Едуард Маринов

РЕГИОНАЛНА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

НОВ
БЪЛГАРСКИ
УНИВЕРСИТЕТ

РЕГИОНАЛНА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Едуард Маринов

РЕГИОНАЛНА ИКОНОМИЧЕСКА ИНТЕГРАЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

НОВ
БЪЛГАРСКИ
УНИВЕРСИТЕТ

Регионална икономическа интеграция: теория и практика

© Едуард Маринов, автор

Ноемзар Маринова, редактор

© Филип Рашев, дизайн на корицата

© Жанет Цанова, предпечат

Научни рецензенти: проф. д.ик.н. Виржиния Желязкова,
проф. д-р Иван Боевски, доц. д-р Паскал Желев,
доц. д-р Цветелина Маринова

© 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). *Регионална икономическа интеграция: теория и практика*. София: Нов български университет.

Печат: „Симолини-94“ ООД

ISBN (print): 978-619-233-370-6
ISBN (pdf): 978-619-233-371-3

СЪДЪРЖАНИЕ

ПРЕДГОВОР 13

УВОД 17

СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ И ИЗТОЧНИЦИ НА НЕСИГУРНОСТ В ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВИЯ 35

1. Либерализация и протекционизъм в световната търговия 37
2. Глобализация, регионализация и мултилатерализъм 38
3. Пазарноориентирани промени в световното стопанство 40
4. Променящата се същност и природа на международната търговия 43
5. Непазарни детерминанти на пазарните механизми в световното стопанство 46
6. Геополитически и геоикономически измерения на структурните промени в световното стопанство 49

СЪЩНОСТ НА И ЕФЕКТИ ОТ ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ 53

1. Същност на икономическата интеграция 56
2. Ефекти от икономическата интеграция 66
3. Политически детерминанти на икономическата интеграция 81

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА РЕГИОНАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ ВЪРХУ ТЪРГОВИЯТА И ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ 91

1. Тристранната зона за свободна търговия EAC–SADC–COMESA 94
2. Икономика и търговия на държавите от Тристранната ЗСТ 97
3. Търговия между участващите общности 100
4. Моделиране на ефектите от международната търговия за африканските страни 101

ОБЩИ ДОПЪЛНЕНИЯ НА ТЕОРИЯТА ПО ОТНОШЕНИЕ НА РАЗВИВАЩИТЕ СЕ, МАЛКИТЕ И ОТВОРЕНИТЕ ИКОНОМИКИ 111

1. Статичен и динамичен подход 113
2. Международна конкурентоспособност 113
3. Ползи от отклоненията в търговията 114
4. Размер на съюза 115
5. Насърчаване на регионалната търговия 115
6. Заместване и допълване 116
7. Координация на макроикономическите политики 117

СПЕЦИФИЧНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЛАБОРАЗВИТИТЕ И РАЗВИВАЩИТЕ СЕ СТРАНИ 119

1. Ефекти върху заетостта и производителността 121
2. Нуждата от перспектива за развитие 121
3. Промяна на структурата на търговията с развиващите се държави 122
4. Протекции за индустриално развитие 123
5. Теорията на учебното поле 124
6. Производствена специализация 125
7. Дял на търговията с държавите членки 125
8. Начални нива на митата 126
9. Международната търговия като дял от БВП 126
10. Транспортни разходи 127
11. Пакетният подход 128

ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ДЪЛБОЧИНАТА НА ИНТЕГРАЦИОННИЯ ПРОЦЕС И ТЪРГОВИЯТА 129

1. Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси по примера на регионалните икономически общности в Африка 130
2. Междурегионална търговия на африканските РИО 154

СПЕЦИФИЧНИ ВЪПРОСИ ЗА МАЛКИТЕ И ЗА ОТВОРЕНИТЕ ИКОНОМИКИ 161

1. Малки икономики и регионална интеграция 163
2. Отворени икономики и регионална интеграция 166

ОТРАЖЕНИЕ НА ЧЛЕНСТВОТО В ЕС ВЪРХУ ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ 169

1. Посткризисното развитие на външнотърговските отношения на България 170
2. Осъществява ли България ползите от преференциалните търговски договорености на Европейския съюз? 193

ИНТЕГРАЦИЯТА КАТО ИНСТРУМЕНТ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА 203

КЪМ НОВО РАЗБИРАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ 209

1. Концептуална типология 212
2. Преход към триизмерна оценка 214
3. Методология за приложение на триизмерната оценка 217

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ ВЪРХУ ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВСКА ДИНАМИКА 237

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА 244

REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION: THEORY AND PRACTICE – EXTENDED SUMMARY 261

СПИСЪК НА ФИГУРИТЕ И ТАБЛИЦИТЕ

Списък на фигурите

Фигура 1. Вътрешноконтинентална търговия на РИО (млрд. USD) 155

Фигура 2. Стойност на външната търговия на България, 2004–2016 г. (млрд. EUR) 172

Фигура 3. Количествен обем на външната търговия на България, 2004–2016 г. (млн. т) 173

Фигура 4. Динамика на външната търговия на ЕС, 2004–2016 г. 174

Фигура 5. Нетен износ, 2004–2016 г. (млрд. EUR) 175

Фигура 6. Дял на търговията със стоки в БВП, 2004–2016 г. (%) 177

Фигура 7. Дял на търговията с държави – членки на ЕС, 2004–2016 г. (%) 180

Фигура 8. Дял на търговията на България с основни партньори от ЕС, 2004–2016 г. (млн. EUR) 181

Фигура 9. Търговия с държавите от ОИСР и БРИКС, 2004–2016 г. (млн. EUR) 183

Фигура 10. Дял на основни партньори в извънобщностната търговия на България, 2004–2016 г. (%) 184

Фигура 11. Дял на продуктите на първичния сектор в търговията, 2004–2016 г. (%) 186

Фигура 12. Динамика на търговията на България и ЕС с Турция (млн. EUR) 195

Фигура 13. Динамика на външната търговия на България и ЕС с РС Македония и Албания (млн. EUR) 198

Фигура 14. Динамика на външната търговия на България и ЕС с Чили и Южна Корея (млн. EUR) 200

Фигура 15. Ефекти от интеграцията 211

Фигура 16. От две към три измерения при оценката на интеграционните процеси 216

Списък на таблиците

Таблица 1. Етапи на икономическа интеграция – характеристики и примери 62

Таблица 2. Регионализмът: старият и новият 78

Таблица 3. Общи икономически показатели на страните – участници в Тристранната ЗСТ 99

Таблица 4. Междуобщностна и вътрешнорