии, изследването на нови енергийни източници, автоматизацията, развитието на биотехнологиите и нарастващата интензивност на знанията в съвременните производствени методи. Тези детерминанти кумулативно допринасят за сценарий, при който икономическите субекти по целия свят стават по-взаимосвързани и взаимозависими, като ефективно обвързват всички икономически дейности в едно сплотено цяло в световната икономика.

Въпреки ясната представа за потенциала, който имат една интегрирана и либерализирана глобална икономика и доходоносна многостранна търговия, напредъкът в преговорите в рамките на Световната търговска организация (СТО) е ограничен (или дори никакъв). Тази липса на прогрес в многостранните търговски преговори води до противна на логиката и на историческото развитие тенденция. Много гържави, разочаровани от спрелите преговори на глобално ниво, се обръщат към регионални инициативи за свободна търговия и към двустранни или многостранни споразумения за свободна търговия като алтернатива. Подобни регионални търговски споразумения стават все по-често явление, тъй като предоставят средства за нациите да наложат своите търговски интереси извън ограниченията на СТО.

Последствието от тази промяна е, че тя води до нарастване на пропастта между Глобалния Север (индустриализираните и развитите гържави) и Глобалния Юг (нововъзникващите и развиващите се икономики). Докато първоначално глобализацията се е разглеждала като сила, която потенциално може да преодолее икономическите разделения, в крайна сметка парадоксалният резултат от нея е появата на нова форма на „затворена“ регионализация – гържавите формират регионални търговски блокове и споразуме-

ния, които могат да създават бариери пред търговията с неучастващи в тях нации. Тази регионализация се случва в по-широкия контекст на глобализираща се икономика, което при определени обстоятелства е възможно да стане причина за фрагментация и да порожи предизвикателства при насърчаването на глобалната икономическа интеграция.

Либерализацията на търговията може да се прояви както на глобално, така и на регионално ниво. Многостранните преговори, включващи голям брой държави, по своята същност са сложни и отнемат време. Като алтернативен подход се формират регионални търговски споразумения между ограничена група от относително сходни страни. Тези споразумения предлагат гъвкавост при договаряне на правила и ангажименти, които може да надхвърлят възможностите на по-широки форуми като СТО.

Важно е обаче да се има предвид, че регионалната интеграция може да порожи и определени предизвикателства. Едно от тях е търговската дискриминация, при която преференциалното третиране в регионален търговски блок може да създаде неудобства за неучастващи страни – явление, известно като отклонение в търговията. В този случай търговията се пренасочва от по-ефективен доставчик от неучастваща страна към относително по-скъп вътрешнорегионален доставчик, което по същество води до по-неефективно разпределение на ресурсите и може да предизвика икономически загуби за някои нации. Друг риск е свързан с насърчаването на регионализма, изразяващ се в приоритизирането на регионалните търговски споразумения и отношения пред глобалните. Така, въпреки че може да донесе ползи, регионалната интеграция може да подейства и като пречка пред либерализацията на търговията на глобално ниво.

Всичко това разкрива сложността на динамиката на международната търговия и подчертава необходимостта от балансиран политики, за да се гарантира, че усилията за либерализация на търговията са от полза за всички участ-

ници и допринасят за повишаване на благосъстоянието в световен план. За съжаление обаче в това отношение няма напредък, особено що се отнася до многостранното регулиране на световната търговия в рамките на Световната търговска организация.

В представения по-долу казус⁶ е направен опит за обяснение на част от причините за този неуспех на СТО и са изведени обобщено основните трансформации и тенденции в световното стопанство, до които води провалът на мултилатерализма.

1. Провалът на глобалната търговска либерализация

В съвременната глобална система на международните икономически отношения се наблюдават определени промени и тенденции, обусловени както от чисто икономически, така и от множество други фактори – социални, политически, свързани със сигурността и т.н. В някои случаи тенденциите са разнопосочни, в други те имат много сериозни икономически ефекти. Една от най-съществените причини за тези промени е дългогодишната липса на напредък в многостранното регулиране на световната търговия в рамките на Световната търговска организация, което кара много държави да търсят други пътища за стимулиране на търговията и за създаване на нова институционална система, регулираща стокообмена.

Всеки опит да се даде отговор на въпроса дали СТО е успяла или не като ефективна многостранна организация за насърчаване на международната търговия се основава на разбирането за това какво означава „провал“, както и за това какви са целите на търговията от нормативна гледна точка. Въпросът, който трябва да бъде зададен най-напред, е каква е първичната цел на търгов-

⁶ Публикуван в Маринов, 2022.

ската политика? Прекалено опростено е да се приема, че това трябва да бъде увеличаването на брутния вътрешен продукт, тъй като от него зависи темпът на икономически растеж. Друго възможно виждане е, че търговската политика може да бъде много по-широка в своите цели и да отчита понятията за справедливо, равнопоставено и устойчиво развитие, както и да отделя внимание на условията на труд и опазването на околната среда.

Целта на изследването е да докаже, че СТО се е провалила именно защото е успешна – на пръв поглед парадоксално твърдение, което изисква обяснение. От гледна точка на интересите на развития западен свят СТО е постигнала успех – „вече не останаха големи търговски ограничения, които да бъдат премахнати. Ако през 90-те години ползите от търговската либерализация бяха огромни (стотици милиарди долари) и либерализацията носеше 10% от икономическия растеж в света, ползите от либерализацията са важни и очевидни, но вече бяха осъществени“ (Krugman, 2016). Въпреки това от гледна точка на милиардите бедни хора в развиващия се свят СТО претърпява провал.

През 1995 г. при създаването на СТО световната търговия като процент от БВП е 44%, а през 2013 г. делът ѝ възлиза на 56% (World Bank, 2020). Причинно-следствените връзки в световната икономика обаче са трудно доказуеми – възможно е създаването на СТО и увеличаването на световната търговия да са свързани, но може и това да е просто съвпадение. Емпиричните доказателства сочат, че през същия период голяма част от развиващите се страни са преживели както спад на дела на търговията в БВП (Kiely, 2005: 127), така и намалени нива на растеж. Следователно, анализирайки развитието, е изключително важно да се разгледат политиките на СТО, за да се разбере какво влияние имат те върху развиващия се свят, и въз основа на това да се открият и причините

за някои от наблюдаваните сериозни промени в моделите на търговията в глобален план през последните десетилетия.

От гледна точка на икономиката на развитието СТО е неуспешна. Организацията може да се определи като успешна от позицията на високоразвитите западни икономики, както и на отделни „елити“ в развиващия се свят, но този успех е от полза само за онези, които вече притежават голямо богатство и сила (Yates, 2014: 1). Това е така, защото СТО е структурирана и организирана по такъв начин, че всъщност не насърчава истинската свободна търговия. Тя е ориентирана по-скоро към стимулирането на монополистичната конкуренция, при която най-силните участници имат огромно и непрекъснато предимство (Bello, 2000: 27).

Въпросът дали СТО „насърчава търговията“ всъщност засяга твърде малка част от проблема. Важното е какво влияние имат нейните търговски политики – търговията може да се разраства, но ако това оказва отрицателно въздействие върху развиващите се страни, то очевидно може да се определи като провал. Ето защо, за да се достигне до обективен отговор, този въпрос би трябвало да се разшири и да се запитаме „кой има полза?“ В случая на СТО полза имат „глобалните елити“ – политиките на организацията защитават и поддържат техните интереси, улеснявайки печелившото натрупване на капитал, като същевременно ограничават натиска от Глобалния Юг, възпрепятстващ този процес. Във връзка с това, използвайки цитираното определение за неуспех, изследването прави опит да демонстрира как СТО се е провалила, като покаже, че тя е институционално структурирана така, че да обслужва тези „елитни“ интереси. Показано е също и как тази структура е подкрепена от „онто-епистемологична рамка“ (Yates, 2014: 2), която не е в интерес на развиващия се свят и която

поддържа доминиращата конюнктура. Това се проявява както в неспособността на СТО да включи трудовите стандарти в търговската политика, така и в приемането на търговски политики, които принуждават държавите от Глобалния Юг да се конкурират помежду си и по този начин им пречат да се обединят срещу западната икономическа хегемония.

Институционални промени, успехи и неуспехи на СТО

Учредяването на СТО е резултат от Споразумението от Маракеш (1994 г.), което приключва Уругвайския кръг от преговори по Общото споразумение за митата и търговията (ГАТТ) и официално заменя и започва да функционира като приемник на ГАТТ. Следователно СТО трябва да се разглежда не като радикална промяна, а като продължение на Общото споразумение със сходна цел – да координира либерализацията на търговията. Самото ГАТТ е разработено след Втората световна война от западните сили с изрична, ограничена цел, която е преференциално в полза на САЩ и Европа, но за съжаление тази цел остава пренебрегната в повечето изследвания, свързани със споразумението (Wilkinson, 2009: 173). Западните страни имат най-голям принос за създаването на ГАТТ, притежавайки т.нар. предимства на първа движеща сила (нак там: 162) – термин, отнасящ се до държавите, които се присъединяват първи и с това им се предоставя възможност да влияят по-лесно върху протичането и оформянето на преговорите за дадено многостранно споразумение. По отношение на присъединилите се бивши колонии се прилага т.нар. принцип „напътстване от гядото“ (нак там: 163), т.е. техните действия се определят чрез инструкции от бившите им колониални метрополи. През първите години за развиващия се свят се създават много малко предимства, свързани с търговията,

поради ограниченото влияние, което късно присъединилите се развиващи се страни успяват да окажат върху преговорите. Тази небалансирана система продължава да работи и в днешни дни във формата на СТО, както показват многобройните действия и споразумения, оказващи отрицателен ефект върху развитието на търговската политика, която би била от полза за развиващия се свят.

СТО страда от множество негативни институционални проблеми, наследени от времето на ГАТТ, които водят до невъзможност да функционира като справедлива и ефективна многостранна система за търговия. Наред с „дискурсивните бариери“ те „изключват възможността за всяка дискусия за съществена реформа на многостранната система за търговия“ (Wilkinson, 2009: 162). Това предполага, че СТО има недостатъци както в своята институционална структура, така и поради теоретичния дискурс, в рамките на който е създадена и функционира.

Във връзка с начина на вземане на решения в СТО очевидно не съществува равенство в правомощията в това отношение, тъй като „търговската система все още до голяма степен се базира на силата, а не на системата, основана на правила“ (Hepp, 2006: 18). Макар че формално в СТО съществува системата „един член-един глас“, тя никога не е била използвана (Kiely, 2005: 119) и както е в повечето международни управленски институции, доминират интересите на силните. По този начин очевидно възниква проблем – по-слабите държави не са в състояние да повлияят върху начина, по който се постигат търговски споразумения. Това намира проявление в различни направления – от прости проблеми, свързани с разполагаемите ресурси, например невъзможността „да се създават постоянни делегации в Женева“ (Wilkinson, 2009: 158), което означава отстраняване от ежедневната административна дейност на организацията, до из-

клучване от многото „неформални“ (евфемизъм за негемократични) сесии за вземане на решения, провеждани в рамките на СТО чрез „сделки в зелена стая“ и „изповедални“ (Heron, 2006: 9), при които често липсва прозрачност (Lal Das, 2003: 14).

В случаите, в които развиващите се страни трябва да бъдат включени в преговорите, вземането на решения често се описва като извършвано „под принуда“. Като пример за „явна политика на власт, в която богатите притискат бедните“, Voas и McNeill (2003: 44) посочват Кръга от Доха. Негемократичността на тези преговори намира израз и в географското разположение на местата, избирани за тяхното провеждане – в добре подбрани богати страни, които не допускат медиен контрол и протести от опозиционни групи. Вместо да се занимава с проблемите на развитието, конференцията в Доха всъщност „засилва асиметрията на силите в СТО“ (Lal Das, 2003: 16), като се съсредоточава върху въпросите, които са от полза за развитите страни, и ограничава „политическото пространство“ (друг термин за суверенитет) на развиващите се държави (Gallagher, 2007: 63). На базата на предложенията на СТО в Доха биха били намалени възможностите на тези страни (с „малка полза в замяна“ за тях) да използват мита, да ограничават либерализацията и да се възползват от научноизследователската и развойна дейност на чуждестранните фирми, опериращи в рамките на техните граници, което засилва асиметрията и увеличава трудностите за разработване на справедлива търговска политика (Gallagher, 2007: 82).

Самият процес, чрез който се водят преговорите, действа като пречка за ефективно настръчаване на търговията в развиващия се свят. Преговорите на СТО – последователните „кръгове“ – се случват като поредица от „повторяеми игри“, в които развиващите се държави

често са принудени да приемат „нови отстъпки в замяна на коригиращи действия“ относно предишни решения (Wilkinson, 2009: 159). През 1996 г. например развиващите се страни приемат свързаното с търговията на правата върху интелектуална собственост споразумение (TRIPs) в замяна на „скромната“ либерализация в областта на селското стопанство под формата на достъп до западните пазари. По-бедните държави често имат по-малко способности и умения в сложните търговски преговори, а в този случай могат да загубят много повече – достъпа си до пазарите на развитите страни (Yates, 2014: 2). Подобни проблеми се усложняват от „единната сделка“ – инструмент за преговори, при който всички участници трябва да се съобразяват с всички взети решения, а това води до непрекъснато нарастваща асиметрия между развиващите се и развитите икономики – неравенство, което се задълбочава. Начинът на „решаване“ на проблемите в СТО (Споразумението за уреждане на спорове – DSU) е скъп процес, който „съдържа процедурни правила, благоприятстващи развитите икономики“ (Shaffer and Meléndez-Ortiz, 2010: xi). Голяма част от проблема е, че крайното решение на всеки търговски спор е „отмъщение“ под формата на наказателни търговски мерки. Икономическият и политическият риск обаче е много по-голям за по-бедните нации, тъй като по-богатите страни биха били засегнати в по-малка степен от наказания или санкции и следователно в крайна сметка силата винаги е в тях (Lal Das, 2003: 62).

Заедно с други институционални договорености това показва, че ползите от СТО са предимно за развитите икономики, което осигурява дълголетие на организацията (Wilkinson, 2009: 171). Оттук може да се направи изводът, че СТО е разработена изрично с незаявените цели за „управление на западното търговско съперничество“ и „сдържане на Юга“ (Bello, 2000: 18). Този абсо-

лютизиран фокус върху либерализацията на търговията по такъв начин, че да се гарантира привилегирован достъп на развитите икономики до развиващите се пазари, не води до справедливи или равноправни търговски резултати.

Теорията, стояща зад създаването, развитието и неуспехите на СТО

В допълнение към това, че СТО е институционално структурирана в полза на силните икономики, съществува и проблемът с доминирането на теоретичния дискурс на неокласическата икономика, който се използва по отношение на либерализацията на търговията. Както е посочено в декларираните от нея принципи, СТО поддържа ангажимент за „отваряне на националните пазари за международна търговия“ (WTO, 2020). Неокласическата теория намира израз в неолибералната икономическа политика и се основава на априорното допускане, че чрез въздействието върху различните конкурентни свободната търговия ще позволи на нациите да постигнат икономически растеж. Това предположение, на което се базира неокласическата икономическа парадигма в СТО, стои в основата на непримиримостта към всичко, което може да прекъсне свободното функциониране на пазара. Подобна „имплицитна вяра в добрата воля на държавите при осъществяването на свободната търговия“ (Нерон, 2006: 8) обаче е погрешна по смисъла на две основни области, които не се вземат предвид при функционирането на СТО. Това от своя страна води до неспособността на организацията да поощрява подпомагащата развитието търговия.

Първо, СТО често прилага либерализацията на търговията изключително спрямо бедните (развиващите се) страни, но същевременно поддържа протекционистки

политики за богатите държави – това проличава в Споразумението за селското стопанство, в Споразумението относно свързаните с търговията аспекти на правата на интелектуалната собственост (TRIPs) и в Споразумението за търговски мерки за инвеститори (TRIMS).

TRIPs например е проблематично по отношение на развитието, тъй като дава „изключителни права“ за ползване на притежателите (обикновено фирми от развитите държави), което често създава възможност (реализирана в практиката) за експлоатация. Притежателите на правата върху интелектуалната собственост върху фармацевтичните продукти например възпират независимото разработване на генерични (евтини) лекарства – това води до развитие на монополи, а не до разгръщането на истински „свободна“ търговия. Макар в политиките на СТО да се съдържат условия, които позволяват да се отменят правата върху интелектуалната собственост при практики, засягащи конкуренцията, или при национални извънредни ситуации, тези правила са сложни и открити за тълкуване от големите корпорации, разполагащи със значителен правен ресурс (Kiely, 2004: 120). Разминаването между реториката на СТО и реалността дава основания на бившия представител на Индия в ГАТТ да заяви, че правата върху интелектуалната собственост са предназначени да защитават „инвестициите в многонационални корпорации“ (Lal Das, 2003: 60), за да се гарантира поддържането на „монополни печалби“ (Bello, 2000: 20). Показателно в търговската политика на СТО в тази област е, че тя често благоприятства и защитава икономическите сектори в развитите държави и по този начин предизвиква зависимост на бедните страни, които са принудени да купуват чужди продукти, а не да създават иновации на вътрешния пазар. По такъв начин се ограничава възможността стоки, произведени в страната, да бъдат включени в търговска

политика, която насърчава развитието и индустриализацията (Yates, 2014: 3).

Второ, има множество емпирични доказателства, че либерализацията на търговията не води до устойчив растеж и че развиващите се страни, които приемат протекционистки търговски политики, всъщност напредват по-бързо, отколкото либерализиращите своите икономики държави, например Южна Корея (Lie, 1992: 296) и Китай (UNCTAD, 1998: 183). Това става в случаите, когато в развитите страни се стимулират зараждащи се отрасли и се въвеждат протекционистки мита за предотвратяване на чуждестранна конкуренция. Едва когато тези икономики постигнат достатъчно добро ниво в съответния сектор, те започват да се застъпват за свободна търговия по отношение на други нации – политика, с право обозначававана като „империализъм на свободна търговия“ (Gallagher and Robinson, 1952: 6).

Такава стратегия – да се използва протекционистка търговска политика за развиване на определени отрасли и производства и след това да се създават пречки пред други държави да правят същото, принуждавайки ги да се либерализират, е описана и като „изхвърляне на стълбата“ (Chang, 2003: 21). Това е неофициалната стратегия на СТО и на други международни организации като Световната банка и Международния валутен фонд и действа в продължение на много десетилетия. Тя възпрепятства независимите опити за насърчаване на националната конкурентоспособност на развиващите се държави и е допълнително засилена от „разликата в производителността“ между богатите и бедните страни – разлика, която е приблизително 15 пъти по-голяма, отколкото през 19 век (Chang, 2003: 30), и продължава да нараства след ускоряването на търговската либерализация с помощта на международните организации, застъпващи се

за прилагане на неолиберални политики от 80-те години на 20 век. Подобно разминаване дава още по-силни аргументи в защита на протекционизма за развиващите се страни: „Правилата на СТО и други многостранни търговски споразумения трябва да бъдат пренаписани по такъв начин, че да се позволи по-активно използване на инструментите за насърчаване на зараждащите се отрасли“ (Chang, 2003: 30).

Трудно е да се разбере до каква степен тези, които работят в международните организации, вярват в собствените си теории. Обективна е оценката, че в СТО „нормативното предпочитание към свободната търговия се поставя на пиедестал“ (Wilkinson, 2009: 176), тъй като е очевидно, че либерализацията е по-добра от протекционизма като търговска политика. Индивидуалните и груповите интереси обаче са трудни за откриване и често е по-полезно да се видят промените, които са настъпили в действителност. След края на класическия либерализъм, след провала на системата Бретън Уудс в средата на 70-те години на миналия век и появата на неолиберализма глобалната конкурентоспособност в областта на международната търговия се повишава, но същевременно нараства и неравенството. Засилва се и натискът върху алтернативните организации, търсещи различни модели на търговска политика, като Конференцията на ООН за търговия и развитие (UNCTAD), вследствие на което СТО остава „единствената игра в града“ (Wilkinson, 2009: 176), т.е. единствената възможност за държавите. Това дава допълнително отрицателно отражение върху страните от Глобалния Юг – те са „наказвани“, а не се развиват в резултат от търговската политика, което пък води до засилена конкуренция Юг-Юг.

2. За някои последици от неуспеха на СТО

Засилването на конкуренцията в рамките на Глобалния Юг

Доста често срещано е погрешното схващане, че конкуренцията за производство на трудоемки стоки е между т. нар. северни (развитите) и южни (развиващите се) икономики. През последните десетилетия обаче това до голяма степен вече не е вярно, тъй като развитите страни не могат да се конкурират с ниските заплати на юг в трудоемките сектори. Всъщност конкуренцията се изостря в търсене на начини за формиране и упражняване на пазарна сила (и дори налагане на монопол) в други отрасли, например интелектуалната собственост (Ross and Chan, 2002: 12). В днешно време все повече се увеличава конкуренцията в трудоемките сектори между самите развиващи се държави. Това създава ситуация, в която още по-ясно изпъкват посочените недостатъци в политиките на СТО, тъй като развиващите се страни се опитват да получат достъп до изгодните западни пазари (Ross and Chan, 2002: 8).

Едно от най-явните проявления на нагнпреварата Юг-Юг е прекратяването на Мултифибърното споразумение, засягащо текстилните изделия и производство (MFA), което допълнително засилва конкуренцията. От своето създаване MFA е открито „дискриминационно спрямо развиващите се страни“ (Нерон, 2006: 4), тъй като квотите за текстил и облекло, внасяни в развитите държави, се прилагат единствено спрямо вноса от развиващите се страни, но не и по отношение на този от други развити държави. Това е симптоматично за тарифните бариери, с които се сблъскват най-слабо развитите икономики, тъй като митата за тях са четири пъти по-големи, отколкото за развитите (Kiely, 2005: 180). Прекратяването на MFA първоначално изглежда като стъпка към по-равнопоставена система

за търговия, но фактически това не е така. В действителност МФА не е преустановено, защото е „несправедливо“, а защото засилва още повече влиянието на развитите гържави в рамките на преговорите за TRIPs/TRIMS (Heron, 2006: 4), които са от съществено значение за продължаващото натрупване на капитал, тъй като техните икономики стават все по-висококвалифицирани и базирани на знания.

Друг проблем е размерът на икономиките – в рамките на Глобалния Юг от либерализацията се възползват големите икономики (най-вече Китай и Индия). Системата за квоти на МФА принуждава фирми със седище в Китай и Индия, които са обект на строги квоти, да възлагат производството си на подизпълнители в страни като Бангладеш, към които не се прилагат толкова стриктни квоти. Такава либерализация означава, че Бангладеш, както и множество африкански гържави трябва да се конкурират пряко с Китай и с Индия (Heron, 2006: 11-12), а по този начин се стига до изостряне на конкуренцията Юг-Юг. Това води до разделение и стратификация сред бедните гържави, които при по-различни обстоятелства биха могли да образуват единен блок срещу икономическата хегемония на развитите западни икономики.

Трябва да се отбележи обаче, че само част от китайското и индийското общество (най-вече прозападно настроените елити) извлича полза от растежа на БВП. Това може се види в Китай, където през последните десетилетия се наблюдава забележителен растеж на БВП, но той е съпътстван и от огромно нарастване на икономическото неравенство (Park and Wangb, 2001: 389). За по-бедната част от населението ползите са минимални – през 90-те години на миналия век, когато страната бележи изключително висок темп на растеж, няма повишение на средната заплата въпреки увеличените западни инвестиции (Park and Wangb, 2001: 390). Данните сочат, че в страната по-скоро се на-

блягава „надпревара към дъното“ по отношение както на заплатите, които са намалели в много отрасли (Нерон, 2006: 16), така и на трудовите стандарти поради липса на задължителни регулации в тази област. Доказателство за доминацията на бизнес елитите в китайското и в индийското общество, което допълнително задълбочава проблемите, засягащи търговската политика, е нежеланието на тези държави да приемат трудови стандарти, съобразени с прилагането на идеята за социална справедливост в международните търговски споразумения, поради опасението, че свободният производствен капитал в текстилната и в други индустрии ще се пренасочи някъде другаде (Sengenberger, 2002).

В такъв смисъл може да се твърди, че засилената конкуренция Юг-Юг е тясно свързана с трудовите стандарти и по-точно с неуспеха на СТО да стимулира търговски договорености, които насърчават подобряването на трудовите права в развиващите се страни. Все още няма договорена многостранна социална клауза в международната търговия, което означава, че СТО „не включва защита на правата на труд“ (Polaski, 2003: 18) или може би „не признава ролята на международно договорените трудови стандарти“ (Sengenberger, 2002: 5). Това създава пречки за развитието на справедлива и прогресивна търговска политика и е още един индикатор за провала на СТО. Наред с липсата на каквито и да било съществени действия от страна на западния елит част от проблема с неспазването на трудовите норми се дължи и на поведението на някои големи и икономически по-силни развиващи се държави като Китай, Индия, Бразилия и Република Южна Африка.

Практически трансформации в международната търговска система

Провалът на СТО – и от институционална, и от теоретична, но особено от практическа гледна точка, води

до определени промени в съвременната глобална система на международните икономически отношения. Въпреки че са несистематични, те могат да бъдат обобщени в две двойки противостоящи си процеси на институционална и практическа трансформация в международната търговска система.

Първата двойка процеси е, от една страна, прокламираната глобална либерализация на търговията със стоки: „Това, което може да се спечели от либерализацията, вече се случи. Надявам се, че сте доволни от него, но тъй като не остава почти нищо за либерализиране, отсега нататък в този път няма икономически потенциал. Въпреки това риториката, свързана с търговската либерализация, все още е жива, но защитава отделни национални интереси или такава на групи (развити) държави“ (Askerman, 2016). Пример за това е новото поколение търговски споразумения – Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (TTIP), Транстихоокеанското партньорство (TPP), Всеобхватното търговско и икономическо споразумение между Канада и ЕС (CETA), Споразуменията за икономическо партньорство на ЕС (EPAs). Заг прокламираната либерализация при всички тях прозира стремежът и намерението за защита на националните производители на развитите държави чрез налагането на „достатъчно високи стандарти и регулации“, за протекция на „големия“ капитал с въвеждането на т.нар. механизми за защита на инвеститорите и за решаване на инвестиционни спорове, както и с дерегулирането на отделни „ключови“ отрасли (автомобили, лекарства, възобновяеми енергийни източници и др.), което би донесло много ползи за големите производители, но на практика повишава цените и намалява защитата за потребителите.

Другата страна на двойката са често наблюдаваните протекционистични мерки, прилагани от много държави в света, и то не само скрито (в областта на нетарифни

те ограничения), но и директно – въведените след кризата мита от Русия, Украйна, Еквадор; ЕС, Бразилия, Индия, Турция, Виетнам и др.; търговската „война“ между САЩ и Китай и т.н. (проблемът е разгледан подробно в представения в част 1.3. казус).

Втората група процеси, противодействащи на институционалната гледна точка в световната търговска система, са тези на глобализацията и регионализацията. Премахването на пространствено-времевите ограничения, бързото развитие на информационните и комуникационните технологии, новите енергийни източници, автоматизацията, биотехнологиите, наукоемкостта на съвременното производство и др. са само част от причините за засилване в световен план на взаимодействието и взаимозависимостта между икономическите субекти, което обвързва съвкупността от икономически дейности в единно цяло в границите на световното стопанство. Въпреки това и най-вече поради липсата на напредък в преговорите в рамките на СТО, за да постигнат по-големи ползи от търговията, все повече държави избират да участват в различни регионални инициативи за свободна търговия (в момента съществуват над 60 регионални икономически общности, като в над 15 от тях действа някаква форма на общ пазар), както и да сключват двустранни или многостранни споразумения за свободна търговия. Всичко това допринася за все по-голямо и сериозно разделение между Глобалния Север и Глобалния Юг и за все по-осезаемо „затваряне“ на регионализацията в глобален аспект.

Представеният анализ подчертава необходимостта от по-нюансирано разбиране на проблемите на съвременната глобална система на международните икономически отношения и по-конкретно на многостранното ѝ регулиране в рамките на СТО. Основният проблем на организацията е, че в нея преобладават мощни елитни интереси и затова не може да се постигне реална съществена промя-

на или напредък от гледна точка на развиващите се страни. Всичко, което СТО прави, е ограничено до решаването на проблеми в границите на сегашната търговска система, без да се предприема опит за намиране на фундаментални алтернативи. Разглеждането на СТО по този начин позволява критично разбиране, което е по-широко, излиза извън пределите на обикновената конкуренция Север-Юг и обяснява успехите на развиващите се икономики в световен мащаб. Както обаче показват нарастващите нива на глобално неравенство, политиките на СТО до голяма степен водят до изчезването на значителна част от Глобалния Юг. Поведението на организацията се утвърждава и поддържа и от доминацията на определен теоретичен дискурс, който се разпространява от елитите към останалия свят въпреки неспособността им да го прилагат в ситуации, когато това би било във вреда на техните интереси.

Сложността на проблема изисква многостранно решение. В краткосрочна перспектива могат да се предприемат действия за подобряване на жизнения стандарт и за насърчаване на развитието на бедните държави в световен мащаб чрез СТО, като се пристъпи реално към приемането и включването на международни трудови стандарти в търговските сделки. Дългосрочната стратегия обаче трябва да бъде насочена към радикално реструктуриране на съществуващата международна търговска система, която е изградена по такъв начин, че да поддържа асиметрията на силата.

Успехите и налагането на неолиберализма през последните десетилетия показват, че няма „алтернатива“ на търговската система, ръководена от СТО. Но всъщност все повече регионални (вкл. интеграционни) и двустранни търговски споразумения допринасят за либерализацията на търговията повече от СТО, опитвайки се да предоставят реални алтернативи на организацията.

В бъдеще развитието и преструктурирането на глобалната търговска система трябва да се основава на волята на хората от съставляващите я страни, които са в състояние да упражнят тази воля чрез колективен и демократичен процес на вземане на решения. Такава система е крайно необходима, тъй като сегашната – тази на СТО, е теоретично, институционално и морално неустойчива, което се доказва и от неспособността на организацията да реагира на глобалните кризи през последните години.

ГЛАВА ТРЕТА

ПАЗАРНООРИЕНТИРАНИ ПРОМЕНИ В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

*Силата на пазара се състои в това, че той
е инструмент за социална трансформация,
а икономическият растеж се корени в
конкуренцията и иновациите, които
пазарите вдъхновяват*

Марио Драги

Нарастващото значение на нововъзникващите пазари в световната търговия променя икономическите взаимодействия, като води до по-голямо потребление в тези страни и показва настъпването на значително изменение в баланса на икономическата мощ на световната сцена.

В тази глава е обърнато внимание на пазарно обусловените трансформации в световните търговски потоци, като е акцентирано върху бързото развитие на нововъзникващите икономики, които често надхвърлят темповете на растеж на развитите страни. Анализирани са последиците от тази динамика за международната търговия и променящите се роли на различните държави в световната икономика. Разгледани са няколко съществени въпроса:

- Как динамиката на растежа на нововъзникващите икономики се различава от тази на развитите страни и какви последици има това за световната търговия?
- По какъв начин се променят глобалните вериги за доставки и търговските модели поради промените в поведението на потребителите и технологичния напредък?
- Каква роля играят многонационалните корпорации в развитието на глобалните вериги за създаване на стойност и как развиващите се пазари се интегрират в тези мрежи?
- Как променящият се пейзаж на потребителските пазари влияе върху търговските отношения между развиващите се и развитите страни?

Движените от пазара промени в световните търговски потоци отразяват бързо развиващия се глобален пейзаж, в който нововъзникващите икономики се развиват стабилно, често надминавайки темповете на растеж на напредналите страни. Тази разлика в динамиката на растежа има дълбоки последици за глобалната търговска среда.

Първо, тя подчертава контраста в търговските интереси между развитите и развиващите се страни. Нововъзникващите икономики полагат усилия да си осигурят достъп до пазари и ресурси, докато развитите нации се стремят да запазят своите конкурентни предимства. Това води до сложни преговори и динамика в международната търговия.

Второ, тази тенденция предизвиква интензивна конкуренция между глобалните икономически сили за установяване на значително присъствие на нововъзникващи, бързо развиващи се пазари. Държавите се борят за пазарен дял и за влияние в региони, където икономическата експанзия би довела до най-обещаващи резултати.

Идеята за „глобалното село“, характеризиращо се с информационна и комуникационна свързаност, върви успоредно с представата за търговската свързаност. Концепцията обхваща развитието на глобални вериги за стойност, в които транснационалните корпорации играят централна роля в оформянето на световната търговия. Иновациите в международния капитал и в потоците на чуждестранните инвестиции също са от основно значение за тази трансформация.

Движените от пазара промени са допълнително повлияни от циклични фактори. Глобалните колебания на търсенето, нестабилните цени на суровините, измененията в потребителското поведение (особено в Китай) и други икономически динамки засилват процесите на промяна в световните търговски потоци. В резултат от колективното въздействие на тези фактори промените стават още

по-ясно изразени и сложни, като преобразуват традиционния начин на функциониране на международната търговия.

Вследствие на промените от последните десетилетия 70% от международната търговия включват услуги, суровини, части и компоненти. Същевременно с нарастването на значението на мултинационалните корпорации и на глобалните производствени вериги търговията става все по-оспорван въпрос – обществото все повече поставя под съмнение големите двустранни търговски споразумения като Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции и Всеобхватното икономическо и търговско споразумение между Канада и ЕС.

Самата търговия също се променя. Липсата на напрегък в СТО създава по-„отбранителна“ нагласа по отношение на националните промишлени или търговски интереси. Протекционистските мерки са значително повече от либерализиращите, като от 2017 г. броят им нараства сериозно. С появата на глобалните стойностни вериги редица страни добавят стойност в производството по веригата преди получаването на стоки за крайно потребление. По този начин много изнасяни стоки комбинират вътрешна и външна добавена стойност чрез внос на междинни изделия. През 2010 г. дялът на външната добавена стойност в общия износ достига 31% и от тогава до сега остава на приблизително същото равнище (Damen and Igler, 2019).

Променя се и мястото на развиващите се страни в световното стопанство. Повече от половината от търговията на стоки в глобален план включва най-малко една развиваща се държава. Търговията между развиващите се икономики (търговия Юг-Юг) също нараства – от 7% от световната търговия през 2000 г. до 19% през 2018. Не всички развиващи се страни обаче са на едно и също ниво. Между 1990 и 2018 г. Азия удвоява своя дял в световната търговия от 15 на 35%, като повече от половината от азиатската търговия е в рамките на континента. Със сключ-

ването на Споразумението за създаване на Африканската зона за свободна търговия Африка също прави опити да даде сериозен стимул за вътрешноконтинентална търговия.

В следващия казус⁷ е анализирана друга световна тенденция – нарастващото търсене и формирането на вътрешни вериги за създаване на стойност в Китай и в други развиващи се страни – промени, които обясняват все по-големия спад в интензивността на търговията на глобално ниво. Този спад не е признак, че глобализацията е приключила, нито означава, че световната икономика е в опасност, а отразява продължаващата еволюция на световното стопанство и връзките в него. Икономиките стават все по-самогостателни с растежа си – всяка държава с много голяма територия и население, както е случаят с Китай, естествено ще е по-малко склонна да търгува с други страни в сравнение с една малка държава.

1. Променящото се място на развиващите се икономики в световната икономика

Китай и други развиващи се икономики се превръщат в двигатели на растежа на глобалното търсене, като потребяват повече от това, което произвеждат. Само делът на Китай нараства от 4% от световното потребление през 2007 г. на 10% десетилетие по-късно. Развиващите се икономики достигат ново ниво на индустриална зрялост. Те изграждат вътрешни вериги за доставки и изнасят по-малко от междинните суровини, които са им необходими, за да поддържат производството си. Китай напредва бързо в това отношение, тъй като модернизира множество отрасли и увеличава капацитета си в проектирането, инженерството и високотехнологичното производство. И накрая, новите технологии

⁷ Публикуван в Маринов, 2022а и Marinov, 2023.

трансформират търговските модели, като променят икономиката на производството, създават нови стоки и намаляват трансакционните разходи.

В световен мащаб през последния четвърт век на един милиард човека са излезли от бедността. Тъй като доходите им нарастват, много от тях преодоляват границата, в която могат да започнат да правят значителни покупки и по този начин да се присъединят към „класата на консуматорите“. Не само че милиони домакинства за първи път имат възможност да правят повече разходи, но още толкова се насочват към сегменти с по-високи доходи, преминавайки точката, в която потреблението рязко се ускорява. В проучване, обхващащо глобалната средна класа, е изчислено, че към 2016 г. тя нараства и вече наброява 3,2 млрд. човека, като се твърди, че почти е достигнат преломният момент, в който домакинствата от средната класа и богатите за първи път съставляват по-голямата част от населението в света (Kharas, 2017).

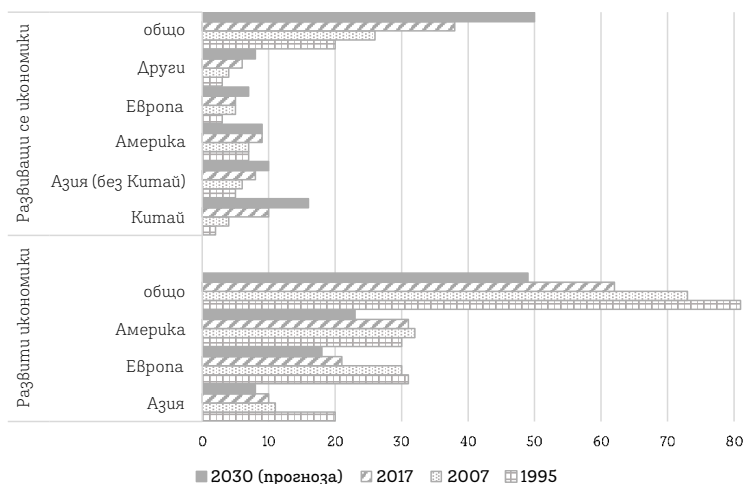
В днешно време картата на глобалното търсене, някога силно доминирана от напредналите икономики, се преначертава, веригите за създаване на стойност се преконфигурират, а компаниите решават как да се конкурират в многото големи потребителски пазари, разпръснати по целия свят. Според текущите прогнози до 2050 г. развиващите се пазари ще потребяват почти две трети от произведените в света стоки, като това ще е най-силно застъпено при автомобилите, строителните продукти и машините. Очаква се до 2030 г. развиващите се страни да представляват повече от половината от цялото глобално потребление (Lund et al., 2019), продължавайки да разширяват участието си в глобалните потоци на стоки, услуги, финанси, хора и данни.

Предвижда се през следващите години нововъзникващите икономики да бъдат най-бързо развиващите се по

отношение на търсенето. Според очакванията до 2030 г. общото глобално потребление ще достигне 106 трилиона USD, което надхвърля два пъти нивото от 2017 г., като 60% от това увеличение ще идват от развиващия се свят (Mancini et al., 2017) (вж. Фигура 2).

Въпреки забавянето на растежа в Китай се развива огромна по численост средна класа, която се превръща в двигател на глобалното търсене. Работещото китайско население е ключова демографска група при потребителите на глобално ниво – според текущите прогнози до 2030 г. на тази прослойка ще се дължат 12 цента на всеки 1 долар от градското потребление в световен мащаб (McKinsey Global Institute, 2016). Поколението „пост-90“, израснало с невъобразимо за Китай преди края на 20 век богатство, повлияно от и разполагащо с постоянен достъп до западната култура и до нови технологии, най-вероятно ще формира над 20% от общото нарастване на потреблението на страната през 2030 г. (McKinsey & Company, 2017).

Фигура 2. Дял от световното потребление (%)



Източник. По Lund et al., 2019: 58.

За около 30 години Китай заема мястото на втора световна икономика, на втори чужд инвеститор в света, на първи износител на стоки на международните пазари и е страната с най-значителен валутен резерв (Христова-Балканска, 2020), а излизането на китайски фирми на глобалния пазар се регулира с конкретни насоки и политики още от 2003–2004 г. (Пенева, 2020).

Достигайки до момента, когато има повече милионери от която и да е друга държава в света, сега Китай съставлява приблизително една трета от световния пазар на луксозни стоки, като годишните разходи са около 7,4 млрд. USD, а до 2025 г. може да заеме 44% от общия глобален пазар на такива стоки. През 2016 г. луксозни покупки са направени от около 7,6 млн. китайски домакинства – повече от общия брой домакинства в цяла Малайзия или Нидерландия. Средно тези домакинства харчат в този пазарен сегмент два пъти повече, отколкото френските или италианските (McKinsey Global Institute, 2017).

Потребителите в Китай превръщат страната в най-големия пазар за онлайн търговия на дребно в света. Най-добратата илюстрация за това е експлозивният растеж на „Деня на самотниците“, еднодневен марафон за електронна търговия, достигнала 30 млрд. USD продажби през 2018 г. и близо 60 млрд. през 2020 г., далеч надминавайки тези от Черния петък и Кибер понеделника в САЩ, взети заедно. Потреблението на страната е забележително и когато се разглежда през призмата на конкретни категории продукти. През 2009 г. Китай се превръща в най-големия световен пазар за автомобили, като потреблението продължава да расте с двуцифрени темпове всяка година. През 2016 г. там са продадени 40% повече автомобили, отколкото в цяла Европа (въпреки че продажбите на превозни средства оттогава са намалели) (Wang et al., 2017). Най-голям в света е и китайският пазар на смартфони с 444 млн. USD оборот през 2017 г.

(Nakamura and Onishi, 2018). Възходът на местни марки смартфони като „Vivo“ и „Оppo“, продавани главно на вътрешния пазар, е свидетелство за растежа на консумацията в страната. Сега Китай заема 40% от световното потребление на текстил и облекло, 28% в автомобилостроенето и 38% в компютрите и електрониката (Lund et al., 2019).

В резултат от увеличеното търсене все повече от произведеното в Китай днес се продава в самата страна. В рамките на промишлените вериги за създаване на стойност Китай изнася 17% от брутната продукция, която произвежда през 2007 г. До 2017 г. износът спада до 9% от производството – дял, приблизително равен с този в САЩ, но далеч по-малък, отколкото в Германия (34%), Южна Корея (28%) или Япония (14%).

Потреблението нараства по-бързо и в останалата част от развиващия се свят, тъй като все повече тържави се урбанизират, индустриализират и включват в глобалните вериги за създаване на стойност. Очаква се до 2030 г. развиващите се страни (без Китай) да заемат 35% от глобалното потребление (Фигура 2). Търсенето се повишава в почти всички развиващи се тържави, като ръстът е особено бърз в Индия, Индонезия, Тайланд, Малайзия и Филипините.

2. Тенденции в износа на развитите икономики

Тенденцията развиващите се страни да консумират повече от това, което произвеждат, е най-очевидна в трудоемките и високоиновативните глобални стойностни вериги. Между 2007 и 2017 г. делът на продукцията в тях, която се изнася, е спаднал наполовина (от 29 на 15%) в Китай и от 33 на 27% в други развиващи се икономики (с изключение на европейските). Развиващите се страни в Европа са единственият регион, който следва обратна

тенденция – те (вкл. и България) са важни госта̀вчици за гържавите от западната част на континента.

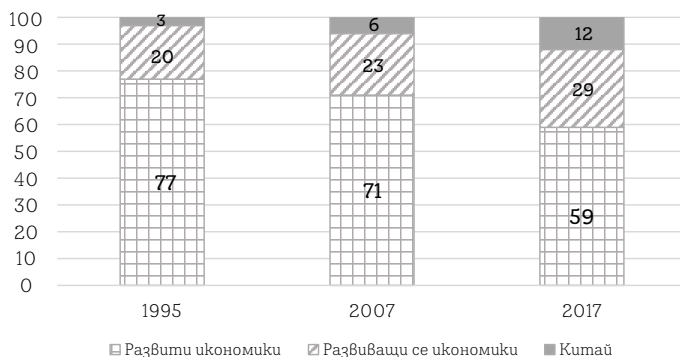
Намаляващата интензивност на търговията в отрасли като облеклото отразява нарастването на доходите и на търсенето в страни, които са поели по-голямата част от трудоемкото производство в света. През 2002 г. например 35% от износа на стоки за крайно потребление на Индия са облекла. През 2017 г. обаче този дял спада до 17% – не защото Индия губи своя дял от световния пазар, а защото индийските производители на облекло, подобно на колегите си в Китай, вече не трябва да изпращат толкова много от своите продукти по целия свят в търсене на купувачи. Те могат да продават повече грехи на местните потребители. Средните разходи за облекло и обувки в Индия се покачват от 40 USD на човек през 2007 г. до 64 USD през 2017 г., като пазарът се разширява и заради увеличаването на населението (Lund et al., 2019).

С изместването на глобалното търсене към развиващия се свят се откриват нови възможности за производителите в напредналите икономики. Докато през 1995 г. само 3% от износа от развитите страни са насочени към Китай, до 2017 г. този дял нараства, достигайки 12% (от 130 млрд. на 1,2 трилиона USD). За същия период дялът на износа на развитите икономики, насочен към групи развиващи се гържави, се повишава от 20 на 29% (в абсолютни стойности от 860 млрд. на 3 трилиона USD) (Фигура 3). Тази тенденция се наблюдава както при изделята за крайно потребление, така и при междинните стоки.

В автомобилната индустрия например 38% от износа на авточасти и автомобили на Япония, Германия и САЩ са насочени към Китай и към останалата част от развиващия се свят. При услугите, свързани със знанието, включително информационните технологии, финансови-

те и бизнес услугите, 45% от целия износ от развитите икономики са предназначени за развиващите се страни. Китайският внос на стоки за крайно потребление вече се изравнява с този на Германия и надвишава вноса на Япония, Обединеното кралство, Франция и Русия.

Фигура 3. Износ на развитите икономики по получател (%)



Забележка. През 1995 г. общата стойност на износа е 4,3 трилиона USD, през 2007 г. – 9,6 трилиона, а през 2017 г. – 10,3 трилиона USD.

Източник: IMF; UNCTAD, OECD, WTO;
McKinsey Global Institute analysis.

През последното десетилетие увеличаващият се износ за развиващите се държави помага на напредналите икономики да смекчат въздействието на спадналото в резултат от глобалната финансова криза вътрешно търсене, което продължава и до днес. В отрасли като обзавеждането и облеклото Франция, Германия и САЩ осъзнават, че макар през периода 2007–2017 г. търсенето от страна на техните напреднали икономически търговски партньори да намалява, нарастващият износ за развиващия се свят притъпява тази тенденция.

Азиатско-тихоокеанският регион вече е основен стратегически приоритет за много западни марки. Например датската пивоварна компания „Carlsberg“ регис-

трира липсата на ръст на приходите в Западна Европа, но дъвцифрен ръст на азиатските пазари (най-вече Индия) (Carlsberg Group, 2018). Козметичният гигант „Estée Lauder“ отчита увеличение от 2% на продажбите в Америка и значително по-голямо – 11%, на тези в развиващите се пазари (дължащо се отчасти на обединяване с местни влиятелни социални медии и инфлуенсъри като китайската актриса Ян Ми) (Estée Lauder, 2017). През първата половина на 2018 г. „Hermès“ съобщава, че Азиатско-тихоокеанският регион (без Япония) носи 38% от приходите на компанията – дял, който надвишава приходите ѝ в цяла Европа (Hermes, 2018).

3. Тенденции във вноса на развиващите се държави

След няколко десетилетия на участие в глобалните стойностни вериги, главно като производители, днес развиващите се икономики се превръщат също и във важни потребители. Това създава възможности за износ не само за развитите държави – развиващите се страни все повече търгуват и помежду си.

В много отношения обаче китайската търговска политика е подложена на критики. Според данни на СТО средните мита на Китай върху вносни стоки са двойно по-големи от средните митнически ставки на ЕС и три пъти по-високи от тези на САЩ, без да се променят значително през последното десетилетие (WTO, ITC and UNCTAD, 2018). Други спорни въпроси са ограниченият достъп на чуждестранни компании до някои китайски пазари, субсидиите за ключови местни индустрии и ограниченията, свързани с чуждестранните потоци от данни.

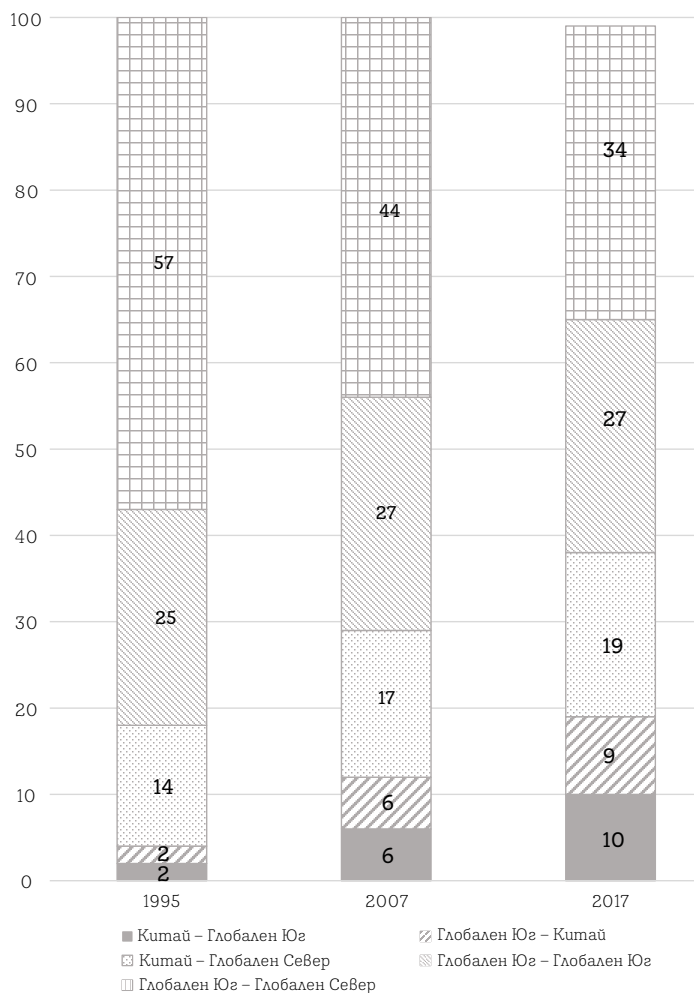
Най-рискови за чуждестранните компании са трансферът на технологии и защитата и прилагането на правата на интелектуална собственост – това са и основ-

ните аргументи на САЩ в продължаващата търговска война с Китай. За да им бъде разрешено да навлязат в някои отрасли, чуждестранните фирми се нуждаят от съвместни предприятия с китайски компании. Въпреки че това е ефективна стратегия за бързо изграждане на нови производства и възможности, съвместните предприятия могат да се превърнат в механизми за улесняване на трансфера на технологии от чуждестранните фирми към местните им партньори както по преки, така и по непреки канали. Китай постепенно облекчава ограниченията за чуждестранни инвестиции в сектори като финансите, енергетиката, автомобилостроенето и производството на кораби и самолети (Lee and Chen, 2018), но достъпът до пазара продължава да бъде спорна точка в отношенията с много от търговските партньори на страната.

Днес развиващите се икономики осъществяват повече от 40% от световната търговия със стоки и все по-често търгуват помежду си (Фигура 4). Сега тази т.нар. търговия Юг-Юг възлиза на 3,6 трилиона USD и представлява почти половината от целия износ от развиващите се страни (за сравнение през 2007 г. той възлиза на 39%).

В много отрасли компаниите виждат предимство в разполагането на производството в близост до техните клиенти и в изграждането на мрежи от доставчици, намиращи се непосредствено една до друга, за да се подобри координацията. В развиващите се страни производствените мрежи се разширяват, когато местните отрасли станат по-вертикално интегрирани и мултинационалните компании започнат да изграждат чуждестранни филиали, за да обслужват тези бързо растящи пазари. Това се наблюдава в много сфери, в т.ч. Китай, Индия и Индонезия.

Фигура 4. Износ на развиващите се икономики по получател (%)



Забележка: През 1995 г. общата стойност на износа е 0,9 трилиона USD, през 2007 г. – 5,2 трилиона, а през 2017 г. – 7,7 трилиона USD.

Източник: UNCTAD, WTO; McKinsey Global Institute analysis.

4. Тенденции при участието в стойностни вериги

Тенденцията към включване на все повече национални производства в повече сегменти от различни индустриални стойностни вериги е най-силно изразена в Китай, но съществува и в други развиващи се икономики. Най-ясната илюстрация е отрасъл „Текстил и облекло“, в който нарастващият фокус върху скоростта и времето за пускане на пазара изисква да се поддържа тясна координация между доставчиците на различни етапи от стойностната верига. В развиващия се свят (без Китай) делът на търгуваните междинни суровини спрямо общата продукция на отрасъла се свижда – от 18% в Ника си през 2002 г. до 13% през 2017 г. (Lund et al., 2019). Вместо производството да се фрагментира в множество отдалечени страни, производствените мрежи обхващат няколко етапа и се консолидират в отделни държави като Виетнам, Бангладеш, Малайзия, Индия и Индонезия. Дори Етиопия, която е по-нов играч в текстилната индустрия, започва да разширява собственото си производство на памук, за да обслужва своите производители на облекло.

Други развиващи се икономики разработват по-широки вериги за доставка на храни и напитки. Например в Сенегал първоначално просото се отглежда и се използва от отделни домакинства за собствена консумация и до началото на 21 век се преработва единствено брашно от просо. Впоследствие страната си поставя за цел да усъвършенства и да разшири преработката, за да може да предлага и други търговски продукти, например готови ястия от просо (Alliance for a Green Revolution in Africa, 2018).

Разширяването на веригата за създаване на стойност в нови сегменти се развива по различен начин в

различните части на развиващия се свят. В развиваща се Азия (без Китай) силният икономически растеж създава стабилни потребителски пазари, подкрепящи по-самостоятелни отрасли, насочени към вътрешното потребление. Регионът разчита по-малко на внесени междинни суровини, отколкото останалите развиващи се страни. В категорията „глобални иновации“ (автомобилна промишленост, химикали, машини, компютри и електроника) през периода 2007–2017 г. вътрешното междинно производство нараства с 6% годишно, а делът на търгуваните междинни суровини, вложени в тези продукти, намалява с около 5 процентни пункта. В глобалните стойностни вериги, предлагащи свързани със знанието услуги, регионът отчита подобен 5-годишен ръст на производството, докато делът на търгуваните междинни суровини, поддържащи това производство, се свива с 11 процентни пункта за десетилетие. Доста отрасли в тези страни стават все по-малко зависими от чуждестранни доставчици за определени суровини.

Същевременно в Европа отраслите в по-слабо развитите държави се интегрират по-дълбоко във веригите за доставки на по-големите развити и близко разположени икономики. В Чехия, Словакия, Румъния, Полша и България например много компании се присъединяват към производствените мрежи на западноевропейските автомобилни производители (особено германските). Между 2007 и 2017 г. производството в глобалните иновационни отрасли в региона се е повишило с 2% годишно, а делът на търгуваните междинни суровини се е увеличил с два процентни пункта. Тази тенденция важи в по-широк план и за други видове вериги за създаване на стойност.

В отраслите, произвеждащи глобални иновации, мултинационалните компании понякога създават инерция, която помага на развиващите се страни да преминават от един етап на производство (обикновено по-прост)

към групи, тъй като компаниите се стремят да поддържат повече фази от съответното производство заедно (на едно място). Например в автомобилното производство в Индия внесените междинни суровини намаляват от 14% от брутното производство през 2007 г. до 10,1% през 2017 г., тъй като присъствието на мултинационални автомобилни производители стимулира разпространението на повече местни специализирани доставчици. През 2017 г. „Ford“ изнася 180 хил. автомобили от Индия, а „Hyundai“ още 153 хил. Подобно на Китай, Индия потребява повече от това, което произвежда, намалявайки интензивността на търговията както с крайни, така и с междинни стоки.

Нарастващата индустриална зрялост в много развиващи се икономики, в комбинация с все по-увеличаващо се търсене, променя моделите на световна търговия. Тези промени, съчетани със силна динамика на цените на международните пазари, формират значителни инфлационни процеси (Несторов, 2024), вероятно ще стават все по-изразителни през следващите години.

Наред с ръста на търговията с крайни стоки, през последното десетилетие се наблюдава и съществено увеличение в търговията с междинни суровини. Това е отражение на засилената интернационализация на производството, при която все повече компании се обръщат към чуждестранни доставчици за междинни продукти. Тази тенденция е особено видима в много отрасли, където веригите за доставки се разпростират извън националните граници. Закупуването на междинни суровини от чужбина може да доведе до намаляване на вътрешната добавена стойност в износа, защото част от стойността на крайния продукт се генерира в чужбина вместо в страната, в която се извършва крайното производство. Вносът на междинни суровини е значителен фактор в търговията – Miroudot et al. (2009) посочват, че

той съставлява над 50% от търговията със стоки и около 70% от търговията с услуги. В много страни нарастващият дял на междинния внос се използва за производство на крайни стоки за износ. В резултат от това в редица държави приносът на вътрешните фактори за производство към износа намалява – тенденция, доста по-видима и ярко изразена в по-малките и по-отворени икономики в сравнение с по-големите или богатите на ресурси.

Както е описано в разгледания и анализиран погребно в част 4.3. прогностичен модел на ОИСР (Johansson and Olaberría, 2014), през следващите 40 години се очаква световният БВП да нараства средно с около 3% годишно, а в много страни – дори да намалява. До 2030 г. растежът в света ще бъде поддържан от все по-голямото участие на Китай и Индия с висок, макар и намаляващ ръст. След 2030 г. се очаква бързото развитие в Африка да ускори световния растеж. Тенденциите в страните от ОИСР са увеличението на БВП да е около 2% годишно до 2060 г., като развиващите се икономики ще продължат да ги изпреварват по този показател. В близкото бъдеще обаче разликата ще намалее, тъй като доходите в развиващите се страни ще достигнат нивата в ОИСР. В резултат от това ще настъпят промени в дела на отделните държави и региони в световния БВП. По-бързите темпове на нарастване в развиващите се държави предполагат, че до 2060 г. комбинираният БВП на икономиките на страните извън ОИСР ще съставлява около 60% от световния БВП спрямо около 40% през 2012 г. Предполага се, че през следващите 40 години ръстът на търговията (брутен износ на стоки и услуги) ще продължи да изпреварва растежа на БВП, като световната търговия ще се увеличава с около 3,5% годишно (в сравнение с 6,9% през периода 1990–2007 г.).

Очаква се през следващите десетилетия географското разпределение на търговията да претърпи значителни трансформации, които ще бъдат предизвикани от неравно-

мерното развитие на доходите по света, както и от промените в потребителската кошница и в относителната производителност.

Предвижданията са, че Китай и Индия ще увеличат значително пазарните си дялове в световната търговия. До 2030 г. Китай ще е доминиращ играч, но след това ръстът му ще се забави. Африка, Индонезия и други азиатски икономики също се очаква да се представят добре, докато Еврозоната ще загуби пазарен дял – до 2060 г. дялът ѝ в износа може да намалее до 12%. Снагът в дела на някои икономики от ОИСР (например САЩ и Канада) ще бъде по-слаб. В днешно време около половината от общата двустранна търговия се осъществява в рамките на ОИСР, но очакванията са до 2060 г. този дял да се понижи до около 25%. Търговията между икономиките извън ОИСР ще се увеличи над два пъти, достигайки до приблизително една трета от световната търговия. Търговията между азиатските страни ще нарасне от около 6 на 16%. ОИСР ще внася все повече продукти от външни за организацията държави. Предполага се, че Китай и Индия, наред с други азиатски, както и африкански икономики ще започнат да играят доминираща роля в производството, докато повечето страни от ОИСР ще загубят позиции.

Очаква се значително повишение на дела на развиващите се икономики на световния пазар и в търговията с услуги. Китай и Индия ще увеличат присъствието си в тази област най-вече за сметка на Еврозоната, САЩ, Япония и Обединеното кралство. Тези очаквания са обусловени от факта, че някои сектори на услугите се характеризират с ниски нива на производителност и за тях е важен достъпът до евтина работна ръка, а разходите за труд в развиващите се държави все още са по-ниски, отколкото в повечето развити.

Всичко казано дотук свидетелства за промяната на мястото в световното стопанство на развиващите се икономики, които започват да се превръщат в непренебрежими

регионални и дори глобални играчи на пазара. Това е и най-голямото предизвикателство пред глобалната търговска система в момента. След като се избавят от зависимостта си от по-богатите страни, те могат да оспорят тяхната икономическа доминация и същевременно все още да се възползват до известна степен от статута си на развиващи се държави. От такава гледна точка по-ясно се вижда логичната връзка между неуспеха на СТО, възхода на развиващите се икономики и дебата за това дали световната търговска система в сегашния си вид е годна за бъдещето.

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

ПРОМЕНЯЩАТА СЕ СЪЩНОСТ И ПРИРОДА НА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ

*Търговията не е просто въпрос на
купуване и продаване; тя е процес, който
свързва икономики и култури, променяйки
техните съдби в един взаимосвързан свят*

Паскал Лами

Трансформацията на международната търговия, белязана от фрагментацията на производствените процеси и интеграцията на развиващите се икономики, води до нови предизвикателства и възможности в търговската политика, като същевременно отразява значителни промени в динамиката на силата в глобалната икономика.

В тази глава е изследвана динамиката на международната търговия, особено в контекста на икономическия растеж след световната финансова криза от 2008-2009 г. Наблегнато е върху нарастващото значение на междинните стоки и на суровините в световните търговски потоци и върху последиците от тези промени за производствената специализация и икономическата политика. Основните въпроси, на които е потърсен отговор, са:

- Как се променя същността на международната търговия в отговор на глобализацията и на технологичния напредък?
- Каква роля играят междинните стоки в глобалните вериги за доставки и как това се отразява на вътрешната добавена стойност в износа?
- Как публичните политики и институции влияят върху търговската специализация и върху ефективността на разпределението на ресурсите?
- Какви са очакваните тенденции в международната търговия и специализацията до 2050 г. и как те ще променят глобалните икономически отношения?

Международната търговия е един от основните фактори, формиращи икономическия растеж, особено в периода след глобалната финансова криза от 2008–2009 г. (Йоцов и гр., 2020). Успоредно с увеличаването на търговията със стоки за крайно потребление, все по-големите обеми на търговия с междинни продукти и суровини, отразявайки интернационализацията на производството, трансформират международната специализация (за подробно изследване на този въпрос вж. Spasova, Marinov, 2021). Нарастващото закупуване на междинни суровини от чужди държави се превръща в неразделна част от веригите за доставки на различни индустрии, което води до намаляване на вътрешната добавена стойност в износа.

Едновременно с посочените трансформации глобалната търговия преминава през динамични промени, свързани с фрагментацията на производствения процес и с интегрирането на развиващите се икономики на глобалните пазари. Тези тенденции оказват въздействие както върху търговията, така и върху производствената специализация и търсенето на различни видове умения, като по такъв начин дават възможност за извличане на по-големи печалби, но и поставят нови предизвикателства пред търговската политика. Вследствие на промените от последните десетилетия 70% от международната търговия включват услуги, суровини, части и компоненти. Това е резултат от функционирането на глобалните стойностни вериги, които разпростират производството си в различни държави и насочват както инвестиционните потоци, така и производствените си дейности в райони със суровинна осигуреност и трудови ресурси (Панушев, 2020).

Търговията може да стимулира растежа и да повиши съвкупното благосъстояние по няколко начина. Първо, тя предизвиква оптимално разпределение на факторите на производството сред фирмите и отраслите, което води до по-висока ефективност и ефикасност. Същевременно,

повишавайки конкурентния натиск, търговията намалява неефективността и стимулира иновациите (Aghion and Howitt, 1998). На второ място, тя допринася за достъп до по-голям международен пазар и по този начин увеличава възможностите за осъществяване на икономии от мащаба и технологични преливания, които подпомагат икономическия растеж (Rivera-Batiz and Romer, 1991; Dalum et al., 1999). Трето, търговията позволява на държавите да се специализират – производствено и като човешки капитал, в стоки и услуги, за които страната има сравнително предимство, а това води до по-бързо увеличаваща се производителност чрез ефектите от обучение и мащаб (Krugman, 1980).

Както вече стана ясно, ползите от търговията не се разпределят равномерно – както между държавите, така и вътре в тях. Търговията насърчава страните да се специализират и тъй като различните стоки и дейности са свързани с различни възможности по отношение на технологиите и знанието, онези държави, които се специализират в динамични и иновативни отрасли, са в по-добра позиция да постигнат устойчив икономически растеж (Grossman and Helpman, 1991; Hausmann et al., 2007).

В какви продукти специализират държавите се определя от наличните ресурси, нужни за производството на различните продукти, и от достъпа до различни технологии. Така при дадена технология на производството специализацията е продукувана от факторната надареност (Heckscher and Ohlin, 1991). Според някои оценки една капиталонадарена страна (в 75-тия процентил при разпределението на капитала на работник в сравнение с останалите държави) би изнасяла 12% повече от всички продукти в сравнение с държавата в медианната част на разпределението на капитала на работник. Наред с това износът на капиталоемки продукти (например химикали и пластмаси) може да е с около 25% по-висок (Johansson and Olaberria, 2014).

Освен от факторната надареност търговията и специализацията могат да бъдат повлияни и от публичните политики и институции чрез промяна на стимулите за натрупване на производствени фактори и технологични иновации. Тъй като отраслите са различни от гледна точка на нуждата им от регулации и институции, които насърчават производството, разликите в институционалната среда между страните влияят върху конкурентоспособността чрез въздействието, което оказват върху относителната производителност (Chor, 2010; Nunn and Trefler, 2013). Например добре работещите финансови пазари имат относително по-голямо значение за инвестиционните услуги, отколкото за много други дейности.

Растежът в националните отрасли може да бъде подпомогнат от определени индустриални или търговски политики чрез осигуряването на възможности за осъществяване на икономии от мащаба (например митата). Те обаче биха могли да създават и отклонения в търговията, променяйки относителните цени, като по този начин въздействат върху специализацията и търговията (Johansson and Olaberria, 2014). Националните политики и институции създават ефекти на преливане за търговските партньори, като променят относителната производителност на страната за различни стоки (Helpman and Itskhoki, 2010), както и чрез ефектите на дохода и търсенето (Felbermayr et al., 2009). Не на последно място, в интегрираните глобални стойностни вериги промените в политиките, които засягат относителната производителност, създават ефекти на преливане между държавите, оказвайки влияние върху цялата верига на доставки чрез производствените връзки (Koortman et al., 2010; OECD, 2012).

Промените в специализацията в глобален план допринасят и за повишаващото се неравенство, като пренасочват търсенето от едни фактори на производството към други, което води до изменения в относителното заплащане на

труда между и в различни категории труд. На теория публичните политики могат да намалят разликите в заплащането за квалифицирани и неквалифицирани работници както на национално ниво, така и в чужбина. Например политиките, насърчаващи придобиването на висше образование от по-широки групи от населението, могат да създават увеличаваща се разлика в заплащането, ако се приложат в среда, която се характеризира с нарастващо търсене на висококвалифицирани работници. В същото време такива политики могат да генерират ефекти на преливане към други страни, като повлияят върху относителното заплащане за квалифицираните и неквалифицираните работници и по този начин въздействат върху търговските потоци между държавите (Johansson and Olaberria, 2014).

В следващия казус⁸ са проследени основните тенденции в търговията и в специализацията, въз основа на което е анализирана променящата се природа на международната специализация и връзката между търговска политика, търговия и специализация. Накрая е представена оценка за бъдещото развитие на глобалната търговия и на глобалните стойностни вериги и са обобщени различни сценарии за търговия и специализация до 2060 г.

През последните десетилетия икономическата интеграция се засилва, а търговията в глобален план все повече се увеличава. Световната търговия нараства по-бързо от световния БВП, особено след 1990 г., което показва, че еластичността на търговията спрямо БВП се повишава – според някои проучвания след средата на 80-те години тя достига до 3 от около 1,5 преди това (Freund, 2009). Нарастването на обема на световната търговия се дължи на интеграцията на Китай и Индия на световните пазари. В тях, както и в някои други раз-

⁸ Публикуван в Маринов, 2021а.

виващи се държави растежът на търговията е значително по-голям, отколкото в страните от ОИСР (а и в целия свят). Този растеж е съпроводен с изместване на пазарните дялове в световната търговия от икономиките на ОИСР към някои от бързо развиващите се държави. От 1985 до 2018 г. дялът на Китай в световния пазар на стоките се е повишил от 2 на близо 11%, а този в Индия се е удвоил (макар и от ниски първоначални нива), докато в някои страни от ОИСР (например Япония и Обединеното кралство) той се е увеличил с едва 50% (OECD, 2020).

Едно от последните събития, допринесло за бързия темп на растеж на търговията през последните две десетилетия, е отварянето на китайския пазар към международната търговия, свързано с намаляването на търговските бариери след приемането на страната за член на СТО през 2001 г. Облекчаването на търговските бариери и технологичните подобрения в транспорта и в комуникациите също улесняват търговската интеграция (OECD, 2003; OECD, 2005; Hummels, 2007). Има данни, които показват, че намаляването на митата е довело до ръст в търговията, както и че политиките, насочени към улесняването на търговията чрез намаляване на нетарифните бариери (например формалности и процедури, такси, предварителни разрешителни и др.), могат да увеличат търговията в световен мащаб (Moïse et al., 2011).

1. Променящата се природа на международната специализация

Разликите в добавената стойност на износа в отделните страни отразяват различията в секторния състав на търговията между тях. В общи линии, тенденцията е създаването на стойност да е по-голямо в услугите, отколкото в производството, което отразява

по-малкото съдържание на чуждестранни междинни суровини в услугите в сравнение с реалното производство. По подразбиране степента на международна фрагментация на производството е по-висока, отколкото при услугите. Всъщност веригата на стойност (измерена чрез броя на производствените етапи), особено чуждестранната част на такава верига на доставки, е по-дълга в отрасли като комуникация и електроника, моторни превозни средства, металургия и текстил в сравнение с търговията на едро и на дребно и други бизнес услуги (Johansson and Olaberria, 2014).

В резултат от нарастващото значение на глобалните стойностни вериги производственият процес започва да се възприема по нов начин – от гледна точка на специализацията по задачи и бизнес функции, а не на конкретните продукти (Grossman and Rossi-Hansberg, 2006; 2008; Baldwin and Robert-Nicoud, 2010). Две страни могат да се специализират в един и същ отрасъл, но да го правят на различни етапи от производствената верига (например нагоре или надолу) или в различни нейни функции. Така способността на дадена страна да създава добавена стойност от търговията зависи не само от структурата на търговията, но все повече и от нейните сравнителни предимства при изпълнението на определени задачи в рамките на веригата на доставки, които са свързани с висока добавена стойност. Редица проучвания показват, че по-голямата част от стойността се създава в дейностите, свързани с „изкачване“ (иновации, НИРД, проектиране и др.) и „слизване“ по веригата (маркетинг, брандиране, логистика и др.), докато чистите етапи на производство и монтаж обикновено добавят малко стойност (OECD, 2012). До известна степен преминаването към преразпределение на задачи на принципа на географското разположение е улеснено от развитието на информационните и комуникационните технологии

(Lanz et al., 2011), като действието на този феномен допълнително се засилва от увеличаващите се инвестиции в определени видове капитал, основан на знанието.

Фрагментацията на производството през последните десетилетия може да окаже влияние върху търсенето на различни видове умения в различни държави, отразявайки както преместването на бизнес дейности, така и търговията със задачи. В интегрираната световна верига на доставки фирмите пренасят част от производствения процес в страни, където наличието на и разходите за производствените фактори са най-благоприятни за тези специфични дейности. Държавите извършват дейности в рамките на специфична верига на доставки, при които местната добавена стойност е интензивна поради относителното изобилие на фактори или способности за работа в тях, а това има последици за разпределението на търсенето на различни умения между страните.

Едно от възможните обясненията за намаляващото търсене на по-нискоквалифицирана работна ръка в напредналите икономики е интеграцията на по-слабо развитите страни на световния пазар, в които има относително много работници с ниска професионална подготовка, и съпътстващото изнасяне на производство от по-богати държави към такива с по-ниски доходи (Feenstra and Hanson, 1996). Тези търговски модели обаче не могат да обяснят общото нарастване на търсенето на по-вискоквалифицирана работна ръка (и разликите в заплатите) както в напредналите, така и в развиващите се икономики (Van Reenen, 2011; Kierzenkowski and Koske, 2012). То често се дължи на въвеждането на нови технологии или на промени в производствената технология, които благоприятстват квалифицираните работници, като увеличават относителната им производителност и следователно относителното търсене за

мях (Katz and Murphy, 1992; Autor et al., 1998; Greenwood, 1999; Acemoglu and Autor, 2011). Зависещите от уменията технологични промени и търговията са взаимосвързани – търговията може да предизвика такава технологична промяна, а тя от своя страна може да създаде възможност за търговия. Това затруднява пълното разделяне на ефектите им върху търсенето на умения (Autor et al., 2003; Acemoglu, 2003). И накрая, промяната на потребителските предпочитания и на моделите на потребление може да измести търсенето на различни видове стоки и да повлияе върху търсенето на умения в различните страни (Los et al., 2014).

2. Търговска политика, търговия и специализация

Политиките и институциите също въздействат върху търговията и върху специализацията. Основните аргументи при опитите за намеса в специализацията с помощта на политики чрез подпомагане на конкретни отрасли са наличието на екстерналии, ефекти от мащаба или неуспехи на пазара, пречещи на ефективното разпределение на ресурсите (Harrison and Rodriguez-Clare, 2009). Всяка политика, включваща „избор на победители“, е трудна за изпълнение. Предвид тази трудност, индустриалните политики често водят до замърсяване, концентрират се в неефективни дейности и насърчават търсенето на ренти. Съществуват обаче и множество политики, определени в литературата като важни двигатели на двустранната търговия, включително селективна търговия и индустриални политики (например в областта на митата), финансово развитие и регулиране на продуктите и на пазара на труда (Nunn and Trefler, 2013; Hausman et al., 2007; Nicoletti et al., 2003).

Сред най-често изтъкваните основания за въвеждането на мита (използвани и в рамките на все още бушува-

щата търговска война между САЩ и Китай) са, че те могат да позволят на местните производства да растат, като дават възможност за осъществяване на икономии от мащаба, което насърчава ефективността; че могат да предотвратят гъмпиш от чужди стоки на цена под себестойността, както и че в някои страни, особено в развиващите се, те представляват важен източник на държавни приходи. Въпреки това митата обикновено имат неблагоприятен ефект върху търговията и върху общото благосъстояние, тъй като нарушават производството и повишават потребителските цени. Като източник на приходи по-ефективни могат да бъдат други данъци. Например, тъй като митата рефлектират не само върху решенията за производство, но и върху потреблението, те създават по-голяма неефективност, отколкото данъците върху потреблението (Emran and Stiglitz, 2005). Митата могат да повлияят също върху търговските модели и върху индустриалната структура, като повишат цената на междинните суровини. Освен налагането на разходи на фирмите митата за подобен тип стоки могат да ограничат достъпа до повече видове и до висококачествени такива и по този начин допълнително да намалят конкурентоспособността на международните пазари (Grossman and Helpman, 1991; Amiti and Konings, 2007).

Митата върху междинните суровини могат да имат неблагоприятно въздействие както върху структурата на производството, така и върху търговията (Johansson and Olaberriá, 2014). Според оценки на ОИСР, ако митата за електроника (сектор, силно разчитащ на внесените суровини от същия отрасъл) трябва да бъдат намалени до средното ниво в страна, в която такива тарифи са високи (например Бразилия), износът на електроника може да се увеличи с 26% (Johansson and Olaberriá, 2014). Освен това този вид мита влияят не само върху износа в същия отрасъл, но имат значителен отрицателен

ефект и върху износа на отраслите надолу по веригата. Например, ако тържава с високи мита за текстил (например Южна Африка) ги намали до средното ниво, износът на облекло от тази страна, в която вложените материали се използват за производството на повече от 40% от текстилните продукти, ще нарасне с над 30% (Johansson and Olaberria, 2014).

Неблагоприятните ефекти от вносните мита върху търговията се увеличават с течение на времето. Това вероятно отразява все по-голямото значение на глобалните стойностни вериги, тъй като фрагментирането на производството засилва въздействието им и генерира ефекти на преливане, които надхвърлят влиянието на митата върху търговията с директни търговски партньори (Koortman et al., 2010; OECD, 2012). В интегрираната стойностна верига налагането на мита върху чужд продукт на даден етап засяга цялата верига от доставчици чрез връзки назад и напред.

Капацитетът на страните да се възползват изцяло от предимствата на търговската интеграция чрез адаптиране на тяхната индустриална структура зависи от умението и от възможностите им да преразпределят ресурсите между секторите и фирмите. Няколко проучвания установяват, че добре функциониращите финансови, трудови и продуктови пазари повишават способността за непрекъснато преразпределяне на ресурсите с цел ефективно им използване (Levine, 1997; Andrews and Cingano, 2012; Barone and Cingano, 2011; Arnold et al., 2008), а последиците за растежа от това са положителни.⁹

⁹ За по-общилен анализ на въпроса, както и за изследване на последиците от променящата се международна специализация вж. Панушев и др. (2021).

3. Сценарии за търговия и специализация до 2060 г.

През следващите 40 години се очаква световният БВП да нараства средно с около 3% годишно с темпове на спад в много страни. До 2030 г. растежът в света ще бъде поддържан от все по-голямото участие на Китай и Индия с висок, макар и намаляващ ръст.¹⁰ След 2030 г. се очаква бързото развитие в Африка да ускори световния растеж. Тенденциите в страните от ОИСР са увеличението на БВП да е около 2% годишно до 2060 г. Развиващите се икономики ще продължат да изпреварват ОИСР по този показател, но в близкото бъдеще разликата ще намалее, тъй като доходите в развиващите се страни ще достигнат нивата в ОИСР. В резултат от това през следващите 40 години ще настъпят промени в дела на отделните държави и региони в световния БВП. По-бързите темпове на нарастване в развиващите се държави предполагат, че до 2060 г. комбинираният БВП на икономиките на страните извън ОИСР ще съставлява около 60% от световния БВП спрямо около 40% през 2012 г.

Очаква се ръстът на търговията (брутен износ на стоки и услуги) да продължи да изпреварва растежа на БВП през следващите 40 години, като световната търговия ще се увеличава с около 3,5% годишно (в сравнение с 6,9% през периода 1990–2007 г.). Според прогнозите еластичността на търговията по отношение на БВП ще бъде по-слаба, отколкото във времето преди глобалната финансова криза от 2008 г. По-ниската еластичност отчасти отразява факта, че в бъдеще допринасящите за световния растеж държави ще разчитат по-малко на експортноориентиран растеж, отколкото през последните години. Това отчасти предполага, че интензив-

¹⁰ Изследването в тази част е базирано на прогностичен модел, разработен за ОИСР в Johansson and Olaberria (2014), и отразява обобщено получените от тях резултати.

ността на фрагментацията на глобалните стойностни вериги ще се забави, тъй като съществуват физически ограничения по отношение на възможностите за фрагментиране на производството и на различните задачи (Fontagné and Fouré, 2013).

От гледна точка на географското разпределение в търговските модели също ще има големи трансформации, предизвикани от неравномерното развитие на доходите по света, както и от промените в състава на потребителската кошница и в относителната производителност. Предвижда се, че през следващите десетилетия Китай и Индия ще спечелят пазарни дялове в световната търговия, въпреки че след 2030 г. голямата скорост, с която се повишава китайският търговски дял, ще намалее поради забавяне в растежа на БВП в страната. По същия начин се очаква Африка, Индонезия и други азиатски икономики да увеличат значително търговските си дялове, особено след 2030 г., регистрирайки бърз растеж, който води до нарастване на размера на икономиките, съчетано с ниски производствени разходи. Този ръст в търговските дялове на развиващите се страни ще е най-вече за сметка на по-слабите търговски резултати в Евроразоната – предполага се, че до 2060 г. нейният дял в износа ще се понижи до приблизително 12%. Същевременно поради сравнително по-благоприятните в сравнение с Евроразоната прогнози за растеж се очаква спадът в дела на някои икономики от ОИСР (например САЩ и Канада) да бъде по-лек.

Променящото се географско разпределение на търговията намира отражение и в измененията в относителното значение на различните групи търговски партньори. Сега около половината от общата двустранна търговия се осъществява в рамките на ОИСР, но според предвижданията до 2060 г. двустранната търговия между нейните членове ще намалее почти наполовина. За сметка на

това търговията между икономиките извън ОИСР ще се увеличи над два пъти, достигайки до приблизително една трета от световната търговия. През прогнозния период търговията между азиатските страни ще нарасне от около 6 на 16%. В същото време в ОИСР все по-често ще се внасят продукти от външни за организацията държави, докато делът на последните в световния внос ще остане повече или по-малко непроменен. В крайна сметка се предвижда, че през следващите 40 години географският център на търговия ще се измести от развитите към развиващите се икономики.

През следващите десетилетия ще се промени значително и относителното значение на различните страни и региони на конкретни пазари. Това е обусловено най-вече от различията в растежа, от промените в относителната производителност и в производствените разходи, както и от пренасочването на потреблението в развиващите се икономики към услугите. По-специално очакванията са, че Китай, Индия, други азиатски икономики и Африка ще станат доминиращи играчи в производството, докато повечето страни от ОИСР ще загубят позиции. Например Япония, Южна Корея и САЩ ще се лишат от сравнителното си предимство в областта на електрониката спрямо Китай и други азиатски държави, които до 2060 г. вероятно ще заемат 70% от световния износ в този отрасъл.

Делът на развиващите се икономики (например Китай, Индия и африканските страни) на световния пазар ще се повиши значително дори в търговията с услуги. Причината е, че тези държави ще се ориентират към по-иновативни дейности, тъй като, съчетано с по-големия размер на икономиките им, те стават и по-богати. Дяловете в търговията с услуги на Китай и Индия ще се увеличат най-вече за сметка на Евророната, Съединените щати, Япония и Обединеното кралство. Едно от обясненията за

това е, че някои сектори на услугите обикновено се характеризират с ниски нива на производителност. Следователно за тези сектори достъпът до евтина работна ръка има сравнително голямо значение и въпреки че разходите за труд в развиващите се страни нарастват, те все още са по-ниски, отколкото в повечето развити икономики.

Вече беше разгледано как въпреки намаляването на тарифните и на нетарифните бариери пред търговията през последните десетилетия, особено за промишлените продукти, все още са налице значителни пречки на глобално ниво. Регулаторните пречки пред търговията с услуги, селскостопанските субсидии и трансакционните разходи за определени стоки остават високи. Премахването на търговските бариери може да доведе до ръст на БВП и на благосъстоянието, но същевременно оказва странични ефекти върху разпределението на доходите. Възможно е да се стигне до засилване на неравенството в заплатите в рамките на отделните страни, дори ако средната разлика в доходите между държавите намалява.

Либерализацията на търговията може да се случи на глобално или на регионално ниво. Многостранните преговори между голям брой държави по своята същност са трудни, докато регионалните търговски споразумения между ограничена група относително подобни страни позволяват договаряне на правила и ангажименти, които надхвърлят възможностите на по-широк форум. Регионалната интеграция обаче може да предизвика търговска дискриминация и загуби на благосъстояние в някои страни. Доколкото генерира отклоняване на производството от ефективни производители, неучастващи в споразумението, към неефективни, но включени в него, тя може да доведе до загуби на ефективност. В някои случаи регионалната интеграция насърчава също и регионализма, което потенциално възпрепятства либерализацията на търговията на глобално ниво.

Предвид динамичните промени и структурните изменения в глобален мащаб през последните десетилетия, могат да се направят някои общи заключения по отношение на международната търговия и специализация.

С разрастването на глобалните стойностни вериги производственият процес се възприема по напълно нов начин – от гледна точка на специализацията по задачи и отделни бизнес функции, а не на конкретните крайни продукти и услуги.

Способността на дадена страна да създава добавена стойност от търговията зависи от изграждането/съществуването на конкурентни предимства именно в изпълнението на задачите в рамките на веригите на доставка, които са свързани с висока добавена стойност. Доказано е, че това означава концентрация в дейностите преди и след производствените процеси, тъй като последните сами по себе си вече добавят малко стойност.

Промяната на потребителските предпочитания и на моделите на потребление (персонализиране и по-голяма близост до крайния потребител) може да измести търсенето на различни видове стоки и да повлияе върху търсенето на умения в отделните сфери и върху тяхната специализация.

Политиките и институциите оказват съществено въздействие върху външнотърговските позиции на страната, но традиционната политика за защита на националните производства, базирана на тарифни и нетарифни ограничения, би имала по-скоро негативен ефект върху силно фрагментираната международна търговия, доминирана от движение на междинни стоки и суровини.

Занапред бързо растящите икономики, които се очертават като бъдещи регионални и дори глобални лидери, ще разчитат по-малко на експортноориентиран растеж, което ще намали еластичността на търговията по отношение на БВП.

През следващите 40 години географският център на търговия ще се измести от развитите към развиващите се държави, за което ще допринесат ускорените темпове на растеж на техния БВП и засилването на регионалните търговски връзки помежду им. Зависимостта на развиващите се икономики от развития свят относително ще намалее.

ГЛАВА ПЕТА

НЕПАЗАРНИ ДЕТЕРМИНАНТИ НА ПАЗАРНИТЕ МЕХАНИЗМИ НА СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ

*Не можем да решаваме проблемите
си със същото мислене,
с което сме ги създали*

Алберт Айнщайн

Технологичният напредък и разрастващата се цифрова икономика безспорно предлагат нови възможности за търговия и икономически растеж, но в същото време поражда и предизвикателства, свързани с устойчивостта и със социалната справедливост, на които трябва да се обърне внимание, за да могат да бъдат създадени приобщаващи и отговорни търговски практики.

В тази глава са разгледани непазарните фактори, които оказват значително влияние върху международната търговия и върху нейната структура, като е акцентирано върху технологичния напредък и социално-културната динамика, оформящи глобалния икономически пейзаж. Фокусът е върху това как цифровизацията, екологичната устойчивост и социалната отговорност предефинират търговските практики и пазарните механизми. Обсъдени са няколко много важни въпроса:

- Как технологичните промени и цифровизацията променят динамиката на международната търговия и веригите за доставки?
- Какви са последиците от цифровото включване и изключване за различните икономики в глобалния търговски пейзаж?
- По какъв начин екологичната устойчивост се превръща в решаващ фактор, влияещ върху търговските политики и практики?
- Как социалната и културната динамика въздействат върху поведението на потребителите и върху търсенето на международните пазари?

1. Технологични промени, дигитално включване и дигитално разделение

Навлизането на цифровите технологии поставя началото на нова ера в глобалната търговия, трансформирайки фундаментално структурата и динамиката на международната търговия. Дигитализацията улеснява бързия обмен на информация, рационализира комуникацията и революционизира начина, по който бизнесът работи през границите (Betaneli et al., 2021). Платформите за електронна търговия, дигиталните пазари и системите за онлайн разплащания разширяват обхвата на бизнеса, като му позволяват да навлезе в глобалните потребителски пазари. По-нататък съвсем накратко ще бъде цитирано как цифровизацията премахва традиционните бариери пред търговията, насърчавайки по-взаимосвързан и ефективен глобален пазар.

Въздействието на цифровизацията се простира отвъд улесняването на трансакциите. Тя влияе върху управлението на веригата за доставки (Balanova et al., 2020), като позволява проследяване на стоките в реално време, оптимизиране на запасите и подобрена координация между доставчици и производители. Интегрирането на технологиите в търговските процеси става причина за възхода на цифровата икономика, заличавайки разликата между стоки и услуги и създавайки нова дигитална идентичност (Bankov, 2022). Анализирането на многостранното въздействие на дигитализацията върху търговските структури и върху отделните отрасли (вж. например Boevsky and Kostenarov, 2020; Брънзова и Димитрова, 2024) дава представа за продължаващата трансформация на глобалната търговия през 21 век.

Цифрово приобщаване и цифрово разделение

Растежът на цифровата икономика предизвиква увеличаване на електронната търговия, надминавайки и заобиколювайки

каляйки националните и регионалните граници и юрисдикции. Предприятията и потребителите могат да участват в презгранични трансакции по-лесно, което води до бързо разрастване на онлайн пазарите и до промяна в начина, по който се купуват и продават стоки и услуги. Самите данни се превръщат в ценна стока в цифровата ера. Компаниите и държавите, които могат да събират, обработват и използват данни, получават конкурентно предимство. Тази промяна има последици за поверителността, защитата и управлението на данните.

Свободният обмен и достъп до информация дава възможност за развитието на редица технологии като социални мрежи, интернет, електронни и виртуални магазини, изкуствен интелект и др., които променят начина на мислене на хората, а оттам и поведението им като потребители (Dimova, 2021). Дигиталната икономика поражда нови бизнес модели като икономиката на споделянето, платформените бизнеси и икономиката на концертите, които нарушават установения цикъл на традиционните индустрии и създават възможности за предприемачество и иновации. Дигитализацията предефинира глобалните стойностни вериги, позволявайки споделяне на информация в реално време, подобряване на координацията между доставчици и производители и повишаване на ефективността, а това дава възможност на бизнеса да оптимизира веригите си за доставки и да намали разходите.

Цифровото разделение обаче остава нерешен проблем – някои държави и общности имат по-добър достъп до цифрови технологии и до онлайн ресурси от други. Преодоляването на това разделение е от съществено значение, за да се гарантира, че ползите от цифровата икономика са приобщаващи и достъпни за всички.

Цифровата икономика оказва все по-голямо влияние върху търговията, инвестициите, иновациите и развитието. Това повдига въпроси относно нейното регулиране, управ-

ление и въздействие върху обществата, което я поставя в центъра на вниманието не само на политиците, но и на учените, занимаващи се с международна икономика.

Терминът „дигитализация“ се използва за обозначаване на трансформацията на икономическите дейности чрез прилагането на цифрови технологии. Явлението се среща по целия свят, въпреки че темпът и дълбочината на трансформацията варират в зависимост от гържавата и от региона. Дигиталната икономика обхваща както производството, така и използването на цифрови технологии, стоки и услуги (ЕСА, 2019).

Дейностите, свързани с покупка и с продажба на стоки в цифровата икономика, се осъществяват предимно под формата на електронна търговия, която е по-тясно дефинирана от ОИСР, и се отнасят до правенето и до получаването на поръчки през компютърни мрежи. Използват се множество формати и устройства, например уеб и електронен обмен на данни, персонални компютри, лаптопи, таблети и мобилни телефони с различно ниво на сложност (OECD, 2011). Тук терминът обхваща физически стоки, както и нематериални продукти и услуги, които могат да бъдат доставяни по електронен път. Свързаните с тях плащания и доставки могат да бъдат осъществявани офлайн или онлайн. Трябва да се има предвид обаче, че тъй като статистическите оценки рядко разграничават вътрешната от трансграничната електронна търговия, не може да се направи прецизна оценка на точния принос на електронната в международната търговия (UNCTAD, 2017).

За да бъдат илюстрирани развитието и ефектът от дигитализацията върху интеграционните процеси, следващият казус¹¹ анализира въпроса как африканските страни и регионални блокове могат да се подготвят за цифровата икономика и по-специално дали електронната търговия трябва

¹¹ Публикуван в Маринов, 2021.

да бъде разглеждана като потенциална тема за преговори в рамките на Африканската континентална зона за свободна търговия (AfCFTA), като се подчертава потенциалът на AfCFTA да консолидира множеството стратегии, политики и регулации, засягащи електронната търговия.

Африка и електронната търговия: технологични трансформации и политически отговори

Дигитализацията на икономиките създава както възможности, така и предизвикателства за африканските страни, намиращи се на различни етапи на развитие. Моделите на електронната търговия на бизнеса и търговията могат да намалят трансакционните разходи, да доставят стоки и услуги от разстояние и да увеличат потенциала за предприемачество, иновации и разкриване на работни места. Добре известен пример е появата на мобилните финансови приложения, до които услуги прибягват много хора, които преди това не са използвали банки. Засилващата се тенденция към по-широко прилагане на информационните и комуникационните технологии (ИКТ) води до нарастване на производителността на предприятията, а дигитализацията – до създаване на иновативни алтернативи за финансиране на бизнеса, каквато е например краудфъндингът. С помощта на платформите за електронна търговия провайдърите могат да достигнат до повече клиенти, включително на чуждестранни пазари. Потребителите от своя страна получават по-големи възможности и по-голямо удобство за достъп и сравняване на повече продукти от по-широк кръг от фирми. Новите технологии допринасят и за по-кратки срокове за освобождаване и транзитни периоди през митническите проверки, а администрацията „на едно гише“ позволява на търговците да подават всички документи на едно място.

Потенциалните предизвикателства обаче са също толкова многобройни и разнообразни, колкото и възможностите. Най-сериозното сред тях е неравномерният достъп до ИКТ – както в различните държави, така и вътре в самите тях, който може да доведе до неравномерно разпределение на ползите от електронната търговия. Особено уязвими към изключване са хората в селските райони, тези с ниско образование или грамотност, както и микро-, малките и средните предприятия с ограничени способности или средства за внедряване на технологии. Други предизвикателства са: ненадеждното и/или скъпо захранване с ток; слабата осведоменост и осъзнатите умения за използване на електронна търговия; несъвършените или несъответстващи на условията закони и разпоредби; недоразвитата или недостатъчна транспортна и логистична инфраструктура; липсата на онлайн или алтернативни платежни средства; незначителната покупателна способност; културните предпочитания за взаимодействие лице в лице и за извършване на разплащания с пари в брой и т.н. Много съществено ограничение пред възможностите дори да се оценят предизвикателствата на трансграничната електронна търговия е липсата на официална статистика в тази област, което затруднява правителствата да вземат информирани политически решения. В контекста на регионалната интеграция политиките и регулациите на национално и на регионално равнище влияят върху степенята, в която електронната търговия може да се осъществява трансгранично.

Краткият преглед на многобройните възможности и предизвикателства показва, че цифровизацията и електронната търговия могат да означават различни неща за отделните заинтересовани страни. За целите на анализа тук цифровата икономика се разглежда като „производство и използване на цифрови технологии, сто-

ки и услуги“, а електронната търговия – като „правене и получаване на поръчки през компютърни мрежи“. Електронната търговия в бързо дигитализиращата се Африка включва търговия със стоки, търговия с услуги и комбинирана търговия със стоки и услуги (Вж. Таблица 1).

В рамките на тези широки категории могат да се разграничат бизнес модел, основан предимно на електронната търговия, и предприятия, които поддържат канали за електронна търговия за целите на връзка с клиентите си и изпълнение на бизнес функциите си, каквито са например традиционните банки и медии. Каналите за електронна търговия са разнообразни, включително собствени уебсайтове и приложения (мобилни или уеб базирани), както и пазари, които обединяват потребители и производители.

Таблица 1. Примери за различен обхват на електронната търговия в различни бизнеси

	Търговия със стоки	Търговия с услуги	Търговия със стоки и услуги
Бизнес модел, ориентиран предимно към електронна търговия	Платформи за търговия със стоки, например Jumia, Mall for Africa.	Платформи за търговия с услуги, например LittleCab (транспорт), Tuteria (обучение), Zest Concierge (услуги за почистване)	Платформи за търговия със стоки и услуги, например Farmcrowdy, Livestockwealth (селско стопанство)
Традиционен бизнес модел	Онлайн портал за физически магазини, например Woodin Fashion	Онлайн портал на физически доставчици на услуги, например Zenith Bank, Serena Hotels & Resorts	Стокови и трудови борси

Източник. Съставена от автора по данни от Karlan, 2018.

Електронната търговия се осъществява и чрез социални медии като Facebook, WhatsApp и Instagram, както и чрез други специфични за конкретната гържава или отрасъл платформи, които търговците използват като канали за намиране на пазари. Дигиталната икономика по естествен начин намалява голяма част от пречките пред навлизането на нови пазари, а динамиката и бързите технологични промени в сектора могат да понижат разходите за пазарна концентрация. Все още е налице известна степен на сегрегация на пазарите заради различните езици и особеностите на отделните пазари. Например African Courier Express в Лагос, Нигерия, следва подход „адаптиран за Африка“, за да се справи с липсата на адреси на потребителите, с паричноориентираната икономика и с непредсказуемия трафик в града (ECA, 2019).

Съществуващият потенциал на електронната търговия в Африка е очевиден при възможностите за разпространение и за разширяване на бизнеса, както и при инвестиционните програми за създаване на бизнес, свързан с електронна търговия, които са управлявани от рискови фондове, корпорации, технологични бизнес инкубатори, правителства и мултинационални фирми (например Villa Demo Day, MEST Africa Challenge, UNICEF Innovation Challenge, Mission Billion Challenge (World Bank), Ecobank FinTech Challenge). Отчита се и разрастване на локално фокусирани платформи за електронна търговия (вж. следващата част).

Електронната търговия преобразува структурата на икономиките, ценовите вериги и естеството на икономическите дейности в Африка. Правителствата предоставят административни услуги чрез канали за електронна търговия. Решения от типа на администрация „на едно гише“ спомагат за по-лесното преминаване през митническите и свързаните с тях формалности за търговия със стоки. Платформите за предоставяне на

електронна виза позволяват виртуална обработка на заявления и издаване на визи за посетители. Някои правителства започват процеси за интегриране на електронната търговия, така че гражданската регистрация, данъчното облагане, регистрацията на имоти и на издадените удостоверения за брак, регистрацията на предприятия и издаването на лицензи да се извършват чрез платформите за електронна търговия (например <https://www.ecitizen.go.ke/> в Кения и <http://www.gov.rw/home/> в Руанда).

Според изчисления на UNCTAD (2018) през 2016 г. продажбите чрез електронна търговия в световен мащаб достигат почти 26 трилиона USD, като 90% са концентрирани в електронната търговия „бизнес към бизнес“ (B2B), а 10% са в продажбите от бизнес към потребител (B2C). Китай оглавява сегмента на B2C и заедно със САЩ осъществяват повече от половината от всички продажби от този вид през 2016 г. За отбелязване е също и влизането на Индия в челните 10 пазара за електронна търговия за първи път през 2016 г. Както беше посочено обаче, електронната търговия е трудно измерима, а и много малко развиващи се страни събират данни и статистика за този вид търговия, особено в Африка.

Платформи за електронна търговия в Африка

В Африка функционират няколко локално фокусирани платформи за електронна търговия – Jumia и Konga (Нигерия), Takealot и Bidorbuy (Южна Африка) и Kilimall (Кения), които свързват африканските потребители и предприемачи. На някои от тях се продават стоки и извън континента, включително от Китай, който в момента доминира в трансграничните продажби. Mall for Africa пък е базиран в Нигерия сайт, който се фокусира

върху продавачи от Обединеното кралство и САЩ и позволява на клиентите да купуват от около 250 уебсайта, включително Amazon, Amazon-UK и eBay.

Независимо дали работят за трети страни, или предлагат свои собствени стокови запаси, онлайн платформите предоставят на африканските производители място за продажба на продуктите им. Ето защо може да се заключи, че наличието на достатъчно платформи в цяла Африка би намалило риска от ограничаване на разнообразието на предлаганите стоки и услуги. Същевременно обаче икономиките, в които тези платформи са базирани, трябва да имат подходяща регулация по отношение на конкуренцията и защитата на потребителите, за да се справят с практики, които са потенциално опасни за клиентите.

Регионални политики и стратегии за електронна търговия

Осъзнавайки нарастващото значение на електронната търговия за бъдещето на техните икономики и общества, държавите и регионалните блокове на целия континент са на различни етапи на приемане на стратегии и политики, свързани с или пряко насочени към електронната търговия. В много страни дебатите относно ИКТ и електронната търговия датират още от 90-те години на 20 век.

Африканската инициатива за информационно общество (African Information Society Initiative), стартирана от Икономическата комисия на ООН за Африка (ECA) през 1996 г., играе съществена роля за разработването на цялостна регионална рамка за развитието на ИКТ в Африка (ECA, 2010) и допринася за приемането на национални планове и стратегии за информационна и комуника-

ционна инфраструктура в редица страни. Обхватът на тези планове излиза извън конкретиката на електронната търговия и те пряко агресират много от предпоставките за нейното развитие. В отделните африкански регионални блокове и държави се прилагат множество различни подходи за увеличаване на използването на цифрови средства за насърчаване на търговията и на регионалната интеграция.

След като шестте държави членки оценяват готовността на региона да се включи в електронната търговия, през 2010 г. Южноафриканската общност за развитие (SADC) разработва цялостна регионална стратегия на базата на националните ИКТ стратегии, каквито имат повечето от членуващите в нея страни (ЕСА, 2018). Въз основа на четири стълба тя обобщава националните стратегии за електронна търговия, законодателството, националната и регионалната инфраструктура, развитието на уменията, възможностите за плащания и събирането на данни. Стратегията е придружена от план за действие за прилагането ѝ.

През 2018 г. Общият пазар за Източна и Южна Африка (COMESA) създава дигитална зона за свободна търговия (DFTA), за да използва информационните и комуникационните технологии за подобряване на ефективността на трансграничната търговия в Африка. Трите основни компонента са:

- електронна търговия (платформа за онлайн търговия, единен портал за електронно плащане и мобилни приложения за дребни трансгранични търговци);
- електронна логистика (използване на ИКТ за подобряване на логистиката);

- законодателство за електронната търговия (законодателство, което позволява на тържавите в региона да извършват електронни трансакции и електронни плащания).

В DFTA е включен и електронен сертификат за произход (e-CoO), достъпен за потребителите чрез уеб браузър. Операционализирането на дигиталната зона за свободна търговия обхваща ситуационен преглед във всяка страна (включително чрез въпросници, свързани с трите компонента), както и паралелно развитие на платформата за търговия и e-CoO. Отделните тържави членки са свободни да започнат да търгуват с помощта на новите цифрови инструменти веднага щом преценят, че са готови за това.

DFTA може да бъде описана най-добре като „дигитална COMESA“, тъй като цифровите инструменти ще насърчават търговията между тържавите членки, включително чрез електронна търговия (Норе, 2018). Някои от инструментите (като e-CoO) са вече разработени, но все още не са приложени, а споразумението за свободна търговия на COMESA в много отношения е подобно на дигиталната зона за свободна търговия в Малайзия, създадена през 2017 г. Важна характеристика на малайзийската зона за свободна търговия, която COMESA може да възприеме, е нейната архитектура – да е оперативно съвместима с подобни системи в други страни и региони. Това би позволило на COMESA в крайна сметка да свърже своята програма със сходни инициативи в рамките на AfCFTA или в световен мащаб.

През септември 2017 г. Западноафриканският икономически и паричен съюз (UEMOA), част от Икономическата общност на западноафриканските тържави (ECOWAS), приема декларация на министрите на тържавите членки, която признава стратегическото значение на електрон-

ната търговия и на търговията с услуги и препоръчва прилагането на регионален работен план за електронната търговия. През ноември 2018 г. в нова декларация министрите призовават тържавите членки да идентифицират дейностите, които се извършват за отразяване на потенциала на цифровата икономика и на електронната търговия и за справяне с предизвикателствата и с ограниченията. Декларацията приканва Комисията на Общността да изготви финална версия на плана за действие за развитие на електронната търговия (ЕСА, 2018).

ECOWAS и EAC (Източноафриканската общност) не са разработили конкретни стратегии за електронна търговия, но имат инструменти и инициативи за координиране на усилията на своите тържави членки в тази област.

Не всички регионални икономически общности са изготвили цялостни стратегии или рамки за цифрова икономика, но много от тях разполагат с други свързани с технологиите политики и инструменти, които насърчават електронната търговия в различни страни, като биометрични паспорти, безплатни телефонни роуминг райони и регионални платежни системи за подкрепа на трансграничните плащания и трансфери (Таблица 2).

По подобен начин на национално ниво отделните тържави предприемат извършване на оценки и прегледи, които водят до формулирането на стратегии и политики за електронна търговия, като най-напреднали в това отношение са Египет и Република Южна Африка.

Таблица 2. Регионални стратегии, регулации и инструменти

	Регионална стратегия за електронна търговия	Регионално законодателство и регулации	Други свързани с електронната търговия инструменти
COMESA	Да (електронно законодателство, електронна търговия, електронна логистика)	Предложено електронно законодателство: - Закон за електронни трансакции, цифрови подписи и др.; - Закон за компютърни злоупотреби; - Закон за киберсигурност	Регионално плащане и сетълмент система (REPSS)
EAC	Не	- Рамка за киберзаконои (2010); - Електронна сметка за трансакции (2014)	Функциониращи: - уебсайт за докладване и борба с нетарифни ограничения; - биометричен паспорт; - източноафриканска платежна система Предложени: - единна митническа територия в Източна Африка - търговски информационни портали
ECOWAS	Не	Допълващи актове: - хармонизиране на политиките и регулаторна рамка за ИКТ сектора (2007); - достъп и взаимосвързаност за ИКТ мрежи и услуги (2007); - правен режим, приложим за мрежата от оператори и доставчици на услуги (2007); - универсален достъп (2007); - защита на личните данни (2010); - електронни трансакции (2010); - борба с киберпрестъпността (2011)	Функциониращ биометричен паспорт Предложени: - общ план за пощенски услуги в ECOWAS; - митническа тарифа на ECOWAS; - митническо взаимно свързване - цифрови единични гишета; - е-сертификат за правила за произход в ECOWAS; - съвместни гранични пунктове
SADC	Да 2010 г. Стратегия за развитие на ИКТ и стратегическа рамка за e-SADC	Разработени: - Проектозакон за електронна търговия и електронни трансакции; - Проектозакон за защита на данните; - Проектозакон за киберпрестъпността	Функционираща регионална интегрирана в SADC електронна система за сетълмент

Източник. ЕСА, 2019: 233.

Все по-голям брой африкански страни използват инициативата на UNCTAD „eTrade for all“, която подкрепя тържавите, докато се подготвят за въвеждането на електронна търговия (UNCTAD, 2017). Инициативата определя като особено важни за оценка на готовността на страните да участват в електронната търговия няколко области на политиката: оценка на готовността за електронна търговия и формулиране на стратегия; ИКТ инфраструктура и услуги; търговска логистика и мерки за улесняване на търговията; системи за разплащания; правна и регулаторна рамка; развитие на уменията за електронна търговия; гостъп до финансиране.

Какво е мястото на електронната търговия в AfCFTA?

И правителствата, и бизнесът в Африка обръщат все по-голямо внимание на електронната търговия. Показателна за засиления интерес е конференцията, организирана от Африканския съюз (АС) през юли 2018 г., на която е демонстриран потенциалът на електронната търговия да допринесе за увеличаване на вътрешноконтиненталната търговия. Изразени са мнения, че електронната търговия може потенциално да спомогне за реализирането на целите на AfCFTA, която от своя страна е съществена част от Програмата на Африка 2063 г. Конференцията има за задача да подобри разбирането на участниците относно последните развития в областта на цифровата икономика, като се съсредоточи върху електронната търговия. Наред с това тя е форум за споделяне на национален и регионален опит в областта на този вид търговия, разглеждайки възможностите за включване на AfCFTA като платформа за нейното насърчаване в Африка. Идентифицирани са и някои от основните елементи от пътната карта за разработването на африканска стратегия за електронна търговия (ЕСА, 2018).

Африканската континентална зона за свободна търговия може да послужи за оползотворяване на потенциала на електронната търговия (включително за икономики от мащаба) за разработване на всеобхватна общоафриканска стратегия в тази област, отразяваща спецификите на континента. Такава стратегия ще стимулира африканските страни и по-специално африканския частен сектор, като засили готовността му и увеличи максимално участието му в електронната търговия. Това ще даде допълнителен тласък на вътрешноконтиненталната търговия и ще спомогне за интеграцията на континента в световната икономика.

Както беше посочено, електронната търговия предоставя не само нови възможности за африканските страни, включително по линия на програмата за индустриализация на АС, но е свързана и с немалко рискове, породени най-вече от разпокъсания характер на африканския пазар, от лошото състояние на логистичните вериги и от неадекватната инфраструктура. За да бъдат преодолени тези предизвикателства, могат да се направят някои конкретни препоръки, например:

- приоритизиране на инвестициите в инфраструктура, въвеждане на мерки за създаване на национални и на континентални платформи за електронна търговия, онлайн достъп до правителствени услуги и до информация и електронна администрация „на едно гише“;
- създаване на подходяща правна и регулаторна рамка за решаване на въпроси, засягащи правото на интелектуална собственост, защитата на данните, защитата на потребителите, киберсигурността, поверителността на информацията;
- развитие на умения и изграждане на капацитет, сътрудничество и споделяне на знания между африканските страни.

Важно е да се отбележи, че развитието на уменията трябва да е насочено както към частния сектор, така и към политиките и законодателите, а бъдещата стратегия за континентална електронна търговия да се основава на инициативите на регионалните интеграционни общности и да гарантира съгласуваност между националните, регионалните и континенталните инициативи. Държавите членки трябва да се стремят да осигурят създаването на необходимата инфраструктура за подкрепа на електронната търговия, включително нагряждане или подобряване на телекомуникационната инфраструктура за осигуряване на широколенов достъп (ЕСА, 2019).

Все още не е постигнат консенсус по отношение на включването на електронната търговия в рамката на Африканската континентална зона за свободна търговия. Основна предпоставка за неговото осъществяване е да се извърши достоверен анализ на този вид търговия в Африка, както и да се предостави конкретен мандат за това на министрите на търговията в съответните държави. Необходимо е африканските страни да насочат вниманието си към електронната търговия, като основната цел трябва да е използването на потенциалния ѝ принос за увеличаване на вътрешноконтиненталната търговия и за реализация на цялостна структурна трансформация на Африка чрез ясни и всеобхватни стратегии (Foster and Azmeh, 2018).

Отворен остава въпросът как и дали електронната търговия да бъде включена в AfCFTA. Налице са и някои сериозни проблеми по отношение на дигиталното разделение – ненадеждно снабдяване с електроенергия, лоши телекомуникационни мрежи, липса на широколенов достъп до интернет, високи разходи за достъп до интернет, както и свързаните с тях въпроси, засягащи

уменията, логистиката и мерките за улесняване на търговията. Въпреки това обаче електронната търговия бързо се възприема и се интегрира в публичния и в частния сектор в африканските държави.

Влияние на нововъзникващите технологии върху производството и върху веригите за доставки

Нововъзникващите технологии като изкуствения интелект (AI), интернет на нещата (IoT) и блокчейн променят производствените процеси и глобалните вериги за доставки. Управляваната от AI автоматизация подобрява ефективността и прецизността в производството, което води до оптимизиране на производствените процеси. IoT свързва устройства по веригата на доставки, позволявайки наблюдение в реално време, предсказуема поддръжка и вземане на решения, базирани на данни. Блокчейн технологията гарантира прозрачност, проследимост и сигурност в трансакциите по веригата за доставки, намалявайки рисковете, свързани с измами и фалшифициране.

Тези нововъзникващи технологии допринасят за еволюцията на веригите за производство и за доставки, като насърчават устойчивостта и адаптивността. Могат да бъдат проследени множество казуси от отрасли, възприемащи технологични иновации, които предоставят осезаеми примери за това как предприятията използват подобни инструменти, за да подобрят конкурентоспособността си и да се справят със сложността на световната търговия. Разбирането на ролята на технологията при оформянето на структурите на веригата за производство и доставки е наложително за заинтересованите страни, които искат да се възползват от предимствата на тези трансформиращи сили.

2. Устойчивост и предизвикателства, свързани с околната среда

Нарастващото осъзнаване на важността на екологичната устойчивост оказва влияние върху структурата на световната търговия. Устойчивите практики се превръщат в ключови съображения както за бизнеса, така и за потребителите (Бобева и др., 2023). Екологичната устойчивост се очертава като определящ фактор при оформянето на търговските модели.

Възходът на зелените търговски политики и регулации отразява глобалния ангажимент за справяне с изменението на климата и за насърчаване на устойчивото развитие (Желязкова, 2020). Държавите и предприятията, които възприемат екологично отговорни практики, печелят конкурентно предимство на международния пазар (Спасова, 2024; Zhelyazkova, 2024). Анализирането на пресечната точка между екологичните съображения и търговските структури дава представа за развиващия се пейзаж на глобалната търговия, където устойчивите практики стават неразделна част от процесите на вземане на решения от бизнеса и от политиките (Съботинова, 2015).

Глобалните вериги за доставки са все по-уязвими към екологични предизвикателства, включително изменение на климата, екстремни метеорологични явления и недостиг на ресурси. Предприятията и нациите адаптират своите стратегии за участие във веригите за доставки, за да повишат устойчивостта и да неутрализират ефектите от несигурността на околната среда. Развитието на кръговата икономика, отговорните практики за снабдяване и екологичните логистични решения са примери за мерки, предприети за справяне с рисковете за околната среда в глобалните вериги за доставки (Желязкова, 2017).

Глобалното осъзнаване, свързано с устойчивостта на околната среда, все повече влияе върху структурата на

международната търговия. Бизнесът и нациите осъзнават необходимостта от възприемане на устойчиви практики, които минимизират въздействието върху околната среда (Георгиева и Брънзова, 2024). Устойчивите практики обхващат спектър от усилия, включително екологични производствени методи, енергийно ефективен транспорт и спазване на строги екологични разпоредби. Устойчивостта придобива все по-значима роля при формирането на моделите на търговските политики.

Възприемането на устойчиви практики се превръща в стратегически императив за бизнеса, който се стреми да се приведе в съответствие с предпочитанията на потребителите и да отговори на развиващите се регулаторни стандарти (Ангелова, 2024). Интегрирането на устойчивостта в производствените процеси и във веригите за доставка е не само отговор на пазарните изисквания, но и проактивна мярка за смекчаване на рисковете за околната среда.

Глобалните вериги за доставки, които са ключови артерии на международната търговия, са все по-податливи на екологични предизвикателства. Изменението на климата, екстремните метеорологични явления и недостигът на ресурси създават рискове, които могат да нарушат потока на стоки през границите.

Стратегиите за устойчивост включват развитие на зелени и на кръгови бизнес модели, както и отговорни практики за снабдяване и за внедряване на екологични логистични решения (Димова и Карпузова, 2024). Кръговите икономики дават приоритет на намаляването на отпадъците и на максимизирането на живота на продуктите, като допринасят за по-устойчив и ресурсно ефективен подход към производството и към потреблението. Отговорните практики за снабдяване са свързани с етичен и екологично осъзнат избор при доставките, гарантирайки, че вери-

гите за доставки се придържат към високи стандарти за устойчивост.

Увеличава се значението на включването на устойчивостта в стратегическото планиране на бизнеса и в изготвянето на политики на нациите. Чрез насърчаване на устойчиви вериги за доставки, които отчитат рисковете за околната среда, заинтересованите страни могат да допринесат за развитието на по-устойчива и адаптивна глобална търговска система. В епоха, белязана от повишаващо се екологично съзнание, интегрирането на тези съображения се превръща не само в конкурентно предимство, но и в основен аспект на отговорни и ориентирани към бъдещето производствени и търговски практики (Карпузова, 2022).

3. Социална и културна динамика

Разноцветният гоблен на световната търговия е сложен от изтъкан от нишките на различни култури, които се отразяват върху предпочитанията на потребителите и върху търговските модели.

Културните влияния играят основна роля при формирането на търсенето на определени стоки и услуги, като допринасят за уникалния характер на международната търговия. Разглеждайки въпроса как културните фактори въздействат върху избора на потребителите и върху видовете продукти, търгувани на глобалната сцена, може да се обобщи накратко, че предпочитанията на потребителите, водени от културни норми, традиции и ценности, допринасят за диверсификацията на световната търговия. Бизнесите, които разбират и се адаптират към тези културни нюанси, печелят конкурентно предимство. Проучването на успешни пазарни навлизания и адаптации, базирани на културни прозрения, предлага ценни уроци за фирми, които искат да процъфтяват в културно разнообразен глобален пазар.

Културният обмен, улеснен от увеличената свързаност и комуникация, има дълбоко въздействие върху световната търговия. Обменът на идеи, тенденции и културни практики влияе върху поведението на потребителите и създава нови възможности за бизнеса. Той насърчава динамично и развиващо се глобално търсене, а това предизвиква промени в динамиката на търговията и в пазарните тенденции. Глобализацията на популярната култура, дължаща се на възхода на социалните медии и на дигиталните платформи, създава споделено глобално съзнание. Тази споделена култура оказва ефект върху предпочитанията на потребителите по целия свят, вследствие на което определени продукти и тенденции придобиват глобална популярност. В такъв смисъл разбирането на механизмите на културния обмен и тяхното въздействие върху поведението на потребителите е много важно, защото дава представа за адаптивните стратегии, необходими на бизнеса, за да остане релевантен и конкурентен на глобалния пазар.

Социалната отговорност и етичните съображения се очертават като критични детерминанти при формирането на международните търговски структури. Потребителите и заинтересованите страни все повече дават приоритет на бизнеса, който демонстрира ангажимент към етичните практики, към справедливите трудови стандарти (Хаджичонева, 2024) и социалната отговорност. Във връзка с това става наложително фирмите и нациите да могат да се ориентират в пресечната точка на социалните ценности и международната търговия. Прилагането на справедливи търговски практики, спазването на етичните трудови стандарти и насърчаването на устойчиви и социалноотговорни бизнес модели допринасят за положителен имидж на световния пазар. Успешното интегриране на социалната отговорност в бизнес моделите (Маринова, 2021) подчертава нарастващото значение на етичните съображения при

формирането на търговските структури и насочва вниманието към необходимостта бизнесът да съумее да се приспособи към обществените ценности, за да постигне устойчив успех на глобалния пазар.

ГЛАВА ШЕСТА

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИ И ГЕОИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА СТРУКТУРНИТЕ ПРОМЕНИ В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

*Най-добрият начин да се насърчи новият
световен ред е да се свържат икономиките,
да се създадат зависимости, така че да се
защитаваме взаимно*

Хенри Кисинджър

Разбирането на взаимодействието между геополитическите събития и световната търговия е от решаващо значение за политиците, които се стремят да насърчат стабилна и устойчива международна търговска система, особено по време на криза.

В тази глава са изследвани геополитическите и геоикономическите фактори, които определят структурните промени в световната икономика, особено в контекста на кризите и динамиката на международната търговия. Открито е влиянието на дисбалансите в световната търговия, на пандемията от COVID-19 и на геополитическото напрежение върху търговските споразумения и икономическите политики. Основните въпроси, на които е обърнато внимание, са:

- Как се проявяват дисбалансите в световната търговия след финансовата криза от 2008 г. и пандемията от COVID-19?
- По какъв начин геополитическото напрежение влияе върху формирането и върху разпадането на търговските съюзи и политики?
- Какви са последиците от продължаващите геополитически конфликти върху структурата и върху моделите на международната търговия?
- Как държавите могат да се адаптират към променящия се геополитически пейзаж, като същевременно гарантират устойчиви и справедливи търговски практики?

1. Множественост и управление на кризи

Глобални търговски дисбаланси в контекста на световната финансова криза и перспективите за тяхното преодоляване

Глобалната финансова криза от 2008 г. оказва дълбоко въздействие върху световната търговия, което предизвиква смущения в търсенето, във веригите за доставки и на финансовите пазари. Анализирането на търговските дисбаланси, възникнали по време на и след кризата, включва изследване на фактори като валутните колебания, промените в поведението на потребителите и неравномерното разпределение на икономическите шокове. Разбирането на основните причини за тези дисбаланси е от съществено значение за разработването на ефективни политики за смекчаване на тяхното въздействие върху световната търговия.¹²

Перспективите за преодоляване или за изостряне на глобалните търговски дисбаланси се влияят от различни икономически, геополитически и политически фактори. Оценката на потенциалните решения включва разглеждане на механизми за възстановяване на търговския баланс, справяне със структурни проблеми и насърчаване на приобщаващ растеж за конвергенция (Рангелова и др., 2021). Тази дискусия е от решаващо значение за политиките, които се стремят да формулират стратегии, благоприятстващи за създаването на по-устойчива и справедлива глобална търговска система.

Въздействието на пандемията от COVID-19 и структурните промени в световната търговия

През 2020 г. светът преминава през нов, невиджан готовгава шок – пандемичната криза с COVID-19, която оказва

¹² За обстоен анализ на посткризисната световна икономика и мястото на България в нея вж. Панушев и др. (2020).

Влияние върху всички аспекти на развитието – демографски, социални, икономически, търговски и т.н. Все още не са ясни измеренията на икономическото въздействие, което пандемията ще има върху световното стопанство и върху международната търговия, но може да се предполага, че ефектите ще са дълготрайни и ще доведат до сериозни изменения в икономическата среда и във философията и практиката на бизнеса, особено когато е свързан с международен елемент.

Пандемията от COVID-19 предизвика промени в световната икономика в редица направления. Най-видимите проявления са намаляващата икономическа активност, ограничаването на транспортната свързаност, нарастването на безработицата, спадът в цените на петрола, както и ускореното дигитализиране на някои сектори. Глобалната търговия беше нарушена в безпрецедентен мащаб – засегнати бяха веригите за доставки, моделите на търсене и движението на стоки и услуги. Анализът на структурните промени, предизвикани от пандемията, включва изследване на измененията в потребителското поведение, на ускорената цифровизация и на трансформациите в глобалните производствени и дистрибуторски мрежи. Разбирането на тези промени би помогнало на бизнеса и на политиците да се адаптират към новото нормално в международната търговия (Костадинов и Стоилов, 2020).

Дългосрочните последици от пандемията от COVID-19 върху глобалните търговски политики и практики са многостранни. Оценяването на трайните ефекти изисква да бъдат разгледани промените в стратегиите за управление на риска, ролята на технологиите в улесняването на търговията и да се направи преоценка на устойчивостта във веригите за доставки. Политиците трябва да се адаптират към тези промени, като гарантират, че търговските политики отговарят на променящите се предизвикателства и възможности в един свят, претърпял пандемия.

В следващия казус¹³ е представен кратък преглед на наблюдаваните в течение на пандемичната криза посоки, към които се ориентира световното стопанство, както и някои предвиждания за близкото бъдеще, като всичко това е обвързано с отчетените вече общи тенденции на развитие на глобалната икономика. Проследено е въздействието на пандемията върху международната търговия в световен мащаб, след което са обобщени тенденциите във външната търговия на България през 2020 г., както и първите оценки и очаквания за краткосрочните и дългосрочните ефекти на пандемията, демонстриращи някои много ясни признаци за сериозна реорганизация на световната икономическа география.

Въздействие на COVID-19 върху международната търговия на глобално и на национално ниво

Какво се случи по света?

Пандемията избухва в условията на продължителен застои на световната търговия след финансовата криза от 2008–2009 г. Докато между 1990 и 2007 г. обемът на търговията със стоки нараства със среден темп от 6,2% годишно, между 2012 и 2019 г. той се увеличава едва с 2,3% годишно. Аналогично, дялът на износа на стоки и услуги в глобалния БВП, който през 2008 г. достига исторически връх от 31%, от 2015 г. досега е около 28%.

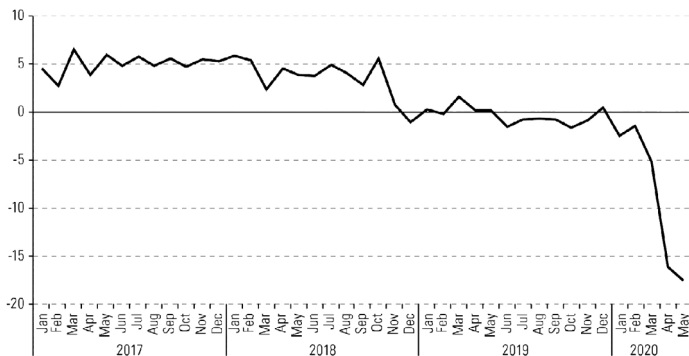
Бързото разпространение на COVID-19 и мерките, предприети от правителствата за неговото ограничаване, имат сериозни последици за големите световни икономики. Засегнати са (а дори и спрени) много производствени дейности – първо в Азия, а след това в Европа, Северна Америка и в останалия свят. Това предизвиква рязко нарастване на безработицата, особено в САЩ,

¹³ Публикуван в Маринов, 2021b.

последвано от свиване на търсенето на стоки и услуги. На този фон през 2019 г. очакванията са, че през 2020 г. глобалният БВП ще регистрира най-рязкото си свиване след Втората световна война (World Bank, 2020).

През май 2020 г. обемът на световната търговия със стоки намалява със 17,7% в сравнение със същия месец през 2019 г. (Фигура 5). Снагът през първите пет месеца на годината се усеща навсякъде по света, но засяга особено силно износа от САЩ, Япония и Европейския съюз. Китайската икономика се свива по-малко от средното за света, тъй като страната успява да осъществи контрол над огнището на зараза и отваря икономиката си сравнително бързо. Най-засегнатият развиващ се регион са Латинска Америка и Карибите.

Фигура 5. Годишна промяна в стойността на световната търговия със стоки, януари 2017–май 2020 г. (%)



Източник. Varcena and Cimoli, 2020: 2.

Глобалните стойностни вериги са основният канал за предаване на ефектите от пандемията към глобалната търговия. Мерките, предприети от Китай през януари (временното затваряне на провинция Хубей и на националните граници), водят до спиране на износа на суровини за автомобилната, електронната, фармацевтичната

и медицинската промишленост. Това принуждава предприятията в Северна Америка, Европа и останалата част от Азия да спрат дейността си за няколко седмици заради липсата на алтернативни доставчици, тъй като Китай е водещият износител на части и компоненти в света с 15% от глобалните доставки до 2018 г.

От март 2020 г. Китай постепенно отваря икономиката си и предприема стъпки за нормализиране на износа. Първоначалният шок на предлагането в световната търговия постепенно се усложнява от шока на търсенето, настъпил като резултат от мерките за ограничаване на разпространението на вируса, приети в Европа, а по-късно и в Северна Америка и в останалите части на света.

През второто тримесечие на 2020 г. обемът на световната търговия със стоки намалява с около 18,5% в сравнение със същия период на 2019 г. Така очакванията са спадът през първото полугодие на 2020 г. да бъде около 11%. Това предполага свиването на световната търговия през 2020 г. да бъде по-близо до „оптимистичните“ прогнози, които варират от -13% (подобно на годишния спад през 2009 г.) до -32% (WTO, 2020a). Сблъскването на тези прогнози зависи от развитието на пандемията през втората половина на годината, особено в Съединените щати, където процентите на заразени продължават да се увеличават.

Пандемията и усилията за ограничаването ѝ се засилват през втората половина на март. През април и май в повечето страни изцяло влизат в сила строги мерки за социална дистанция и ограничения за пътуване и транспорт, но впоследствие въведените мерки постепенно се смекчават. Това развитие се отразява в различни икономически показатели, които, взети заедно, предполагат, че през второто тримесечие на 2020 г. търговията може да достигне най-ниските си нива. Между 5 януари

и 18 април глобалните търговски полети, превозващи значително количество международни въздушни товари, намаляват с близо три четвърти (-74%), но след това нарастват с 58% до средата на юни. Пропускателната способност на контейнерния транспорт също се възстановява частично през юни в сравнение с май. Междувременно след рекорден спад през април през май започват да се възстановяват и индексите на нови поръчки за износ (WTO, 2020a). Трябва да се има предвид, че тези ръстове следват най-големия (или почти) спад в историята, което изисква внимателното им наблюдение, преди да се стигне до окончателни заключения относно възстановяването.

Какво се случи в България?

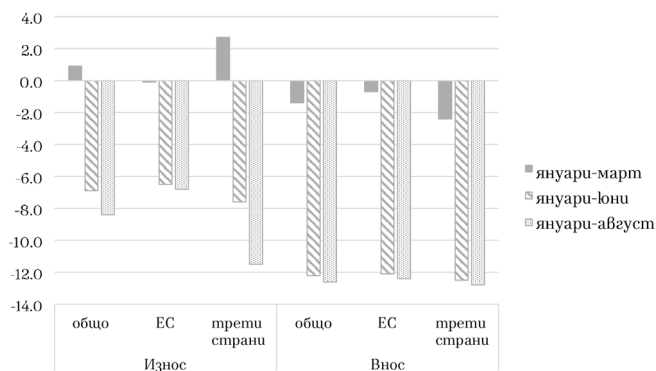
Значителното влошаване на глобалната макроикономическа конюнктура вследствие на разпространението на COVID-19 и мерките за ограничаването му оказва силно негативно влияние върху външнотърговските потоци на България.

Тенденцията, наблюдавана от 2018 г., към плавно увеличаване на дела на вноса на стоки от ЕС в България се запазва и от началото на 2020 г. За първите две тримесечия на 2020 г. вносът на стоки от държави – членки на ЕС, нараства с 2,6% спрямо съответния период на 2019 г., като най-голям принос за растежа имат Гърция и Румъния. Същевременно вносът от страните извън ЕС за периода януари–юни 2020 г. се понижава с 4,3% на годишна база.

През месеците от януари до август 2020 г. от България са изнесени стоки на обща стойност 35,2 млрд. лв., което е с 8,4% по-малко в сравнение със същия период на 2019 г. (Фигура 6). През август 2020 г. общият износ на стоки възлиза на 4,1 млрд. лв. и намалява с 15,1% спрямо съ-

щия месец на предходната година. Експортът на стоки от България за трети страни спада с 11,5% в сравнение със същия период на 2019 г. и е на стойност 12 млрд. лева. Основни търговски партньори на България са Турция, Китай, Обединеното кралство, Съединените американски щати, Сърбия, Руската федерация и Република Северна Македония, които формират 54,1% от износа за трети страни. През август 2020 г. износът на стоки от България за трети страни спада с 25,8% спрямо същия месец на предходната година и е в размер на 1,3 млрд. лева.

Фигура 6. Изменение в стойностния обем на износа и на вноса на България през периода януари–август 2020 г. спрямо същия период на предходната година



Източник. Изчисления на автора по данни на НСИ, 2020.

През януари–август 2020 г. общо в страната са внесени стоки на стойност 37,8 млрд. лв., или с 12,6% по-малко спрямо същия период на 2019 г. През август 2020 г. общият внос на стоки намалява с 10,5% спрямо същия месец на предходната година и възлиза на 4,5 млрд. лева. Вносът от трети страни от януари до август 2020 г. се понижава с 12,8% в сравнение със същия период на 2019 г. и е на стойност 14,6 млрд. лева. Най-голям е стойностният

обем на стоките, внесени от Турция, Руската федерация, Китай и Сърбия. През август 2020 г. вносите от трети страни спада с 9,6% спрямо същия месец на предходната година и е в размер на 1,7 млрд. лева.

През януари–август 2020 г. при износа на стоки от България за трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, най-голям ръст в сравнение със същия период на 2019 г. е отбелязан в секторите „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (56,1%) и „Храни и живи животни“ (14,4%). Най-чувствителен спад се наблюдава в сектор „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (54,6%). При вноса на стоки от трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, през разглеждания период най-значително увеличение спрямо тези месеци на 2019 г. е отчетено в секторите „Необработени (сурови) материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“ (66,7%) и „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (37,4%). Най-голямо намаление се наблюдава в сектор „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (50,4%).

Общото външнотърговско салдо е отрицателно през периода януари–август 2020 г. и е на стойност 2,6 млрд. лева. През август 2020 г. то също е отрицателно, като стойността му е 430 млн. лева. През разглеждания период и външнотърговското салдо с трети страни е отрицателно и е в размер на 2,6 млрд. лева, а през август 2020 г. стойността му възлиза на 413,6 млн. лева.

Какви бяха очакванията?

Поглеждайки напред към следващата година, се предполага, че търговията ще расте с по-бавен от очакваното темп на икономическо възстановяване. Изборът на правилна парична, фискална и търговска политика ще

изграе важна роля за определяне на скоростта на възстановяване.

Перспективите за световната икономика през следващите две години оставаха много несигурни. Това се отрази в диапазона на оценките на БВП от различните международни организации, като в някои случаи се разчиташе на множество сценарии. Световната банка, ОИСР и МВФ публикуваха прогнози, показващи значително забавяне на световната търговия и на икономическия растеж. В общи линии, всички те бяха в съответствие с прогнозата на СТО за текущата година (WTO, 2020a). Прогнозите на други международни организации за 2020 г., свързани с БВП, също бяха все по-негативни, въпреки че по отношение на търговията те предполагаха по-слабо отрицателен отговор на намаляващия растеж на БВП, отколкото по време на глобалната финансова криза от 2008–2009 г.

Еластичността на търговията към промените в доходите може да бъде измерена чрез съотношението между нарастването на обема на търговията със стоки и реалния растеж на БВП. Предполагаемата еластичност по оптимистичната прогноза на СТО за 2020 г. беше 5,3, т.е. колкото наблюдаваната по време на финансовата криза. Ако обаче световният БВП се свие с повече от изчисленияте от Световната банка 5,2%, а търговията намалее с над 13,4%, еластичността щеше да бъде едва 2,6. По-ниската еластичност означава, че търговията няма да зависи толкова силно от намаляването на доходите.

Очакваше се пандемията да ускори две взаимосвързани насоки на развитие, които вече се оформяха в световната икономика. Първата е засилващата се роля на развиващите се държави и свързаното с това намаляване на взаимозависимостта в производството, търговията и технологиите между големите световни икономики, особено между САЩ и Европа, от една страна, и Китай,

от друга. Втората е тенденцията към световна търговия, която е по-малко отворена, по-силно повлияна от съображения за геополитическа и национална сигурност, с по-чести спорове и с отслабено многостранно регулиране. Резултатът като цяло няма да доведе до обръщане на глобализацията, а до по-регионализирана световна икономика, организирана около три основни производствени центъра: Северна Америка, Европа и Източна и Югоизточна Азия.

Наред с това се увеличиха и протекционистичните мерки и настроения: „...запазват се протекционистичните тенденции на нарастване на броя на прилаганите от страните ограничителни търговски мерки, както и броя на страните, които ги въвеждат... За разлика от предходните години обаче през 2020 г. въведените мерки са временни и обвързани с продължителността на пандемията. Прегвиг очакванията за развитие на ситуацията е вероятно повечето от тях да продължат да действат поне за следващите 18 месеца“ (Коликова, 2020).

Прогнозите за България сочеха, че съществуват 60% вероятност спадът на реалния брутен вътрешен продукт през текущата година да е в интервала от -4,1 до -13,1%. Според централната прогноза спадът на икономиката на България с 8,5% през 2020 г. ще се определя главно от понижение на частното потребление (принос с -3,4 процентни пункта) и на инвестициите в основен капитал (принос с -3,2 процентни пункта), но в по-малка степен от негативния принос на нетния износ (с -2,6 процентни пункта) (БНБ, 2020).

Очакванията за третото и за четвъртото тримесечие на 2020 г. бяха реалният износ на стоки да се понижи значително на годишна база под влияние на по-слабото външно търсене поради разпространението на COVID-19 в основните търговски партньори на Бълга-

рия. Предвиждаше се приносът на нетния износ за растежа на реалния БВП през 2020 г. да бъде отрицателен. По отношение на външното търсене на български стоки и услуги през второто тримесечие на 2020 г. прогнозата беше то да се понижи значително както на верижна, така и на годишна база, което ще отразява разрастването в глобален мащаб на пандемията от COVID-19 и на мерките, въведени от редица страни за ограничаване на разпространението на заразата. При допускане за постепенно смекчаване в световен мащаб на обхвата и строгостта на въведените мерки през втората половина на годината се очакваше да започне постепенно възстановяване на външното търсене на български стоки и услуги на верижна база, но то да остане под нивата си от съответния период на 2019 г. В резултат от тези тенденции през 2020 г. се предвиждаше външното търсене да се понижи с 13,3%, след което да нарасне с 8,1 и 5,4% съответно през 2021 и 2022 г. (БНБ, 2020).

Пандемията от COVID-19 оказва сериозен негативен ефект върху търговията между страните. Намаляването на производството, затворените граници и нарушените вериги на доставки предизвикват спад в търговската активност през 2020 г. Въпреки че впоследствие страните започват да възстановяват търговията, този процес не протича равномерно.

Пандемичната криза дава ясен знак за необходимостта от сериозна реорганизация на световната икономическа география и по-специално показва все по-важната роля на регионите. Ето защо по-задълбочената регионална интеграция трябва да бъде съществен компонент на всяка стратегия за преодоляване на кризата. Като се има предвид решаващото значение на регионалния пазар за производствения износ на малките и на средните фирми износители, координираните действия за реактивиране на вътрешнорегионалната

търговия навсякъде по света могат да смекчат загубите, а стремежът към и стимулирането на повишаването на ефективността и ефикасността на производствената и на експортната структура е може би най-позитивното наследство, което пандемията от COVID-19 ще остави след себе си.

При разработването и прилагането на мерки за борба с негативните последици от кризата е важно да се обърне внимание и на потенциалните средносрочни и дългосрочни ефекти върху търговията, тъй като е твърде възможно в действие да влязат принципите на „бомба със замесител“ (прилагането на инструменти, които отлагат негативните последици) и на „ефекта на доминото“ (пренасянето на отрицателни трендове от една фирма към останалите, от един отрасъл в други и между отделните държави), които трябва да се вземат предвид при оценката на риска и при предприемането на действия от страна както на държавата, така и на фирмите.

2. Въздействие на геополитическото напрежение върху търговските съюзи

Геополитическото напрежение има дълбоко въздействие върху изграждането и разпадането на търговски съюзи, формирайки структурата на световната търговия. Напрежението между нациите или регионалните блокове може да предизвика промени в търговските политики, в тарифите и санкциите. Пример са продължаващите търговски спорове между големите икономики като Съединените щати и Китай, които водят до налагане на мита и до съответните контрामерки, променяйки глобалните вериги на доставки и търговски модели. Взаимната връзка между политическите отношения и търговските съюзи е неразделна част от международната търговия и показва колко е важно постигането на благоразумно равновесие между дипломатически съображения и икономически интереси.

Геополитическият пейзаж оказва влияние върху желанието на нациите да участват в търговски споразумения за сътрудничество или да прибягват до протекционистични мерки. Изследването на исторически и на съвременни случаи на геополитическо напрежение дава представа за устойчивостта и за адаптивността, необходими в пределите на глобалната търговска рамка. Връзката между икономическата взаимозависимост и геополитическото съперничество оформя стратегическите решения на нациите, като в крайна сметка въздейства върху хода на международната търговия.

Геополитическите събития служат като критични инфлексни точки, които отекват в цялата световна търговия. Могат да бъдат използвани редица казуси, които предлагат подробно изследване на конкретни събития, показвайки техният ефект върху търговските структури и върху международната търговия. Примерите включват последиците от регионалните конфликти, налагането на икономически санкции и дипломатическите спорове, които прекъсват установените търговски пътища. Анексирането на Крим от Русия, последвалият конфликт в Украйна и отскорошните военните действия в Близкия изток са ярка илюстрация на това как в наши дни геополитическото напрежение засяга търговските отношения и предизвиква преоценка на уязвимостта на веригата за доставки.

Чрез проучването на подобни казуси се формира нюансирано разбиране на сложните връзки между геополитическите събития и глобалните търговски последици. Тези анализи осветляват ролята на дипломацията, на международното право и на икономическата стратегия в отговорите на геополитическите предизвикателства. Чрез анализиране на конкретни примери заинтересованите страни получават ценна представа за устойчивостта на търговските мрежи и за адаптивността, необходима за справяне с геополитическата несигурност.

Политическата стабилност е крайъгълен камък за насърчаване на международната търговия – тя осигурява необходимите условия за икономическо сътрудничество и за устойчива търговия. Държавите, характеризиращи се със стабилна политическа среда, са по-привлекателни за инвеститорите, защото това улеснява преките чуждестранни инвестиции и установяването на глобални вериги за доставки. Обратно, политическата нестабилност може да наруши търговските дейности, тъй като създава несигурност за бизнеса и за инвеститорите.

Ролята на политическата стабилност се простира отвъд вътрешните съображения, достигайки до международните възприятия за надеждността на нацията като търговски партньор. Ето защо политиците и лидерите трябва да се стремят да намерят деликатния баланс между националните интереси и глобалното сътрудничество, за да насърчат среда, благоприятна за международна търговия. В това отношение е много важно да бъде анализирано историческото и съвременното значение на политическата стабилност в търговските взаимоотношения – така може да се получи стойностна представа за предпоставките за устойчива глобална търговска структура. В свят, белязан от геополитически сложности, стабилността на политическите институции се очертава като критичен фактор, който влияе върху контурите на международната търговия.

ГЛАВА СЕДМА

ЕВОЛЮЦИЯТА НА ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВИЯ: ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ В ТРАНСФОРМИРАЩАТА СЕ СВЕТОВНА ИКОНОМИКА

Насред хаоса винаги има и Възможност

Сүн Дзъ



Еволюцията на световната търговия представлява както предизвикателство, така и възможност, отразявайки промените в динамиката на властта и необходимостта от адаптивни стратегии между държавите, за да процъфтяват в една бързо преобразуващата се икономическа среда.

В тази глава са анализирани значителните промени, които настъпват в световната търговия през периода 2004–2023 г. поради глобализацията и взаимодействие на различни икономически фактори. Фокусът е върху начина, по който утвърдените икономики отговарят на предизвикателствата, докато нововъзникващите затвърждават позициите си в международната търговия, като е подчертано въздействието на кризите и на геополитическите промени. Стремежът е се да отговори на следните ключови въпроси:

- Какви са последиците от променящите се икономически условия върху моделите на световната търговия?
- Как възходът на нововъзникващите икономики променя динамиката на световната търговия и структурата на международната търговия?
- Как неотдавнашните кризи повлияват на търговските отношения между големите икономики?
- Какви стратегии приемат водещите икономики, за да се справят с предизвикателствата и да се възползват от новите възможности в променящия се пейзаж на световната търговия, и какво е тяхното отражение върху търговските им обороти?

Глобализацията и промените в международната търговия са причина за значителни трансформации, които поражат нови реалности за държавите. Водещи икономики като Китай и САЩ са изправени пред предизвикателства, докато някои нововъзникващи като Индия и Бразилия успяват да се утвърдят на сцената на международната търговия, привлекателни за инвеститори и за партньори. Тези нововъзникващи икономики демонстрират устойчив растеж, адаптивност и иновационен потенциал, което им предоставя възможност да разширят влиянието си в световната търговия.

Търговските потоци между различните държави не само се увеличават, но и се видоизменят тяхната структура и посоки на движение. Развитието на технологиите, промените в икономическите условия, политическата нестабилност и здравните кризи като пандемията от COVID-19 оказват влияние върху търговските отношения. За да се проследи и анализира как се променят износът и вносът на 15 ключови икономики, на които се пада значителен дял от световния търговски оборот (70-75%), са проучени данни, събрани през последните двадесет години, т.е. отнасящи се за периода 2004–2023 г. Всички използвани данни са собствени изчисления на автора въз основа на информация за вноса и за износа от изчисления на Международния търговски център, базирани на статистиката на ООН COMTRADE, извлечена на 1 октомври 2024 г.

Анализът се фокусира върху търговските траектории на водещите икономики в световната търговия, като са разгледани основните тенденции и развития в техния износ и внос. Въз основа на данни за вноса, износа и търговията за изследвания период е очертано как тези водещи държави са адаптирали икономическите си стратегии в отговор на колебанията на световните пазари, нарушенията във веригата на доставки и външния натиск, каквито са например търговските войни и тревогата за околната среда. От

превръщането на Китай в мощна сила в производството и износа на електроника до усилията на страни като Индия и Бразилия да извоюват своето място в световната икономика – представените казуси ще подчертаят различните подходи, предприети от всяка държава.

Навлизайки в търговската динамика на тези държави, е отчетено и въздействието на многобройните кризи през последните десетилетия, които променят контурите на световната търговия, като е обърнато особено внимание на значението на устойчивостта и адаптивността. С помощта на анализ на взаимодействието между търговските политики, пазарните условия и по-широката икономическа среда изследването има за цел да даде представа за бъдещето на международната търговия и за потенциалните предизвикателства и възможности, които могат да възникнат пред тези ключови участници на световната сцена.

1. Основни промени в глобалните търговски потоци

В тази част са представени и проучени конкретните трансформации, които определят по нов начин световните търговски потоци, с акцент върху ролята на ключови държави и региони. Целта е да се предостави информация за това как държавите реагират на новите предизвикателства и възможности, как коригират търговските си стратегии и преосмислят позициите си в глобалната икономическа рамка. Разглеждайки подробно конкретни случаи, изследването се опитва да предложи цялостно разбиране за това как различните фактори са оформили съвременния пейзаж на международната търговия.

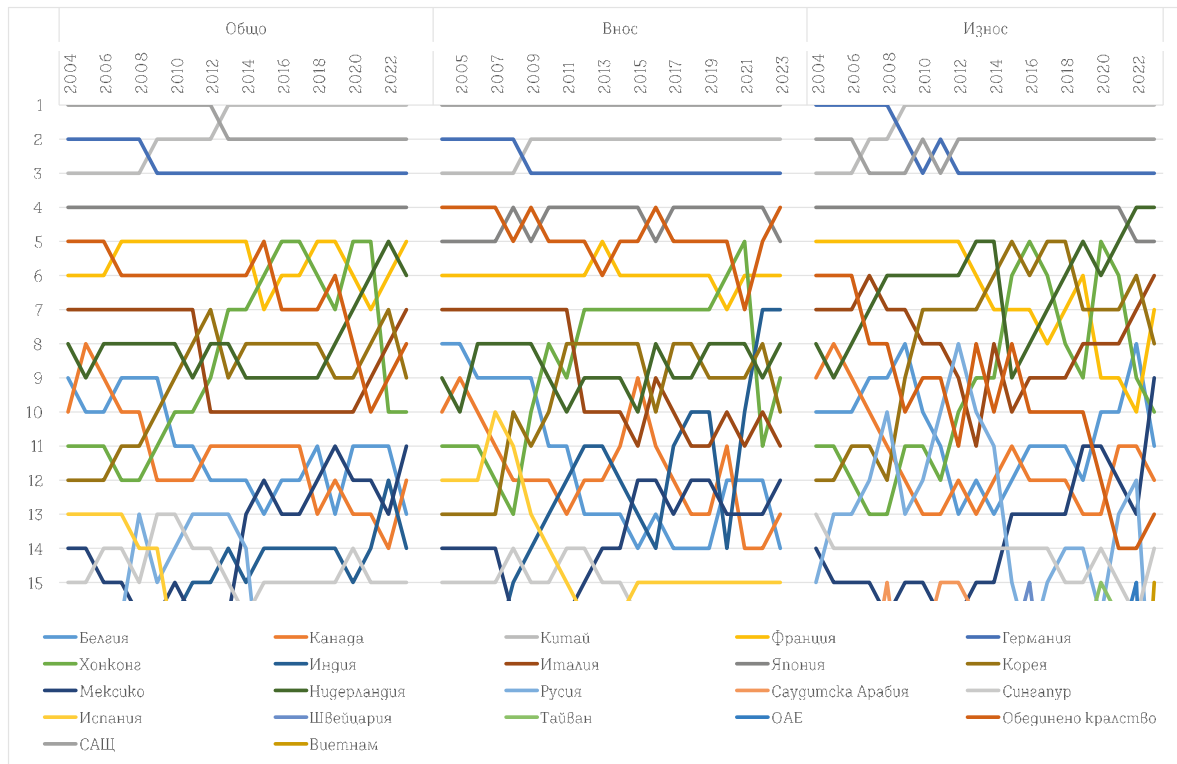
Както беше посочено, извършеният анализа се базира на данни, събрани през последните двадесет години, за да се проследи как се променят износът и вносът на 15 ключови икономики – Китай, САЩ, Германия, Япония, Индия, Франция, Обединеното кралство, Италия, Бразилия, Южна Корея, Ка-

нада, Австралия, Мексико, Испания и Русия. Освен тях в топ 15 по някои показатели (обща търговия, внос или износ) през определени години са и Белгия, Хонконг, Нидерландия, Саудитска Арабия, Сингапур, Швейцария, Тайпе, Обединените арабски емирства (ОАЕ) и Виетнам.

Във Фигура 7, съдържаща пълна ранг-листа на изброените най-големи тържави в световната търговия от 2004 до 2023 г., са представени колебанията и тенденциите в тяхната експортна и импортна дейност. Данните показват, че Китай постоянно се издига в класацията, запазвайки позицията си на глобален лидер в търговията благодарение на експанзивните си производствени възможности и стратегически икономически инициативи. В САЩ, които традиционно са доминираща сила, тенденциите са по-колебливи и отразяват продължаващото търговско напрежение между тях и някои тържави, както и променящите се икономически политики на страната.

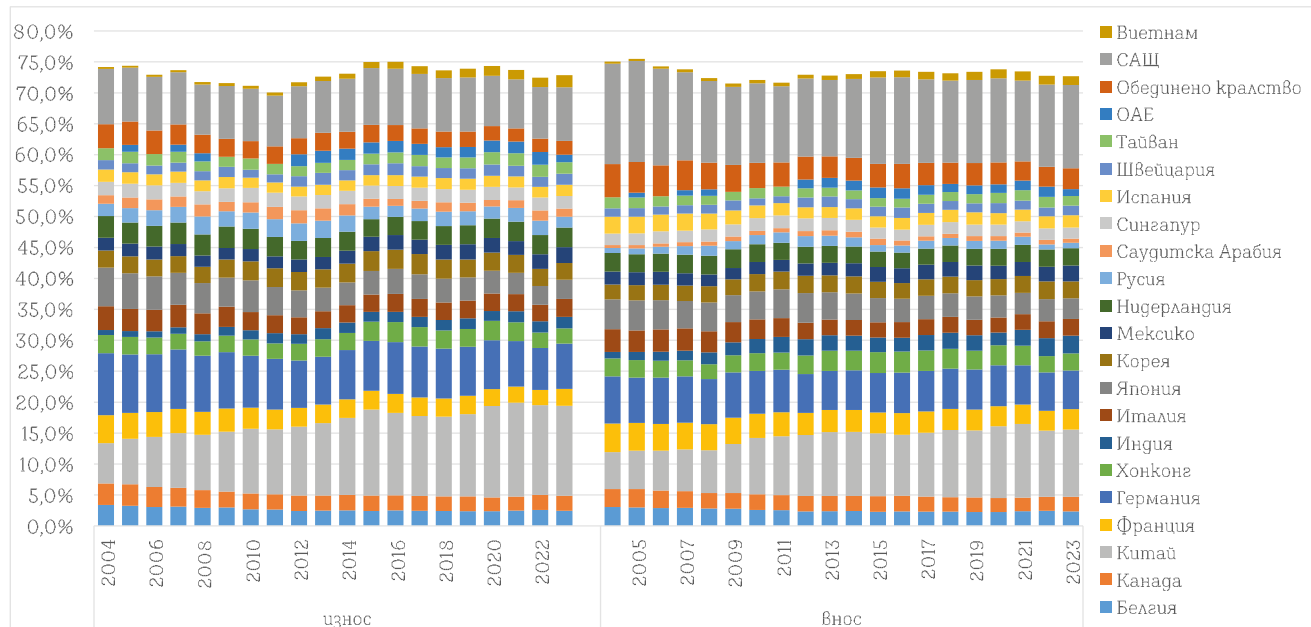
Европейски тържави като Германия и Франция запазват ролята си, като Германия е добре разпознаваема заради силния си експортен сектор, фокусиран върху автомобилите и машините. Нововъзникващите икономики, включително Индия и Бразилия, отбелязват значителен напредък, изкачвайки се в класациите и демонстрирайки иновативен растеж в сектори като технологиите и фармацевтиката. Тези промени подчертават динамичната глобална търговска среда, в която новите участници активно променят динамиката на пазара и се превръщат в предизвикателство за установените йерархии.

Фигура 7. Най-големи държави в световната търговия (2004–2023 г.)



Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Фигура 8. Дял на най-големите страни в световната търговия (2004–2023 г.)



Източник: Собствени изчисления по данни на ИТС.

Във Фигура 8 е показан променящият се дял на най-търгуваните държави в световната търговия през изследвания период, като е очертан дялът на техния износ и внос като процент от общата световна търговия. Данните разкриват значителен и последователен ръст на търговския дял на Китай, който отразява разширяващото се икономическо влияние и стабилния му производствен сектор. През годините процентът на страната в световната търговия значително се е увеличил, което допълнително затвърждава ролята ѝ на ключов фактор на международните пазари.

За разлика от Китай традиционно мощни държави като САЩ и европейски страни като Германия и Франция демонстрират относителна стабилност (макар и с постоянно намаляващ дял в търговските потоци), въпреки че са изправени пред предизвикателства като геополитическо напрежение и икономическо преструктуриране. Нововъзникващите икономики, например Индия и Виетнам, също заслужават внимание с нарастващите си търговски дялове, което показва тяхната засилваща се интеграция в световните вериги за доставки и диверсифицираните им експортни портфейли.

Обобщено казано, представените във Фигура 8 данни подчертават по-широката тенденция на диверсификация в световната търговия – нововъзникващите пазари стават все по-значими, а утвърдените икономики се адаптират, за да запазят конкурентните си предимства.

2. Профили на ключовите участници в световната търговия

В тази част са разгледани индивидуалните профили на същите основни икономики, които формират динамиката на световната търговия от 2004 до 2023 г. Проучвайки икономическите стратегии, силните страни на отделните сектори и търговските политики на тези държави, се добива представа за това как всяка от тях се справя с предизви-

кателствата и с възможностите, предоставяни от развиващия се международен пазар. От впечатляващото издигане на Китай като световен лидер в износа, задвижвано от силния му производствен сектор, до фокуса на Германия върху висококачественото инженерство и устойчивостта – тези профили подчертават различните подходи и адаптации, предприети както от утвърдените, така и от нововъзникващите икономики.

Същевременно тук са изяснени и социално-икономическите и геополитическите фактори, които оказват влияние върху търговската траектория на всяка държава, като по този начин е предложено цялостно разбиране на техните роли и въздействия в екосистемата на световната търговия. Въпреки че не е включен като отделен субект в предходната част, накратко са представени и основните тенденции в търговията на Европейския съюз, който е сред най-сериозните участници в международната търговия с обща търговска политика и позиции.

ЕС¹⁴

Европейският съюз е един от най-големите търговски блокове в света, който има значителен принос за световните търговски потоци. През последните две десетилетия държавите членки, взети заедно, формират приблизително 30-40% от световната търговия, като демонстрират впечатляващ дял както в износа, така и във вноса. Тази забележителна икономическа интеграция позволява на ЕС да използва колективния си пазарен размер за договаряне на търговски споразумения и за повишаване на глобалната си конкурентоспособност. Съюзът се е утвърдил като водещ играч в различни сектори, включително в производството, технологиите и селското стопанство, което го прави жизненоважен партньор за държавите по света.

¹⁴ За обстойно изследване на промените във външнотърговските позиции и Единния пазар на ЕС и въздействието им върху българската икономика вж. Панушев и др. (2024).

Според предоставените данни стойността на износа на ЕС непрекъснато се покачва и до 2023 г. достига приблизително 7,14 трилиона евро в сравнение с 2,97 трилиона евро през 2004 г. През разглеждания период вносите също се увеличава – съответно от около 2,99 трилиона евро до около 7,03 трилиона евро. Тази траектория на растеж разкрива постоянния ангажимент на Съюза да запази позицията си на важен световен търговски фактор, като същевременно се адаптира към променящите се икономически условия. Търговското салдо на ЕС отразява силните му търговски отношения както с държавите членки, така и със страните извън него, което засилва ролята му на основен център за международна търговия в един развиващ се глобален пазар.

Китай

Китай продължава да затвърждава позицията си на най-голям износител в света, най-вече благодарение на производствените си възможности в областта на електрониката, машиностроенето и текстила. Агресивните инвестиции на страната в инфраструктура и в технологии ѝ позволяват да запази доминиращата си роля в световната търговия въпреки продължаващото търговско напрежение с държави като САЩ. Като ключов участник в международните вериги за доставки търговските политики и икономическите стратегии на Китай оказват силно влияние върху световната търговия.

Данните показват, че общият износ на Китай нараства от приблизително 477 млрд. евро през 2004 г. до над 2,61 трилиона евро през 2023 г. През този период търговските взаимоотношения на страната се разширяват значително, като се наблюдава сериозно повишаване на стойността на износа и на вноса. Макар че в някои години износите на Китай отбелязва известни колебания, например спад през 2009 г., той се възстановява и се увеличава съществено, което е

показателно за устойчивостта и за адаптивността на страната в променящия се глобален търговски пейзаж.

САЩ

Съединените щати остават икономика с решаващо значение в световната търговия, характеризираща се с разнообразна експортна база, която включва технологии, космическа техника, селско стопанство и фармацевтични продукти. През разглеждания период обаче страната е изправена пред предизвикателства като търговски войни и регулаторни промени, които се отразяват върху динамиката на търговията. В резултат от това през последните години се забелязва стремеж към пренасочване на производството и намаляване на зависимостта от чуждестранни вериги за доставки.

По отношение на обема на търговията износът на САЩ бележи значителен ръст, достигайки приблизително 1,1 трилиона евро през 2023 г. в сравнение с около 655 млрд. евро през 2004 г. През този период общият внос също се увеличава, което подчертава двойната роля на страната като основен вносител и износител. Промените в търговските баланси свидетелстват за стабилна икономика, която продължава да се приспособява към външния натиск, като същевременно поддържа силни търговски отношения в световен мащаб.

Германия

Германия е призната за производител с високо качество, особено в автомобилния и в инженерния сектор. Като най-голямата икономика в Европа страната играе стратегически важна роля в търговските политики на ЕС и е известна с експортноориентирания си модел на растеж. Фокусът върху иновациите и върху устойчивото развитие ѝ помага да се адаптира към промените на световния пазар, което я прави лидер в областта на зелените технологии и на модерното производство.

Съгласно проучените данни износът на Германия се е увеличил значително, достигайки около 1,56 трилиона евро през 2023 г. от приблизително 377 млрд. евро през 2004 г. Този ръст е доказателство за силната позиция на страната като ключов износител в сектори като машиностроенето и превозните средства, които заедно съставляват голяма част от общия ѝ износ. Вносът на Германия бележи сходни тенденции, което показва взаимозависимостта между нейната икономика и световните пазари.

Япония

Япония остава е доминираща сила в световната търговия, особено известна със своите автомобилни и електронни продукти. През последните години страната е изправена пред икономическа стагнация и демографски предизвикателства, но продължава да въвежда иновации и да поддържа репутацията си на производител на качествени стоки. Стратегическите търговски споразумения на Япония в рамките на Азиатско-тихоокеанския регион ѝ помагат да намали рисковете и да разшири пазарите си.

Износът на Япония е нараснал от приблизително 454 млрд. евро през 2004 г. до над 815 млрд. евро през 2023 г. През този период японската търговия се характеризира с устойчив растеж, особено в ключови сектори като автомобилостроенето и електрониката. Равнището на вноса също се е повишило, отразявайки нуждата на Япония от суровини за поддържане на нейната икономика, движена от производството.

Индия

Индия се превръща в значим участник в световната търговия с бърз растеж в различни сектори като информационните технологии, фармацевтиката и текстила. Страната се позиционира като фокусна точка за аутсорсинг и непрекъснато увеличава експортните си възможности.

Правителството провежда реформи за подобряване на бизнес средата, за привличане на чуждестранни инвестиции и за стимулиране на експортните стратегии.

Данните сочат, че износьт на Индия се повишава от приблизително 61 млрд. евро през 2004 г. до около 493 млрд. евро през 2023 г. Този ръст се дължи на различни сектори, особено на ИТ услугите, които допринасят изключително много за търговския баланс. При вноса също се наблюдава възходяща тенденция, което показва, че индийската икономика се разширява, а потребителското търсене на стоки и услуги нараства.

Франция

Франция е ключов играч в международната търговия, известен с разнообразната си икономика, богатото си културно наследство и износа на луксозни стоки, селскостопански продукти и технологии. Страната участва активно в търговски споразумения както в рамките на Европейския съюз, така и извън него и по този начин разширява достъпа си до световните пазари. Ангажиментът на Франция към устойчивост и иновации също служи като катализатор за нейната търговска динамика.

Френският износ се е увеличил от около 394 млрд. евро през 2004 г. до около 586 млрд. евро през 2023 г. Значителен е ръстът в сектори като аерокосмическата промишленост, луксозните стоки и селското стопанство. Едновременно с това Франция поддържа силен внос, което отразява високия ѝ капацитет за потребление и търсенето както на суровини, така и на сложни многокомпонентни преработени продукти.

Обединено кралство

В миналото Обединеното кралство е било голяма търговска държава, характеризираща се с износ на финансови услуги и технологии. Излизането му от Европейския съюз

(т.нар. Брекзит) обаче води до промени в търговските му отношения, което налага страната да преговори търговски споразумения не само в рамките на Европа, но и в световен мащаб, фокусирайки се върху засилване на износа в сектори като технологиите и фармацевтиката.

В течение на изследваните 20 години износът отбелязва значителни колебания, като започва от приблизително 285 млрд. евро през 2004 г. и достига до около 480 млрд. евро през 2023 г. Въпреки предизвикателствата, свързани с Брекзит, сред които е и намаленият достъп до европейските пазари, Обединеното кралство се е съсредоточило върху разширяването на търговията с държави извън ЕС, включително увеличаване на износа за държави в Азия и Северна Америка. Секторът на финансовите услуги, макар и традиционно стабилен, е изправен пред конкуренцията на други световни финансови центрове, което оказва влияние върху цялостната динамика на търговията. В същото време вносът на страната остава значителен, което потвърждава ролята ѝ на голям потребителски пазар. През 2023 г. общият внос достига приблизително 646 млрд. евро – това свидетелства, че макар търговските баланси да се колебаят, Обединеното кралство продължава да поддържа силно търсене на чуждестранни стоки, особено в сектори като машиностроене, превозни средства и потребителски продукти.

Италия

Италия е прословута с висококачественото си производство, особено в областта на луксоznите стоки, модата, автомобилостроенето и машиностроенето. Италианската икономика прави впечатление със своето разнообразие – в нея се набляга най-вече на дизайна и на брандинга, което превръща страната в значим играч на международните пазари. Износът често се характеризира със занаятчийски продукти и със стоки с висока стойност, които привличат световната аудитория.

През разглеждания период износът на Италия е нараснал от около 282 млрд. евро през 2004 г. до около 606 млрд. евро през 2023 г. Този ръст е особено силен в сектора на луксозните стоки, който включва международно признати марки в модната и в автомобилната индустрия като „Gucci“ и „Ferrari“. Вносът на страната също се увеличава, което отразява взаимосвързаността ѝ с глобалните вериги за доставки и с търсенето на суровини и компоненти, необходими за нейната производствена база.

Бразилия

Като най-голямата икономика в Южна Америка Бразилия играе жизненоважна роля в регионалната търговия. Нейният експортен портфейл включва селскостопански стоки като соя и кафе, както и минерали и промишлени изделия. Огромните природни ресурси и селскостопанските постижения на страната ѝ осигуряват конкурентно предимство на световните пазари, но същевременно присъщите за нея чести прояви на политическа и икономическа нестабилност могат да влошат положението в това отношение.

Съгласно проучените данни износът на Бразилия от приблизително 147 млрд. евро през 2004 г. е достигнал до над 304 млрд. евро през 2023 г. Това увеличение се дължи основно на селскостопанския сектор, като Бразилия се превръща в един от водещите износители на соя в световен мащаб. Страната обаче е изправена и пред необходимостта да се справи с предизвикателствата, дължащи се на опасения за околната среда и за промени в световното търсене на селскостопански продукти, които могат да повлияят върху нейната търговска динамика.

Южна Корея

Южна Корея се е утвърдила като лидер в областта на технологиите и на производството, особено в електрониката, автомобилната индустрия и корабостроенето. Ико-

номиката на страната се характеризира с иновации и със силно експортноориентиран модел, което я прави важен участник в световните вериги за доставки, най-вече във високотехнологичните отрасли.

Данните сочат, че износът на Южна Корея се е увеличил от около 224 млрд. евро през 2004 г. до близо 706 млрд. евро през 2023 г. Съществен принос за този растеж има технологичният сектор, по-специално полупроводниците и смартфоните. Равнището на вноса също се е повишило значително, тъй като страната търси различни суровини в подкрепа на производствените си отрасли, което е показателно за все по-свързаните глобални търговски отношения.

Канада

Икономиката на Канада е повлияна до голяма степен от наличието на богати природни ресурси, както и от развитието на селското стопанство и на производството. Като член на различни търговски споразумения, включително Споразумението между САЩ, Мексико и Канада USMCA (бившата зона за свободна търговия, в която членуват трите държави, NAFTA), страната се възползва от тесните си търговски връзки със САЩ, които са най-големият ѝ търговски партньор. Горското стопанство, енергетиката и селското стопанство играят ключова роля в експортния пейзаж на Канада.

През изследвания период износът на Канада се удвоява – от около 254 млрд. евро през 2004 г. до близо 586 млрд. евро през 2023 г. Това увеличение се дължи на значителния износ на енергийни ресурси, особено на нефт и на газ, както и на селскостопански продукти. Същевременно и вносите свидетелства за разнообразието на канадската икономика, характеризираща се с голямо търсене на машини и на промишлени стоки, което подчертава интегрираната роля на страната в северноамериканските и в световните вериги за доставки.

Австралия

Австралия е известна с хетерогенната си икономика, в която съществен принос имат минното дело, селското стопанство и услугите. Страната изнася голям обем суровини, особено минерали и селскостопански продукти, а това я превръща в един от водещите гостабчици на суровини в света, които оказват значително влияние върху динамиката на търговията ѝ.

За последните две десетилетия износът на Австралия нараства чувствително – от около 69 млрд. евро през 2004 г. до над 252 млрд. евро през 2023 г. Този ръст отразява силната позиция на страната като водещ износител на желязна руда, чийто износ се повишава рязко поради търсенето от държави като Китай. Същевременно се увеличава и вносът, главно поради нуждата от модерни технологии и потребителски стоки, което илюстрира значението на търговията за поддържане на икономическия растеж.

Мексико

Икономиката на Мексико се възползва от всеобхватните търговски споразумения, най-вече със Северна Америка чрез USMCA. В качеството си на производствен център Мексико е значим играч в автомобилната индустрия и в производството на електроника, със силен акцент върху износа за Съединените щати.

Според разполагаемите данни износът на Мексико се увеличава от приблизително 151 млрд. евро през 2004 г. до около 482 млрд. евро през 2023 г. Този сериозен ръст до голяма степен се дължи на силния производствен сектор на страната, особено в областта на автомобилостроенето, електрониката и машиностроенето. Близостта до Съединените щати улеснява процъфтяващите търговски отношения между двете държави, което прави Мексико един от най-големите износители за северната ѝ съседка. Ос-

Вен това страната диверсифицира търговските си партньорства с държави от Латинска Америка, Европа и Азия, което засилва ролята ѝ в световната търговия. Общият внос на Мексико също се повишава съществено, като през 2023 г. достига до около 563 млрд. евро. Това увеличение говори за нуждата на страната от различни промишлени стоки и суровини в подкрепа на промишлеността ѝ. Забележително е, че Мексико внася големи количества машини и електрооборудване, което илюстрира дълбоката му интеграция в глобалната верига на доставки и зависимостта му от чуждестранни технологии, допълващи вътрешното му производство.

Испания

Испания има разнообразна икономика със силни страни в сектори като автомобилостроенето, хранително-вкусовата и текстилната промишленост. Като един от важните участници в състава на Европейския съюз Испания се възползва от благоприятни търговски споразумения с останалите държави членки. Страната е предприела и значителни стъпки относно разширяването на глобалния си търговски отпечатък, особено в Латинска Америка и Средиземноморския регион.

През времето от 2004 до 2023 г. износьт на Испания нараства от около 145 млрд. евро в началото на периода до около 426 млрд. евро в неговия край. Ръстът може да се отгледва на стабилното представяне на сектори като машиностроенето, производството на автомобили и селскостопански продукти, като търсенето на международните пазари се покачва. Съответно се увеличава и вносьт на страната, което показва силно потребителско търсене на стоки, включително на суровини и на готови продукти, подчертавайки ролята ѝ на значим участник в търговските мрежи не само на ЕС, но и в световен мащаб.

Русия

Икономиката на Русия е силно зависима от огромните ѝ природни ресурси, особено от нефта и природния газ, които оказват много голямо влияние върху динамиката на търговията. На фона на различни геополитически предизвикателства страната се стреми да разшири търговските си отношения извън Европа, особено с Азия. Усилията за укрепване на икономическите връзки с държави като Китай и Индия са част от стратегията на Русия за диверсифициране на търговския ѝ портфейл.

Според проучените данни износът на Русия от приблизително 145 млрд. евро през 2004 г. достига до около 633 млрд. евро през 2023 г. Това увеличение може да се отгледва главно на повишените цени на енергията и на нарастващия износ на енергия за страните от Азия, особено за Китай. По отношение на вноса Русия се сблъсква със сериозни предизвикателства, свързани с наложените срещу нея санкции и ограничения в отговор на военната ѝ агресия срещу Украйна и нарушенията на човешките права, което е и причината за различен ръст на вноса. Въпреки това стратегията на страната за засилване на вътрешното производство води до известна устойчивост, макар че тя продължава да търси нови търговски партньори, за да компенсира натиска от западните санкции.

Белгия

Благодарение на централното си местоположение и на развитата си инфраструктура Белгия играе изключително важна роля в европейската и в световната търговия. Като водещ износител на машини, фармацевтични продукти и хранителни стоки страната се възползва от силните търговски връзки с държавите от ЕС. Белгия е известна и с висококачествените си продукти, особено в производството на шоколад и бира. През изследвания период износът ѝ се по-

качва от приблизително 247 млрд. евро през 2004 г. до над 525 млрд. евро през 2023 г., което показва стабилна търговска дейност въпреки глобалните икономически предизвикателства. Вносът, който също бележи ръст, отразява позицията на Белгия като ключов потребителски пазар в Европа, което допълнително демонстрира значението ѝ в международната търговия.

Хонконг

Хонконг е основен финансов център и търговски хъб в Азия с високоразвита капиталистическа икономика, характеризираща се с ниско данъчно облагане и политика на свободна търговия. Разположението на страната на кръстопътта между Китай и останалата част на Азия засилва способността ѝ да улеснява търговските потоци между различните пазари. През последните 20 години износът на Хонконг се увеличава значително – от около 213 млрд. евро през 2004 г. до приблизително 469 млрд. евро през 2023 г., което се дължи главно на реекспорта и на електрониката. Вносът също нараства със сходни темпове, което потвърждава мястото на Хонконг като възлов посредник в глобалните вериги за доставки, особено за стоките, влизащи в континентален Китай.

Нидерландия

Нидерландия е важен участник в световната търговия, главно поради стратегическото си местоположение с достъп до основните европейски транспортни маршрути и напредналата си логистична инфраструктура. Страната се отличава със силния си селскостопански сектор и с износа на машини, химикали и електроника с висока стойност. Според данните износът на Нидерландия нараства от приблизително 250 млрд. евро през 2004 г. до 1,12 трилиона евро през 2023 г., което я превръща в един от най-големите износители в Европа. Вносът също бележи ръст, което отразя-

ва ролята на страната като ключов търговски партньор в рамките на ЕС и по света и подчертава значението ѝ като врата за търговия в Европа.

Саудитска Арабия

Икономиката на Саудитска Арабия е повлияна до голяма степен от огромните ѝ петролни запаси, което я прави един от водещите износители на петрол в света. Страната обаче полага усилия за диверсифициране на икономиката си чрез инициативата „Визия 2030“, целяща да намали зависимостта от петрола и да спомогне за развитието на сектори като туризма, развлеченията и възобновяемата енергия. От данните се вижда, че за две десетилетия износът на Саудитска Арабия се е повишил значително – от приблизително 100 млрд. евро през 2004 г. до около 394 млрд. евро през 2023 г., което се дължи основно на приходите от петрол. Вносът също се е увеличил, което свидетелства за нарастващ потребителски пазар, насочен към подкрепа на усилията на страната за икономическа диверсификация.

Сингапур

Сингапур е познат като глобален финансов и търговски център, характеризиращ се със стратегическото си пристанище, което улеснява интензивния морски трафик. Икономиката на страната е силно развита, с акцент върху високотехнологичното производство, биотехнологиите и финансите. През годините Сингапур се позиционира като ключов играч в областта на цифровата търговия и инвестициите, привличайки мултинационални корпорации. През разглеждания период износът на страната се увеличава от около 159 млрд. евро през 2004 г. до около 384 млрд. евро през 2023 г., което говори за нейната устойчивост и адаптивност на световните пазари. Нарастването на вноса е показателно за ролята на Сингапур като значима икономика потребител и център на регионалната търговия.

Швейцария

Икономиката на Швейцария се отличава с висококачествени отрасли като фармацевтиката, машиностроенето и финансите. Страната е известна с опита си в областта на иновациите и продуктите с висока стойност, което ѝ позволява да поддържа силни позиции в световната търговия. Като член на Европейската асоциация за свободна търговия (ЕАСТ) Швейцария е сключила множество търговски споразумения, които укрепват икономическите ѝ отношения. Между 2004 и 2023 г. швейцарският износ се увеличава от приблизително 110 млрд. евро през първата година на периода до около 337 млрд. евро през последната. Този ръст подчертава силните експортни възможности на Швейцария, особено в областта на високите технологии и луксозните продукти, докато вносите отразява стабилния ѝ потребителски пазар.

Тайван

Тайпе, столицата на Тайван, играе основна роля в икономиката на острова, който се характеризира с напредналото си технологично производство и износ. Тайван е световен лидер в производството на полупроводници и на високотехнологични устройства, което го прави ключов участник в международните вериги за доставки. Данните сочат, че износът от Тайван нараства значително – от около 140 млрд. евро през 2004 г. до над 380 млрд. евро през 2023 г. Този ръст е доказателство за развитието на иновациите и за адаптивността на Тайван в условията на глобална конкуренция. Вносите също бележи възходяща тенденция, което отразява търсенето на суровини и компоненти за поддръжане на производствената база на страната.

Обединени арабски емирства

И при вноса на ОАЕ се наблюдава значителен ръст, което подчертава ролята на страната като основен потре-

бителски пазар за широк спектър от стоки, включително електроника, машини и хранителни продукти. Този ръст, характерен не само за вноса, но и за износа, е в резултат от стратегическите инициативи на ОАЕ за диверсифициране на икономиката от зависимостта от петрола с инвестиции в инфраструктура, търговска логистика и технологии. Страната се утвърждава като възлов търговски център в Близкия изток, който улеснява търговията не само в рамките на региона, но и връзките със световните пазари.

Виетнам

Най-вече благодарение на силния си производствен сектор Виетнам все повече се превръща в участник с нарастващо значение в световната търговия, който се възползва от преките чуждестранни инвестиции и от търговските споразумения. Страната е добре позиционирана в производството на текстил, електроника и селскостопански продукти, които са основни компоненти на нейната експортна икономика. Според данните през разглеждания период износът на Виетнам нараства драстично – от приблизително 21 млрд. евро през 2004 г. до около 281 млрд. евро през 2023 г. Този ръст отразява успешната стратегия на страната за интегриране в глобалните вериги за доставки, особено когато компаниите се стремят да диверсифицират производството си от Китай. При вноса също се отчита съществено покачване, което свидетелства за разширяващата се икономика на Виетнам и за нарастващото потребителско търсене на стоки и услуги.

В заключение, резултатите от представения в тази част анализ могат да се обобщят накратко, както следва:

- През последните две десетилетия най-сериозно увеличение на търговските обеми на 15-те основни икономики се наблюдава в случая на Китай. Износът и вносът на страната се повишават значително, като тя остава водеща в международната търговия. Търговската стойност на Китай е нараснала многократно, позиционирайки го като основен търговски партньор на множество държави.
- САЩ, традиционно смятани за една от заемащите централно място икономики в света, показват променливи тенденции в търговията. Все по-голямата зависимост от внос и конфликтите в търговските отношения, особено с Китай, създават нестабилност в сферата на търговията. Въпреки това страната продължава да бъде важен износител на технологии и да поддържа високо ниво на износ на услуги.
- Държавите от Европейския съюз, особено Германия и Франция, запазват стабилна позиция в търговията. Германия остава лидер в производството и в износа на автомобили и инженерни продукти, а Франция демонстрира растеж в търговията със селскостопански стоки и с луксозни продукти. Европа, макар и пострадала от липсата на руски енергийни доставки, все пак успява бързо да пренасочи търговските си канали към ресурси от Африка и Близкия изток. Стабилизацията на цените и увеличаването на енергийната независимост свидетелстват за гъвкавост и адаптивност в промяната на европейската енергийната и икономическа стратегия. Въпреки че предвижда рецесия, Обединеното кралство

Все пак разчита на потенциални ползи от включването в международни търговски съюзи, което би могло да смекчи негативните икономически ефекти, породени след Брекзит.

- При Индия се наблюдава съществено увеличение в търговията, като страната се утвърждава на международната сцена с износ на ИТ услуги, на текстил и на фармацевтични продукти. Нововъзникващите икономики, каквито са Бразилия и Южна Корея, също показват подобна тенденция, привличайки международни инвестиции и развивайки индустриите си.
- Световната търговия преживява значителни трансформации, повлияни от геополитическата нестабилност. Войната в Украйна и санкциите, наложени на Русия, имат глобално икономическо отражение. Те водят до промени в доставките на енергийни ресурси и до нарушения в логистичните вериги. Изолирането на Русия от западния финансов и технологичен обмен допълнително затруднява икономическата ситуация в страната и ще има трайни последици за световната търговия.

Световната икономика се намира в период на адаптация към новите геополитически реалности. Гъвкавостта на водещите икономики и тяхната способност да реорганизират търговските си партньорства ще бъдат ключови за преодоляване на сегашните предизвикателства. Комбинацията от стратегически инвестиции и активно международно сътрудничество ще е от решаващо значение за смекчаване на глобалното икономическо напрежение и за подновяване на устойчивия икономически растеж. С развитието на технологиите и интеграцията на цифровата икономика държавите имат възможността да иновират и

да изграждат нови индустриални сектори, които могат да преодолеят предизвикателствата, наложени от днешната геополитическа среда.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Книгата разглежда задълбочено структурните промени и източниците на несигурност в съвременните международни икономически отношения. Започвайки с анализ на институционалните трансформации, изследването навлиза в същността на въпросите, свързани с променящата се динамика на процесите в световната търговия, включително възхода на регионалните търговски споразумения и разпространението на преференциалните търговски споразумения. Въз основа на емпирични данни и проучвания на конкретни случаи е анализирано въздействието на тези промени върху търговските потоци, върху достъпа до пазара и икономическото развитие. Разгледани са и пазарно обусловените трансформации в моделите на световната търговия като навлизането на нови участници на световната сцена и промените в моделите на производство, потребление и търговия. Чрез многоаспектен анализ са изяснени сложността и несигурността, присъщи на съвременната световна търговия, като по този начин се полагат основите за задълбочено изследване на процесите на промяна в международната търговия.

Съвременната глобална търговска система е в етап на трансформация. Множество фактори – икономически, социални, политически и др., водят до нови тенденции, някои от които противоречиви, с последици за световната икономика.

Сложният модел на вземане на решения, различните интереси на развитите и на развиващите се държави и дисбалансите в разпределението на ползите от либерализацията на търговията водят до загънена улица в СТО. Преговорите от Доха, които, макар и започнали през 2001 г., все още не са приключили, поткопават основите на международната търговска рамка. Тази несигурност в търговските отношения от своя страна е предпоставка за глобална икономическа несигурност и за отслабване на растежа.

Липсата на напредък в СТО стимулира появата и разширява обхвата на протекционистичните нагласи. В резултат от това от 2017 г. насам броят на протекционистките мерки се е увеличил значително, надхвърляйки този на либерализиращите.

Значението на мултинационалните корпорации и на глобалните производствени вериги нараства, а търговията се превръща в спорен въпрос. Във връзка с това обществените оценки стават все по-критични по отношение на големите двустранни споразумения, както се вижда в случаите на ТПР и СЕТА. Глобалните производствени вериги променят характера на търговията – много от изнасяните стоки съчетават вътрешна и външна добавена стойност, получена чрез внос на междинни продукти.

Същността и характерът на международната специализация също получават различна форма. Държавите вече не се конкурират единствено въз основа на крайните продукти, а по-скоро в изпълнението на специфични задачи в рамките на сложни производствени процеси. Успехът зависи от изграждането на конкурентно предимство във високотехнологични дейности с голяма добавена стойност, често съсредото-

чени в дейности нагоре и надолу по веригата. Променящите се предпочитания на потребителите за персонализирани стоки и близостта до крайния клиент допълнително повлияват специализацията, като оказват въздействие върху търсенето на умения в различните държави. По такъв начин традиционните протекционистични политики стават все по-малко ефективни в тази фрагментирана търговска среда, доминирана от междинни продукти.

Развиващите се страни придобиват все по-голямо значение в световната икономика. Повече от половината от световната търговия със стоки включва поне една развиваща се държава. Търговията между развиващите се икономики (Юг-Юг) също нараства. Азия удвоява дела си в световната търговия между 1990 и 2018 г., а с подписването на споразумението за Африканската зона за свободна търговия Африка се опитва да стимулира вътрешноконтиненталната търговия. Континентът се очертава като нов икономически фронт с огромен потенциал – очаква се той да стане сцена не само на геополитически интереси и сблъсъци, но и на засилени инвестиции и партньорства.

Развиващите се икономики се превръщат в значими регионални и дори глобални играчи, които оспорват статуквото на световната търговска система. Все повече на брой двустранни и регионални споразумения допринасят за либерализацията на търговията в по-голяма степен, отколкото СТО, като се опитват да предоставят реални алтернативи на мултилатерализма.

Либерализацията на търговията може да се осъществи на глобално или на регионално равнище. Регионалните споразумения са по-лесни за договаряне, но често носят риск от търговска дискриминация и от загуба на благосъстояние за някои страни. Съществуват и случаи, в които регионалната интеграция може да насърчи регионализма, който възпрепятства либерализацията на световно ниво.

От анализа на структурните промени в световната икономика – нарастването на производствените и на търговските потоци заедно с тяхната все по-голяма фрагментация, глобализацията и регионализацията, парадоксалното съжителство на прокламации за либерализация на търговията и на реални протекционистични тенденции, както и дълбокото влияние на геополитиката и на геоикономиката – става ясно, че традиционната икономическа теория не успява да отговори на много важни въпроси и да даде цялостно обяснение на глобалните процеси.

Това осъзнаване подчертава необходимостта от преосмисляне на начина, по който се възприемат и се оценяват процесите в световната търговия. Сложната динамика на структурните трансформации в световната икономика извежда на преден план необходимостта от многостранно разбиране на процесите в световната търговия. Преплитането на глобализацията, регионализацията и развиващата се динамика на търговията дава повод за размисъл дали това е правилният път в развиващия се глобален икономически наратив в свят на динамични и взаимозависими икономики.

Перспективите за бъдещето на световната икономика зависят от способността на международната общност да се адаптира към новите реалности. Пътят към икономическа стабилност и просперитет изисква координирани усилия и колективни действия. Световната икономика е в процес на промяна и на развитие, при което политическите, икономическите и социалните фактори ще оказват силно въздействие върху бъдещето. Комбинацията от иновативни стратегии, устойчиви политики и международно партньорство е ключът към преодоляване на предизвикателствата и към укрепване на световния икономически ландшафт.

Във връзка с това си струва да се замислим дали всички тези процеси са опит за запазване на статуквото, или обозначават необходимостта от промяна в системата на

международните търговски отношения. Само времето ще покаже дали тези събития ще доведат до засилване на регионалния протекционизъм и до задълбочаване на разделението между Глобалния север и Глобалния юг, или ще провокират сериозен размисъл за необходимостта от нова геоекономическа парадигма. Такава парадигма трябва да включва ново разбиране на международната политическа икономия от теоретична, практическа и политическа гледна точка, както и нова перспектива по отношение на новата икономическа география отвъд ограниченията на неолибералните доктрини, проповядващи „безкраен растеж“ и „неизбежна глобализация“.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

- Ангелова, М. (2024). Ефекти на зеления преход върху малките и средни предприятия – достъп до финансиране и административни тежести. В: *Икономическо развитие и политики: реалности и перспективи. Национални и европейски предизвикателства на прехода към зелена икономика*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 351-358.
- БНБ. (2020). *Икономически преглед*, 2/2020. Достъпно на https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_ec_r_2020_02_bg.pdf.
- Бобева, Д. (2020). Макроикономически фактори за търговските дисбаланси на България. В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 207-217. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/Economic_Development_0.pdf
- Бобева, Д., Желязкова, В., Александрова-Златанска, Св., Палъова, Я. (2023). *Преходът към зелена икономика на Европейския съюз и предизвикателства пред финансовия сектор и публичните финанси на България*. Пловдив: УИ „Паисий Хилендарски“.
- Брънзова, П. и Димитрова, А. (2024). Политики за насърчаване на иновациите в аграрния бизнес. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост*. София: Издателство на НБУ, 544-555.
- Бянов, И. и Бянова, Н. (2018). Изпълнение на Цел 2 от Целите за устойчиво развитие и Общата селскостопанска политика на ЕС. В: *Европейската политика за развитие – предизвикателства и възможности*. София: БПМР, 133-150.
- Георгиева, С. и Брънзова, П. (2024). Източници на финансиране на проекти, свързани със зелената сделка. В: *Икономическо*

- развитие и политики: реалности и перспективи. Национални и европейски предизвикателства на прехода към зелена икономика.* София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 191-201.
- Димова, Н. и Карпузова, М. (2024). Предизвикателствата пред зелените бизнес модели като нов подход в маркетинга. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост.* София: Издателство на НБУ, 472-485.
- Желязкова, В. (2017). *Кръгова икономика. Финансови аспекти.* София: Изг. „Св. Григорий Богослов“.
- Желязкова, В. (2020). Възникване и развитие на концепцията за кръгова икономика. В: *Кръгова икономика и устойчиви финанси. Съвременни перспективи.* София: ВУЗФ.
- Йоцов, В., Луканова, П., Сарийски, Г. и Несторов, Н. (2020). Макро-икономически параметри на развитието на българската икономика. В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019, 15-42. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/Economic_Development_O.pdf
- Карпузова, М. (2022). Зелените бизнес модели – стратегическо конкурентно предимство. Доклади от международна онлайн конференция за студенти и докторанти на тема „Програмите за климата и световната икономика“. *e-Journal VFU*.
- Коликова, Г. (2020). *Търговски мерки и пандемията COVID-19.* Достъпно на <https://www.iki.bas.bg/lichni-mneniia>
- Костадинов, А. (2020). Ребалансирание на търговския стокообмен на САЩ и Китай в резултат на търговската война. В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Костадинов, А. и Стоилов, С. (2020). Промени при търговията с храни и продоволствената сигурност в света и България вследствие на пандемията COVID-19. Достъпно на <https://www.iki.bas.bg/lichni-mneniia>
- Маринов, Е. (2018). Новата търговска политика на ЕС – протекционизъм или либерализация. В: *Идва ли времето на новия протекционизъм?* София: ВУЗФ, 179-188.

- Маринов, Е. (2021). Електронна търговия и интеграция в дигитализираща се Африка. В: *Сборник доклади от Първа научно-приложна конференция „Маркетинг в действие“*. София: Аско-ни-издат, 150-168.
- Маринов, Е. (2021a). Новата природа на международната специализация в динамично променящото се световно стопанство. *International Journal of Science and Arts*, Vol. 3. Skorje: INUKS, 305-320.
- Маринов, Е. (2021b). Новият шок COVID 19 – въздействие върху международната търговия на глобално и национално ниво. В: *Сборник с доклади, представени на кръгла маса на тема „Външна търговия и пандемия“*. София: ВУЗФ, 44-51.
- Маринов, Е. (2022). Провалът на СТО и променящите се модели в световната търговия. В: *Годишник „Икономика и бизнес“ 2020*, Т. 5. София: Издателство на НБУ, 89-98.
- Маринов, Е. (2022a). Структурни промени в глобалните модели на търсене. В: *Годишник „Икономика и бизнес“ 2021*, Т. 6. София: Издателство на НБУ, 21-32.
- Маринова, Ц. (2021). Социална и солидарна икономика и финанси на Балканите и в Европа. *Историческо развитие, съвременни идеи, институции и политики*. София: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Несторов, Н. (2024). Българският износ в условия на международни инфлационни процеси. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост*. София: Издателство на НБУ, 580-587.
- Панушев, Е. (2020). Външнотърговските позиции на България в променящата се международна регламентация. В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 197-206.
- Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Маринов, Е. и Костадинов, А. (2020). *България в посткризисната световна икономика*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Хубенова-Делусивкова, Т., Маринов, Е. и Стефанова, Ю. (2021). *България в Международната икономическа специализация*. София: ИК – УНСС.

- Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Хубенова-Делусивкова, Т., Маринов, Е., Стефанова, Ю. и Костадинов, А. (2024). *Влияние на промените на Единния пазар на Европейския съюз върху българската икономика*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Пенева, Т. (2020). Китайските инвестиции в Европа – стратегическа рамка и реалност. В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 303-315.
- Рангелова, Р., Бобева, Д. и Златинов, Д. (2021). *Икономически растеж и конвергенция в Европейския съюз*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“.
- Спасова, Е. (2020). Конкурентни позиции на Европейския съюз в международната търговия. В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019, 251-262. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/Economic_Development_O.pdf
- Спасова, Е. (2024). Зелените индустриални политики на ЕС и САЩ: сравнителен анализ за автомобилната индустрия. В: *Икономическо развитие и политики: реалности и перспективи. Национални и европейски предизвикателства на прехода към зелена икономика*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 158-165.
- Съботинова, Д. (2015). *Световна икономика*. Бургас: Бургаски свободен университет.
- Хаджичонева, Ю. (2024). Бъдещето на труда: трансформации и последици за икономическия растеж в 21-ви век. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост*. София: Издателство на НБУ, 394-413.
- Христова-Балканска, И. (2020). Икономиките от Централна и Югоизточна Европа и Китай: конкуренция и сътрудничество? В: *Сборник доклади от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 293-302.

- Acemoglu, D. (2003). Patterns of Skill Premia. *Review of Economic Studies*, Vol. 70.
- Acemoglu, D. and Autor, D. (2011). Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings. In: Card, D. and Ashenfelter, O. (eds.). *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4, Part B.
- Ackerman, F. (2016). Evaluating Trade Treaties – Lessons from TTIP. In: *EU Trade Policy at the Crossroads: between Economic Liberalism and Democratic Challenges*. OFSE. Available at http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Ackerman_Evaluating_trade_treaties_5Feb.pdf
- Aghion, P. and Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Alliance for a Green Revolution in Africa. (2018). *Africa Agriculture Status Report 2017: The business of smallholder agriculture in sub-Saharan Africa*. Available at <https://agra.org/wp-content/uploads/2017/09/Final-AASR-2017-Aug-28.pdf> (last accessed 1.07. 2021).
- Amiti, M. and Konings, J. (2007). Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *The American Economic Review*, Vol. 97, No. 5.
- Andrews, D. and Cingano, F. (2012). Public Policy and Resource Allocation: Evidence from Firms in OECD Countries. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 996. Paris: OECD.
- Arnold, J., Nicoletti, G. and Scarpetta, S. (2008). Product Market Policies, Allocative Efficiency and Productivity: a Cross-Country Analysis. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 616. Paris: OECD.
- Australian Government Productivity Commission. (2014). Australia's automotive manufacturing industry. *Productivity Commission Inquiry Report*, №7 0, 31 March. Commonwealth of Australia, Canberra.
- Autor, D. H., Levy, F. and Murnane, R. J. (2003). The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. *Quarterly Journal of Economics*, 116 (4).
- Autor, D., Katz, L. and Krueger, A. (1998). Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market? *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No. 4, 1169-1213.

- Balanova, M., Bodiagin, O., Mezinova, I., Zhelev, P. (2020). I-Business Firms in the Industry 4.0 Global Value Chains. In: *Proceedings of the International Conference on Economics, Management and Technologies 2020 (ICEMT 2020)*. Atlantis Press, 212-216. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200509.039>.
- Baldwin, R. and Robert-Nicoud, F. (2010). Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: An Integrating Framework. *NBER Working Papers*, No. 15882. National Bureau of Economic Research.
- Bankov, K. (2022). *The Digital Mind: Semiotic Explorations in Digital Culture*. Numanities – Arts and Humanities in Progress Book Series, Vol. 22. Cham, Switzerland: Springer Nature.
- Barcena, A. and Cimoli, M. (2020). The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics. *Special Report COVID-19*, No 6, 6 August 2020. Economic Commission for Latin America and the Caribbean.
- Barone, G. and Cingano, F. (2011). Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries. *The Economic Journal*, Vol. 121, Issue 555.
- Bello, W. (2000). The Iron Cage: The World Trade Organization, the Bretton Woods Institutions, and the South. *Capitalism Nature Socialism*, Vol. 11, No. 1, 3-32.
- Betaneli, F. T., Nikitina, N. V., Zhelev, P. (2021). Managing the Financial Stability of an Enterprise in a Digital Economy. In: Ashmarina, S. I., Mantulenko, V. V. (eds.). *Current Achievements, Challenges and Digital Chances of Knowledge Based Economy. Lecture Notes in Networks and Systems*, Vol. 133. Cham: Springer, 267-272. https://doi.org/10.1007/978-3-030-47458-4_31.
- Boas, M. and McNeill, D. (2003). *Multilateral institutions: A critical introduction*. London: Pluto Press.
- Boevsky, I. and Kostenarov, K. (2020). The potential of digitalization for increasing members' satisfaction of Bulgarian cooperatives. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 2020, Vol. 940 (1), 1-14. doi: 10.1088/1757-899X/940/1/012073.
- Carlsberg Group. (2018). *Interim financial statement H1*, August. Available at <https://www.carlsberggroup.com/reports-downloads/h1-2018-presentation> (last accessed 1.07.2021).

- Chang, H. (2003). Kicking away the ladder: Infant industry promotion in historical perspective. *Oxford Development Studies*, 31 (1), 21-32. <https://doi.org/10.1080/1360081032000047168>.
- Chor, D. (2010). Unpacking Sources of Comparative Advantage: A Quantitative Approach. *Journal of International Economics*, Vol. 82, Issue 2.
- Dabla-Norris, E., Kocher, K., Ricki, F., Suphaphiphat, N. and Tsounta, E. (2015). *Causes and consequences of income inequality: A global perspective*. IMF Discussion Note, SDN/15/13, June.
- Dalum, B., Laursen, K. and Verspagen, B. (1999). Does Specialization Matter for Growth? *Industrial and Corporate Change*, Vol. 8 (2), 267-288. <https://doi.org/10.1093/icc/8.2.267>.
- Damen, M. and Iglar, W. (2019). *Free trade or geo-economics? Trends in world trade*. Policy Department, DG EXPO, European Union. Available at [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2019/639306/EXPO_IDA\(2019\)639306_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2019/639306/EXPO_IDA(2019)639306_EN.pdf) (last accessed 1.07.2021).
- Dimova, N. (2021). Influence of Digitalisation on Consumer Behaviour in Retail. In: *ICBMECONF, 5th International Conference on Business, Management & Economics*. London, 39-49. Available at <https://www.dpublication.com/wp-content/uploads/2021/08/E11-310.pdf>
- ECA. (2010). *Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade*. Addis Ababa, Ethiopia.
- Emran, S. and Stiglitz, J. (2005). On Selective Indirect Tax Reform in Developing Countries. *Journal of Public Economics*, No. 89.
- Estee Lauder. (2017). *Annual report*. Available at <https://elcompanies.com/en/investors/earnings-and-financials/annual-reports> (last accessed 1.07.2021).
- European Commission. (2020). *Report from the Commission to the European Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers*. COM/2020/236 final. Available at <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2020%3A236%3AFIN>
- Feenstra, R. C. and Hanson, G. H. (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 2.

- Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association.
- Felbermayr, G., Larch, M. and Lechthaler, W. (2009). Unemployment in an Interdependent World. *CESifo Working Paper*, No 2788.
- Fontagné, L. and Fouré, J. (2013). Opening a Pandora's Box: Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon. *CEPII Working Paper*, No. 22.
- Foster, C. and Azmeh, S. (2018). Digital Technologies and Data Flows are Increasingly the Subject of Provision in Trade Negotiations. How Do African Countries Position Themselves in These Discussions in Order to Expand Their Digital Economies and Support Digital Industrialization? *Bridges Africa*, 7 (2).
- Freund, C. (2009). The Trade Response to Global Downturns: Historical Evidence. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 5015. World Bank.
- Furman, J., Russ, K. and Shambaugh, J. (2017). US tariffs are an arbitrary and regressive tax. *VoxEU Column*. Available at <http://voxeu.org/article/us-tariffs-are-arbitrary-and-regressive-tax>.
- Gallagher, J. and Robinson, R. (1953) The imperialism of free trade. *The Economic History Review*, 6 (1), 1-15.
- Gallagher, K. (2007). Understanding developing country resistance to the Doha round. *Review of international political economy*, 15 (1), 62-85.
- Greenwood, J. (1999). *The Third Industrial Revolution: Technology, Productivity, and Income Inequality*. *Economic Review*. Federal Reserve Bank of Cleveland.
- Grossman, G. M. and Helpman, E. (1991). Quality Ladders in the Theory of Growth. *The Review of Economic Studies*, Vol. 58, No. 1, 43-61. <https://doi.org/10.2307/2298044>.
- Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E. (2006). The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore. In: *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*. Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, Vol. 98 (5). American Economic Association.

- Harrison, A. and Rodriguez-Clare, A. (2009). *Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries*. Handbook of Trade Economics.
- Hausmann, R., Hwang, J. and Rodrik, D. (2007). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, 12, 1-25. <https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4>.
- Heckscher, E. F. and Ohlin, B. (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Helpman, E., and Itskhoki, O. (2010). Labor Market Rigidities, Trade and Unemployment. *Review of Economic Studies*, 77 (3).
- Hermes. (2018). *First half 2018 results presentation*. Available at <https://www.globenewswire.com/news-release/2018/09/12/1569504/0/en/Herm%C3%A8s-International-2018-half-year-results.html> (last accessed 1.07.2021).
- Heron, T. (2006). The Ending of the Multifibre Arrangement: A Development Boon for the South? *The European Journal of Development Research*, 18 (1), 1-21.
- Hope, A. (2018). *What is COMESA's Digital Free Trade Area and Should SADC Have One Too?* TRALAC Trade Brief T18TB01/2018. TRALAC (Trade Law Centre). Stellenbosch, South Africa.
- Hufbauer, G. C., and Lowry, S. (2012). US tire tariffs: Saving few jobs at high cost. *Policy Brief*, PB12-9. Peterson Institute for International Economics.
- Hummels, D. (2007). Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization. *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), 131-154. DOI: 10.1257/jep.21.3.131.
- IMF, WBG, WTO. (2017). *Making trade and engine of growth for all: The case for trade and for policies to facilitate adjustment*, note prepared by staff of the IMF. World Bank, WTO for the G20.
- International Trade Centre (ITC). (2024). *Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics*. Available at <http://www.trademap.org/> (last accessed 30.11.2024).
- Johansson, A. and Olaberriá, E. (2014). Global Trade and Specialisation Patterns over the next 50 years. *OECD Economic Policy Paper*, No 10, July. Paris: OECD Publishing.

- Kaplan, M. (2018). *Africa: An Emerging Ecommerce Market with Many Challenges*. Practical Ecommerce, 13 June. Available at <https://practicalecommerce.com/africa-emerging-ecommerce-market-many-challenges> (last accessed 24.09.2019).
- Katz, L. and Murphy, K. (1992). Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 1, 35-78.
- Kharas, H. (2017). The unprecedented expansion of the global middle class: An update. *Brookings Institution, Global Economy & Development Working Paper*, Number 100, February.
- Kiely, R. (2005). *The Clash of Globalisations: Neo-liberalism, the Third Way, and Anti-Globalisation*. Leiden: Brill.
- Kierzenkowski, R. and Koske, I. (2012). Less Income Inequality and More Growth – Are they Compatible? Part 8. The Drivers of Labour Income Inequality – A Literature Review. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 931. Paris: OECD.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z. and Wei, S. J. (2010). Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. *NBER Working Papers*, No. 16426. National Bureau of Economic Research. <http://dx.doi.org/10.3386/w16426>.
- Kowalski, P., Lopez-Gonzalez, J., Ragoussis, A. and Ugarte, C. (2015). Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies. *OECD Trade Policy Papers*, No. 179. Paris: OECD Publishing. Available at <http://dx.doi.org/10.1787/5js331fw0xxn-en>.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review*, Vol. 70 (5), 950-959. Available at <https://www.jstor.org/stable/1805774>
- Krugman, P. (2016). *A Protectionist Moment? The Opinion Pages: The Conscience of a Liberal*: Paul Krugman. March 9th, 2016. Available at <https://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/09/a-protectionist-moment/> (last accessed 9.07.2020).
- Lal Das, B. (2003). *The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future*. London: Zed Books.

- Lanz, R., Miroudot, S., and Nordås, H. K. (2011). Trade in Tasks. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 117. OECD Publishing.
- Lee, S. Y. and Chen, Y. (2018). China further eases foreign investment curbs. *Reuters*, June 28. Available at <https://www.reuters.com/article/us-china-economy-foreign-investment-idUSKBN1JO23M/> (last accessed 1.07.2021).
- Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35.
- Lie, J. (1992). The Political Economy of South Korean Development. *International Sociology*, 7 (3), 285-300.
- Los, B., Timmer, M. P. and de Vries, G. (2014). The demand for skills 1995-2008: A global supply chain perspective. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1141. Paris: OECD. <https://doi.org/10.1787/5jz123g0f5lp-en>.
- Lund, S., Manyika, J., Woetze, J., Bughin, J., Krishnan, M. Seong, J. and Muir, M. (2019). *Globalization in Transition: The Future of Trade and Value Chains*. McKinsey Global Institute, McKinsey & Company.
- Mancini, M., Namysl, W., Pardo, R. and Ramaswamy, S. (2017). *Global growth, local roots: The shift toward emerging markets*. August. McKinsey.com. Available at <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/global-growth-local-roots-the-shift-toward-emerging-markets> (last accessed 1.07.2021).
- Marinov, E. (2022). The Transforming Role of Developing Countries in Global Trade. *Journal of Financial and Monetary Economics*, 10/2022, 264-275.
- Marinov, E. (2023). Free Trade or Protectionism? Trade Barriers and Trade policy of the EU. *Economic Thought*, 68 (5), 507-520. <https://doi.org/10.56497/etj2368401>.
- McKinsey & Company. (2017). *Double-clicking on the Chinese consumer*. Available at <https://mckinsey.com/featured-insights/china/double-clicking-on-the-chinese-consumer> (last accessed 1.07.2021).
- McKinsey Global Institute. (2016). *Urban world: The global consumers to watch*, April. McKinsey & Company. Available at <https://www.mckinsey.com/featured-insights/urbanization/urban-world-the-global-consumers-to-watch> (last accessed 1.07.2021).

- McKinsey Global Institute. (2017). Chinese luxury consumers: The 1 trillion renminbi opportunity. *China Luxury Report*, May. McKinsey & Company. Available at https://mckinsey.com/~media/mckinsey/business_functions/marketing_and_sales/our_insights/chinese_luxury_consumers_more_global_more_demanding_still_spending/chinese-luxury-consumers-the-1-trillion-renminbi-opportunity.ashx (last accessed 1.07.2021).
- Miroudot, S., Lanz, R. and Ragoussis, A. (2009). Trade in Intermediate Goods and Services. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 93. Paris: OECD Publishing.
- Moïse, E., Orliac, T. and Minor, P. (2011). Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs. *OECD Trade Policy Papers*, No. 118.
- Nakamura, Y. and Onishi, A. (2018). China's smartphone war escalates as largest market matures. *Nikkei Asian Review*, March 2018.
- Newfarmer, R. and Sztajerowska, M. (2012). Trade and employment in a fast-changing world. In: *OECD. Policy Priorities for International Trade and Jobs*. Paris: OECD Publishing.
- Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza, D. and Yoo, K-Y. (2003). Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 359. Paris: OECD Publishing.
- Nunn, N. and Trefler, D. (2013). Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage. *NBER Working Papers*, No. 18851. National Bureau of Economic Research.
- Obstfeld, M. (2016). Get on track with trade. *Finance and Development*, Vol. 53, No. 4, December. Available at www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/12/obstfeld.htm
- OECD. (2003). The Doha Development Agenda: Tariffs and Trade. *OECD Policy Brief*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2005). The Benefits of Liberalising Product Markets and Reducing Barriers to International Trade and Investment in the OECD. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 463. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2011). *OECD Guide to Measuring the Information Society 2011*. Paris: OECD Publishing.

- OECD. (2012). Trade Policy Implications of Global Value Chains: Contribution to the Synthesis Report on Global Value Chains. *TAD/TC/WP(2012)31*.
- OECD. (2016). *OECD Economic Outlook*, Vol. 2016, Issue 2. Paris: OECD Publishing. Available at http://www.dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2016-2-en.
- OECD. (2017). Making trade work for all. *OECD Trade Policy Papers*, No. 202. Paris: OECD Publishing. Available at <http://dx.doi.org/10.1787/6e27effd-en>.
- OECD. (2020). *OECD Economic Outlook*, Vol. 2020, Issue 2. Paris: OECD Publishing. Available at https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook/volume-2020/issue-2_39a88ab1-en.html
- Park, A. and Wangb, S. (2001). China's poverty statistics. *China Economic Review*, 12 (4), 384-398
- Polaski, S. (2003). Protecting labor rights through trade agreements: An analytical guide. *Journal of International Labour and Policy*, 10/2003, 13-25.
- Rivera-Batiz, L. A. and Romer, P. M. (1991). International Trade with Endogenous Technological Change. *European Economic Review*, 35 (4), 971-1001. [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(91\)90048-N](https://doi.org/10.1016/0014-2921(91)90048-N).
- Ross, R. and Chan, A. (2002). From North-South to South-South – The True Face of Global Competition. *Foreign Aff.*, 81/2002, 8-13.
- Sengenberger, W. (2002). *Globalization and Social Progress: the role and impact of international labour standards*. Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Shaffer, G. and Meléndez-Ortiz, R. (eds.). (2010). *Dispute Settlement at the WTO: the Developing Country Experience*. Cambridge University Press.
- Spasova, E. and Marinov, E. (2021). Global value chains and the changing nature of international specialization. *Economic Thought*, No. 1, 29-52.
- UN Economic Commission for Africa (ECA). (2018). *Brief on E-commerce in Africa*. Prepared by ATPC for the WAEMU/UNCTAD E-commerce Workshop, held on 9–11 October 2018 in Ouagadougou, Burkina Faso.

- UN Economic Commission for Africa (ECA). (2019). *Assessing Regional Integration in Africa IX*. Addis Ababa, Ethiopia.
- UNCTAD. (1998). *World Investment Report*. New York: United Nations.
- UNCTAD. (2017). *Harnessing E-Commerce for Sustainable Development*. In: *Aid for Trade at a Glance 2017: Promoting Trade, Inclusiveness and Connectivity for Sustainable Development*. Paris: OECD Publishing; Geneva: WTO.
- UNCTAD. (2018). *UNCTAD B2C E-Commerce Index 2018, Focus on Africa*. Technical Notes on ICT for Development 12, UNCTAD, Geneva.
- Van Reenen, J. (2011). *Wage Inequality, Technology and Trade: 21st Century Evidence*. *Centre for Economic Performance Occasional Papers, CEPOP28*. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Wang, A., Wu, T. and Zhou, T. (2017). *Riding China's huge, high-flying car market*. McKinsey.com. Available at <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/riding-chinas-huge-high-flying-car-market> (last accessed 1.07.2021).
- Wilkinson, R. (2009). The Problematic of Trade and Development beyond the Doha Round. *The Journal of International Trade and Diplomacy*, 3 (1), 155-186.
- World Bank. (2016). *World Development Indicators 2016*. World Bank Group, Washington, D.C.
- World Bank. (2020). *Global Economic Prospects: June 2020*. Washington, D.C.
- World Trade Organization, International Trade Centre, and UNCTAD. (2018). *World tariff profiles 2018*. Available at https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles18_e.htm (last accessed 1.07.2021).
- WTO. (2020). *World Trade Organisation Statement of Principles*. Available at http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm (last accessed 9.07.2020).
- WTO. (2020a). *Trade falls steeply in first half of 2020*. Press Release, No. 858, 22 June [online]. Available at https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr858_e.htm (last accessed 14.10.2020).

- Yates, E. (2014). *The WTO Has Failed as a Multilateral Agency in Promoting International Trade*. E-International Relations, Apr. 29 2014. Available at <https://www.e-ir.info/2014/04/29/the-wto-has-failed-as-a-multilateral-agency-in-promoting-international-trade/> (last accessed 9.07.2020).
- Zhelyazkova, V. (2024). Exposure to Climate Transition Risks: Insights from the Bulgarian Banking System in Perspective (2009-2022). In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects: National and European Challenge of the Transition to Green Economy*. Sofia: Prof. Marin Drinov P.H., 183-190.

EXTENDED SUMMARY

**STRUCTURAL CHANGES AND
DRIVERS OF UNCERTAINTY
IN GLOBAL TRADE**



The contraction of domestic and external demand and the slow recovery of economies after the multiple crises of recent decades - the global financial crisis of 2007-08, the Eurozone crisis, the COVID-19 pandemic, the wars in Ukraine and the Middle East - have encouraged researchers to try to find new sources of economic growth. The uneven effect of the crises has caused a significant slowdown in most developed countries, and especially in those of the European Union, while the less developed ones have managed to advance and reveal significant market potential. In the search for growth accelerators, expanding markets and targeting new opportunities could prove a powerful factor in overcoming the slow recovery. As an expression of an economy's external sector, external trade in goods is indicative of its openness, its participation in the international division of labour, its international trade specialisation and its competitiveness. Thus, in an era characterized by rapid globalization, shifting trade dynamics, and an ever-changing landscape of international trade, this book offers a comprehensive analysis of the complex interplay of various factors leading to certain enduring and future-determining changes in the way the international trading system functions.

Serious changes in the contemporary global system of international economic relations require strategic decisions to be made and anticipatory measures to be taken to ensure the comparative advantages and competitiveness of national economies. In this regard, this book attempts to systematize and analyze the structural changes and sources of uncertainty driving the changing patterns of global trade and to „dissect“ these challenges by providing insights into the factors driving the global trading system and their implications for both developed and developing economies.

The book also examines some market-driven changes in global trade flows. “New players” are emerging in world trade, mainly due to the increasingly rapid progress of developing economies, especially compared to developed ones. This, together with the tendency to seek bilateral and multilateral preferential trade agreements, is leading to a clearer demarcation of the trade interests of developing and developed countries, but at the same time is creating even more fierce competition between global econom-

ic powers to enter new emerging markets. Alongside the concept of the “global village” imposed by information and communication connectivity, a new idea of trade connectivity is emerging, which is reflected in the development and increasing attention paid to global value chains, in the formation of a new vision of transnational companies as major players in world trade, and in new trends in international capital movements and foreign investment. Last but not least, it is worth noting the manifestation of certain cyclical factors - falling global demand, volatile commodity prices, slowing growth in China, etc. - which are leading to major changes in the structure and direction of trade flows in the world economy.

The study uses a multidisciplinary approach, drawing mainly on economic ideas, concepts and tools, but also integrating some methods from political science and international relations. The research methodology is designed to facilitate a comprehensive analysis of changes in the theory and practice of regional economic integration. It includes a literature review, case studies and theoretical analysis, complemented by empirical data and comparative analyses where applicable, and contains a mix of qualitative and quantitative research methods. The methodology is characterised by an iterative process of data collection, analysis and interpretation. Such an approach allows for flexibility and consideration of dynamics and change, ensuring that the research is fundamentally based on empirical evidence. By synthesizing key ideas and findings from previous research already published (in the period 2015-2023), the book offers a comprehensive analysis of international trade, integrating different perspectives and ensuring that the research is based on my contributions that have been validated and approved by the scientific community.

The first chapter sets the stage for understanding the ongoing institutional changes in the international trading system. It examines the dichotomy between trade liberalization and the rise of protectionist measures, highlighting how these forces shape trade agreements and economic relations globally. This chapter examines fundamental questions about how countries can balance the need for open markets with legitimate concerns for national industries and consumers, particularly in light of recent global economic changes and rising barriers to trade.

Chapter two focuses the analysis on the impact of globalization, regionalization, and multilateralism, examining how these forces shape trade agreements and economic interactions. The chapter emphasizes the challenges and opportunities that regional trade agreements provide as an alternative to multilateral negotiations, particularly in the context of emerging economies that are increasingly asserting their presence on the world trade stage. This further complicates existing tensions and raises questions about the future of international trade cooperation.

The third chapter examines market-led changes in world trade, emphasizing the rapid emergence of new economies that often outperform developed countries. It highlights how evolving global supply chains and changes in consumer behaviour can create both challenges and opportunities that ultimately lead to a realignment of economic power dynamics across the world. Such transformations highlight the need for established economies to adapt their strategies to remain competitive.

In chapter four, we examine the transformative nature of international trade, particularly in the wake of the financial crisis and pandemic. This chapter examines the growing importance of intermediate goods and commodities in global trade flows, while assessing the implications for manufacturing specialization and economic policy. It highlights how the fragmentation of production processes exacerbated by the pandemic and the integration of emerging economies into world markets are changing the face of international trade.

Chapter five examines the non-market determinants that influence the structures of world trade, with an emphasis on technological progress and socio-cultural dynamics. This chapter explores how digitalisation, environmental sustainability and social responsibility are redefining trade practices, highlighting the need for businesses and policymakers to adapt to these changing expectations in order to remain competitive in a rapidly changing marketplace. It discusses the implications of the digital economy, which requires not only adaptability but also a commitment to ethical practices.

Chapter six explores the geopolitical and geoeconomic dimensions that are influencing structural changes in the global econo-

my. By examining the impact of trade wars, resource and production nationalism, and ongoing geopolitical shifts, it clarifies how countries must adapt their trade policies to ensure stability and progress in this turbulent global landscape. These geopolitical factors are becoming increasingly important as states navigate a world in which alliances can change and in which economic sanctions and tariffs are used as instruments of state governance.

Finally, chapter seven summarizes the significant transformations in world trade caused by globalization and various economic factors. It focuses on how established economies are coping with the challenges as emerging markets consolidate their role in international trade, highlighting the importance of innovative strategies and collaborative approaches to navigate the complexities of the global economy. This chapter articulates a vision for the future of trade that takes into account the intertwined fates of countries in a hyperconnected world.

And the future of global trade is about navigating these complex waters with a nuanced understanding of both opportunities and risks. By incorporating perspectives from diverse regions and economies, we aim to present balanced and actionable insights that can guide policymakers, scholars, and practitioners in their efforts to promote a more equitable and sustainable global trading environment.

In today's interconnected world, understanding the implications of trade dynamics is critical not only for economic prosperity, but also for promoting social equity and environmental sustainability. The challenges facing global trade are multifaceted and require a concerted and collaborative response from all stakeholders. Therefore, from the outset of this intellectual journey, we invite readers to critically engage with the content and consider the broader implications for our shared future in international trade, as deepening and broadening foreign trade relations can be both a key enabler and catalyst for opening up different perspectives for national, regional and global economies.

Liberalisation and protectionism in world trade

The international trading system is witnessing two sets of opposing institutional changes. On the one hand is the pervasive nar-

rative of global trade liberalization, exemplified by some claims that all possible benefits of global trade liberalization have already been realized (Krugman, 2016; Ackerman, 2016). On the other hand, many countries around the world have resorted to protectionist measures, including disguised non-tariff restrictions and direct tariffs introduced after various economic crises.

There are also a number of examples of how new trade liberalisation agreements contain many “non-trade” issues (sustainable development, promotion of democratic values, environmental standards, etc.). Although these agreements may appear to be reciprocal in nature, they are often in favour of developed economies. In practice, they can position developing countries as suppliers of natural resources and production centres for multinational corporations, with the owners of capital coming mainly from developed nations. This trend raises questions about the fairness of such agreements, highlighting the asymmetric distribution of benefits among participating nations and the challenges that developing economies face in the international trading system. The framework of international trade is being challenged, and instability and risks in trade relations are contributing to global economic uncertainty and slowing economic growth (Bobeва, 2020).

Globalisation, regionalisation and multilateralism

The process of globalisation is marked by the removal of traditional spatial and temporal constraints on economic activities. It is being driven by a multitude of factors, including the significant upsurge in information and communication technologies, the exploration of new energy sources, automation, biotechnology and the increasing knowledge intensity of modern production methods. These determinants are cumulatively contributing to a scenario in which economic actors around the world are becoming more interconnected and interdependent, effectively linking all economic activities into a cohesive whole in the global economy.

Despite the potential of an integrated and liberalised global economy and lucrative multilateral trade, progress in the World Trade Organisation (WTO) negotiations has been limited (or even non-existent). This lack of progress in multilateral trade negotiations is leading to a trend that defies logic and historical devel-

opment. Many countries, frustrated by stalled negotiations at the global level, are turning to regional free trade initiatives and to bilateral or multilateral free trade agreements as an alternative. Such regional trade agreements are becoming increasingly common as they provide a means for nations to enforce their trade interests outside the constraints of the WTO.

The consequence of this shift is that it is leading to a widening gap between the Global North (industrialised and developed countries) and the Global South (emerging and developing economies). While globalisation was initially seen as a force that could potentially bridge economic divides, the paradoxical result has ultimately been the emergence of a new form of “closed” regionalisation - countries forming regional trading blocs and agreements that can create barriers to trade with non-participating nations. This regionalisation is occurring in the broader context of a globalising economy, potentially leading to fragmentation and challenges in promoting global economic integration.

Trade liberalisation can occur at both global and regional levels. Multilateral negotiations involving a large number of countries are inherently complex and time-consuming. As an alternative approach, regional trade agreements are formed between a limited group of relatively similar countries. These agreements offer flexibility in negotiating rules and commitments that may go beyond the capabilities of broader fora such as the WTO.

However, it is important to bear in mind that regional integration can also pose certain challenges. One of these is trade discrimination, where preferential treatment in a regional trading bloc can create disadvantages for non-participating countries - a phenomenon known as trade diversion. In this case, trade is shifted from a more efficient supplier in a non-participating country to a relatively more expensive intra-regional supplier, which essentially leads to a less efficient allocation of resources and can cause economic losses for some nations. Another risk relates to the promotion of regionalism in terms of prioritising regional trade agreements and relationships over global ones. Thus, while it may bring benefits, regional integration may also act as a barrier to trade liberalisation at the global level.

All this reveals the complexity of international trade dynamics and highlights the need for balanced policies to ensure that trade liberalisation efforts benefit all actors and contribute to global welfare gains. Unfortunately, however, there has been no progress in this regard, particularly as regards multilateral regulation of world trade within the World Trade Organisation.

Market-driven changes in the world economy

Market-driven changes in world trade flows reflect a rapidly evolving global landscape. In this context, emerging economies are experiencing robust development that often outpaces the growth rates of advanced countries. This difference in growth dynamics has profound implications for the global trading environment.

First, it highlights the contrast in trade interests between developed and developing countries. Emerging economies make efforts to secure access to markets and resources, while developed nations seek to maintain their competitive advantages. This leads to complex negotiations and dynamics in international trade.

Second, this trend is causing intense competition among global economic powers to establish a significant presence in emerging, fast-growing markets. Countries compete for market share and influence in regions where economic expansion is most promising.

The idea of a “global village” characterised by information and communication connectivity runs parallel to that of trade connectivity. The concept encompasses the development of global value chains in which transnational corporations play a central role in shaping world trade. Innovation in international capital and foreign investment flows is also central to this transformation.

Market-driven changes are further influenced by cyclical factors. Global demand fluctuations, volatile commodity prices, changes in consumer behaviour (especially in China) and other economic dynamics are intensifying the processes of change in world trade flows. As a result of the collective impact of these factors, the changes are becoming even more pronounced and complex, transforming the traditional way international trade functions.

With the growing importance of multinational corporations and global production chains, trade is becoming an increasingly

contentious issue, with the public increasingly questioning major bilateral trade agreements such as the Transatlantic Trade and Investment Agreement (TTIP) and the Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA).

Trade itself is also changing. The lack of progress in the WTO is creating a more “defensive” attitude towards national industrial or commercial interests. Protectionist measures outnumber liberalising ones by a significant margin, with the number increasing seriously since 2017. With the emergence of global value chains, a number of countries are adding value to production along the chain before receiving goods for final consumption. Thus, many exported goods combine domestic and external value added through the import of intermediate goods. In 2010, the share of external value added in total exports reached 31% and has remained roughly the same since then (Damen and Igler, 2019).

The place of developing countries in the world economy is also changing. More than half of global merchandise trade involves at least one developing country. Trade between developing economies (South-South trade) is also growing, from 7% of world trade in 2000 to 19% in 2018. However, not all developing countries are at the same level. Between 1990 and 2018, Asia doubled its share of world trade from 15 to 35%, with more than half of Asian trade within the continent. With the conclusion of the African Free Trade Area agreement, Africa is also attempting to give a major boost to intra-continental trade.

The changing nature and character of international trade

Alongside these transformations, global trade is undergoing dynamic changes associated with the fragmentation of the production process and the integration of emerging economies into global markets. These trends have implications for trade as well as for production specialisation and the demand for different types of skills, thus enabling greater gains but also posing new challenges for trade policy. As a consequence of changes in recent decades, 70% of international trade involves services, raw materials, parts and components. This is the result of the operation of global value chains that spread their production across countries and direct

both investment flows and production activities to areas with raw material and labour resources (Panushev, 2020). Thus, the very nature and character of international specialization are actually changing. Countries no longer compete solely on the basis of final products, but rather in the performance of specific tasks within complex production processes.

Trade can stimulate growth and increase aggregate welfare in several ways. First, it induces an optimal allocation of factors of production across firms and industries, leading to higher efficiency and effectiveness. At the same time, by increasing competitive pressures, trade reduces inefficiency and stimulates innovation (Aghion and Howitt, 1998). Second, it contributes to access to a larger international market and thus increases the opportunities to realize economies of scale and technological spillovers that support economic growth (Rivera-Batiz and Romer, 1991; Dalum et al., 1999). Third, trade allows countries to specialize, in terms of production and human capital, in goods and services for which the country has a comparative advantage, and this leads to faster increasing productivity through learning and scale effects (Krugman, 1980).

The benefits of trade are not evenly distributed, both between and within countries. Trade encourages countries to specialize, and because different goods and activities are associated with different opportunities in terms of technology and knowledge, those countries that specialize in dynamic and innovative industries are better positioned to achieve sustained economic growth (Grossman and Helpman, 1991; Hausmann et al., 2007).

What products countries specialize in is determined by the available resources needed to produce different products and by access to different technologies. Thus, for a given production technology, specialization is dictated by factor endowments (Heckscher and Ohlin, 1991). According to some estimates, a capital endowed country (at the 75th percentile in the distribution of capital per worker relative to other countries) would export 12% more of all products than a country at the median of the distribution of capital per worker. Along with this, exports of capital-intensive products (e.g. chemicals and plastics) could be about 25% higher (Johansson and Olaberria, 2014).

In addition to factor endowments, trade and specialization can also be influenced by public policies and institutions by changing incentives for factor accumulation and technological innovation. Because industries differ in terms of their need for regulations and institutions that promote production, differences in institutional environments across countries affect competitiveness through the impact they have on relative productivity (Chor, 2010; Nunn and Trefler, 2013). For example, well-functioning financial markets matter relatively more for investment services than for many other activities.

Growth in domestic industries can be supported by certain industrial or trade policies by providing opportunities to realize economies of scale (e.g., tariffs). However, they could also create trade diversions by changing relative prices, thereby affecting specialization and trade (Johansson and Olaberria, 2014). National policies and institutions create spillovers for trading partners by altering the relative productivity of a country for different goods (Helpman and Itzhoki, 2010), as well as through income and demand effects (Felbermayr et al., 2009). Last but not least, in integrated global value chains, policy changes that affect relative productivity create spillovers between countries, affecting the entire supply chain through production linkages (Koopman et al., 2010; OECD, 2012).

Changes in global specialization also contribute to rising inequality by shifting demand from some factors of production to others, leading to changes in relative wages between and within different categories of labour. In theory, public policies can reduce wage differentials for skilled and unskilled workers both at the national level and abroad. For example, policies that encourage higher education attainment by broader segments of the population can create a widening wage gap if implemented in an environment characterized by increasing demand for highly skilled workers. At the same time, such policies can generate spillover effects to other countries by affecting the relative wages for skilled and unskilled workers and thus impacting trade flows between countries (Johansson and Olaberria, 2014).

*Non-market determinants of market mechanisms
in the world economy*

The advent of digital technologies has ushered in a new era in global trade, fundamentally transforming the structure and dynamics of international trade. Digitalization facilitates the rapid exchange of information, streamlines communication, and revolutionizes the way business operates across borders (Betaneli et al., 2021). E-commerce platforms, digital marketplaces and online payment systems extend the reach of businesses, enabling them to tap into global consumer markets. The impact of digitisation extends beyond facilitating transactions. It influences supply chain management (Balanova et al., 2020) by enabling real-time tracking of goods, inventory optimization, and improved coordination between suppliers and manufacturers. The integration of technology into commercial processes is driving the rise of the digital economy, blurring the distinction between goods and services and also creating a new digital identity (Bankov, 2022).

However, the digital divide remains an unsolved problem - some countries and communities have better access to digital technologies and online resources than others. Bridging this divide is essential to ensure that the benefits of the digital economy are inclusive and accessible to all. The digital economy is having a growing impact on trade, investment, innovation and development. This raises questions about its regulation, governance and impact on societies, which puts it at the centre of attention not only of policy makers but also of scholars working on international economics.

Emerging technologies such as Artificial Intelligence (AI), the Internet of Things (IoT) and blockchains are changing production processes and global supply chains. AI-driven automation improves efficiency and precision in manufacturing, leading to optimized production processes. IoT connects devices across the supply chain, enabling real-time monitoring, predictive maintenance, and data-driven decision making. Blockchain technology ensures transparency, traceability and security in supply chain transactions, reducing risks associated with fraud and counterfeiting. Understanding the role of technology in shaping production and supply chain structures is imperative for stakeholders looking to reap the benefits of these transformative forces.

Growing awareness of the importance of environmental sustainability is influencing the structure of world trade. Sustainable practices are becoming key considerations for both businesses and consumers (Bobeva et al., 2023). Environmental sustainability is emerging as a determining factor in shaping trade patterns. The rise of green trade policies and regulations reflects a global commitment to tackling climate change and promoting sustainable development (Zhelyazkova, 2020). Countries and businesses that adopt environmentally responsible practices gain a competitive advantage in the international marketplace (Spasova, 2024; Zhelyazkova, 2024)

Global supply chains are increasingly vulnerable to environmental challenges, including climate change, extreme weather events and resource scarcity. Businesses and nations are adapting their strategies for engaging in supply chains to increase resilience and offset the effects of environmental uncertainty. The development of the circular economy, responsible sourcing practices and green logistics solutions are examples of measures taken to address environmental risks in global supply chains (Zhelyazkova, 2017).

Cultural influences play a major role in shaping demand for certain goods and services, contributing to the unique nature of international trade. Considering how cultural factors influence consumer choices and the types of products traded on the global stage, it can be briefly summarized that consumer preferences, driven by cultural norms, traditions and values, contribute to the diversification of global trade. Businesses that understand and adapt to these cultural nuances gain a competitive advantage.

Social responsibility and ethical considerations emerge as critical determinants in shaping international trade structures. Consumers and stakeholders increasingly prioritize businesses that demonstrate a commitment to ethical practices, fair labor standards (Hadjicioneva, 2024), and social responsibility. The successful integration of social responsibility into business models (Marinova, 2021) highlights the growing importance of ethical considerations in shaping commercial structures and draws attention to the need for businesses to align with societal values in order to achieve sustainable success in the global marketplace.

Geopolitical and geo-economic dimensions of structural changes in the world economy

Understanding the underlying causes of the trade imbalances that emerged during and after the Global Financial Crisis is essential for developing effective policies to mitigate their impact on world trade. The prospects for overcoming or exacerbating global trade imbalances are influenced by a variety of economic, geopolitical and political factors. Assessing potential solutions involves considering mechanisms to restore trade balance, address structural problems, and promote inclusive growth for convergence (Rangelova et al., 2021). This discussion is critical for policymakers seeking to formulate strategies conducive to creating a more sustainable and equitable global trading system.

The COVID-19 pandemic has triggered changes in the global economy on a number of fronts. The most visible manifestations are declining economic activity, reduced transport connectivity, rising unemployment, falling oil prices, and the accelerated digitalisation of some sectors. The long-term effects of the COVID-19 pandemic on global trade policies and practices are multifaceted. Assessing the lasting effects requires looking at changes in risk management strategies, the role of technology in facilitating trade, and reassessing resilience in supply chains.

Geopolitical tensions have a profound impact on the formation and breakdown of trade alliances, shaping the structure of world trade. Tensions between nations or regional blocs can trigger changes in trade policies, tariffs and sanctions. The interrelationship between political relations and trade alliances is an integral part of international trade and shows the importance of striking a prudent balance between diplomatic considerations and economic interests.

Political stability is a cornerstone for promoting international trade - it provides the necessary conditions for economic cooperation and for sustainable trade. Countries characterised by a stable political environment are more attractive to investors because this facilitates foreign direct investment and the establishment of global supply chains. Conversely, political instability can disrupt trade activities by creating uncertainty for businesses and investors.

*The evolution of global trade: challenges and opportunities
in a transforming world economy*

Globalization and changes in international trade are accounting for significant transformations, generating new realities for countries. Leading economies such as China and the United States are facing challenges, while emerging economies such as India and Brazil are succeeding in establishing themselves on the international trade stage, attractive to investors and partners. These emerging economies are demonstrating sustained growth, adaptability and innovation, providing them with the opportunity to expand their influence in global trade.

Trade flows between different countries are not only increasing but also changing in terms of structure and directions of movement. Developments in technology, changes in economic conditions, political instability and health crises such as the COVID-19 pandemic are affecting trade relations. For analysis, we will use data collected over the last twenty years to track how exports and imports of 15 key economies are changing which account for a significant share of world trade turnover (70-75%). The study period is 2004-2023. All data used are the author's own calculations based on import and export data from International Trade Centre calculations based on UN COMTRADE statistics, extracted on 1 October 2024.

The analysis focuses on the trade trajectories of the leading economies in world trade, examining the main trends and developments in their exports and imports. Based on import, export and trade data for the period 2004-2023, we examine how these leading countries have adapted their economic strategies in response to global market fluctuations, supply chain disruptions and external pressures such as trade wars and environmental concerns. From China's emergence as a powerful force in electronics manufacturing and exports to the efforts of countries such as India and Brazil to carve out their place in the global economy, the case studies will highlight the different approaches taken by each country.

In recent years, global trade has experienced notable shifts, driven by the performance of major economies and the impact of global events. Among the 15 leading economies, China stands out

with the most significant increase in trade volumes. Its exports and imports have skyrocketed, solidifying its position as a leader in international trade. Over the past two decades, China has exponentially increased its trade value, establishing itself as a key trading partner for countries worldwide.

Meanwhile, the United States, traditionally a dominant economic force, has exhibited fluctuating trade trends. Its growing dependence on imports and ongoing trade conflicts, particularly with China, have introduced elements of instability. Despite these challenges, the United States continues to be a vital exporter of technology and high-end services.

In the European Union, Germany and France maintain a stable trade presence. Germany leads in the production and export of automobiles and engineering products, while France shows robust growth in the trade of agricultural goods and luxury items. India is also on the rise, marking its presence on the global stage with significant exports in IT services, textiles, and pharmaceuticals. Similarly, emerging economies like Brazil and South Korea are attracting international investments and expanding their industrial capabilities.

The COVID-19 pandemic posed serious challenges to global trade. Production cuts, closed borders, and disrupted supply chains led to a decline in trade activity during 2020. Although nations have since attempted to restore trade, the recovery process has been uneven.

Current global trade dynamics are also heavily influenced by geopolitical instability. The war in Ukraine and sanctions on Russia have wide-reaching economic impacts, disrupting energy supplies and supply chains. Russia's isolation from Western financial and technological exchanges further exacerbates its economic difficulties and poses long-term consequences for global trade.

The BRICS alliance, encompassing major emerging economies like China and India, faces internal challenges. Conflicts of interest and differences in political systems among member countries could potentially weaken BRICS cooperation. Internal dynamics, driven by competition and military tensions, complicate the group's efforts to address global economic challenges.

Despite Europe's challenges due to reduced Russian energy supplies, the continent has quickly reoriented its trade channels, sourcing resources from Africa and the Middle East. This redirection has stabilized prices and fostered energy independence, demonstrating Europe's adaptability to evolving economic conditions. The UK also seeks to mitigate Brexit's negative impacts by exploring potential benefits from joining international trade alliances, even as it anticipates economic recession.

Africa is emerging as a new economic frontier, ripe with potential. Nigeria, the continent's largest economy, showcases robust growth through strategic investments and increased foreign trade. As Africa becomes a focal point of geopolitical interests and competition, it simultaneously attracts significant investment and nurtures valuable partnerships.

Exploring the trade dynamics of the major economies reveals how the multiple crises of recent decades have reshaped global trade, underscoring the crucial roles of resilience and adaptability. Analyzing the interactions between trade policies, market conditions, and the broader economic landscape offers valuable insights into the future of international trade. It highlights the potential challenges and opportunities awaiting these pivotal actors on the global stage. This understanding not only informs strategic decisions but also prepares economies to navigate the complexities of an ever-evolving international trade environment.

Conclusion

In conclusion, the analysis presented in this book reveals that the contemporary global trading system is undergoing significant transformation, driven by a multitude of factors—economic, social, political, and technological. This period of change is characterized by emerging trends that are often contradictory and have profound implications for the world economy.

The global trading environment is increasingly complex, as the decision-making processes differ markedly between developed and developing nations. This dynamic creates a landscape filled with competing interests, which often results in imbalances in the distribution of benefits derived from trade liberalization. Such imbalances have contributed to a stalemate within the World Trade

Organization. The ongoing Doha negotiations, which initiated in 2001, have remained unresolved, exemplifying this impasse and undermining the foundations of the international trade framework. Consequently, the uncertainty in trade relations not only contributes to a climate of global economic instability but also hinders growth prospects across different economies.

Amidst this backdrop, the lack of progress within the WTO has stimulated the rise of protectionist sentiments, leading to a noticeable increase in protectionist measures that have surpassed those aimed at trade liberalization since 2017. These shifts have drawn critical public assessments of large bilateral agreements, such as the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) and the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), which have faced considerable scrutiny and debate as stakeholders raise concerns about their implications for global trade dynamics.

As global production networks evolve, the nature of trade itself is transforming. Many exported goods now incorporate both domestic and external value added through the importation of intermediate products. This paradigm shift emphasizes the significance of intricate supply chains, highlighting the necessity for countries to adapt their trade strategies in response to these developments. Countries are now competing not just based on end products but also in executing specific tasks within complex production processes. The success of economies increasingly relies on their ability to create and sustain competitive advantages in high-value, high-tech activities, particularly in stages before and after production. Additionally, changing consumer preferences for personalized goods and greater proximity to end-users significantly influence specialization, presenting challenges for traditional protectionist policies within a fragmented trade environment.

At the same time, developing countries are asserting a more prominent role in the global economy. More than half of global trade in goods now involves at least one developing nation, signifying a major shift in trade dynamics. The growth of South-South trade is particularly notable, with Asia's share in global trade doubling between 1990 and 2018. Initiatives such as the establishment of the African Continental Free Trade Area (AfCFTA) aim to

stimulate intra-continental trade, enhancing regional economic relationships that can lead to sustainable development.

Moreover, these developing economies are emerging as formidable regional and even global players, challenging the existing status quo of the global trading system. An increasing number of bilateral and regional agreements are facilitating trade liberalization more effectively than the WTO, representing real alternatives to the organization. This trend underscores the growing significance of regionalism in the global trade landscape, where nations collaborate to enhance their economic ties and optimize their trade relationships.

However, while trade liberalization can occur at both global and regional levels, such arrangements may carry risks. There is potential for trade discrimination to arise, as well as welfare losses for certain countries. In some situations, regional integration can foster regionalism, which could hinder broader efforts for global trade liberalization.

The findings of this book highlight the urgent need for adaptive strategies in international trade policy to navigate the complexities of the evolving global trade landscape. As nations face these transformative dynamics, fostering collaboration, innovation, and sustainability will be essential in harnessing the potential benefits of trade for all countries involved. By embracing the opportunities presented by new economic realities while mitigating the risks associated with protectionism and geopolitical tensions, stakeholders can contribute to a more equitable and resilient global trading system that supports sustainable growth and development for all.

The future of global trade will depend significantly on the ability of nations to cooperate while also addressing the disparities that currently exist within and between countries. As policymakers, businesses, and other stakeholders work together to shape a more inclusive trading environment, the lessons learned from the ongoing transformations in international trade will serve as a valuable guide for fostering prosperity in an interconnected world.

Книгата предлага цялостен и мултидисциплинарен анализ на дълбоките трансформации в световната търговия в контекста на последователни глобални кризи, вкл. финансовата криза от 2007–2008 г., пандемията COVID-19 и продължаващите геополитически конфликти. Проучено е как структурните и непазарните фактори – от цифровизацията и технологичните иновации до геополитическото напрежение и промените на глобалните стойностни вериги, променят пейзажа на международната търговия. Разгледани са нарастващите различия между развитите и развиващите се икономики, възхода на новите пазарни участници и все по-голямото значение на двустранните и многостранните търговски споразумения. В седем тематично структурирани глави е направена дисекция на въздействието на глобализацията, регионализацията и възраждането на протекционизма и са оценени последиците за търговските потоци, конкурентоспособността и разработването на политики. Въз основа на изследвания, проведени през периода 2015–2023 г., са представени емпирично обосновани идеи и перспективна визия за ориентиране в глобалната търговия в един силно взаимосвързан и нестабилен свят. Целта е книгата да послужи като стратегически ресурс за политици, изследователи и специалисти, които се стремят да разберат и да се адаптират към бъдещето на международните икономически отношения.

The book provides a thorough and interdisciplinary examination of the significant shifts in global trade in the context of successive global crises, including the financial crisis of 2007-2008, the pandemic of 2020, and ongoing geopolitical conflicts. The text undertakes an examination of the manner in which structural and non-market factors – ranging from digitalization and technological innovation to geopolitical tensions and changes in global value chains – are effecting alterations to the landscape of international trade. The text undertakes an examination of the mounting divergence between developed and developing economies, the emergence of new market entrants, and the escalating significance of bilateral and multilateral trade agreements. The book is organized into seven chapters, each of which is structured around a specific theme. These chapters meticulously analyze the impact of globalization, regionalization, and the resurgence of protectionism. They also assess the implications of these phenomena for trade flows, competitiveness, and policymaking. The present study is predicated on empirical research conducted from 2015 to 2023. This research yielded empirically grounded ideas and a forward-looking vision for navigating global trade in a highly interconnected and volatile world. The book's objective is to function as a strategic resource for policymakers, researchers, and practitioners who aim to comprehend and adapt to the future of international economic relations.

bookshop.nbu.bg
ISBN 978-619-233-366-9



9 786192 333669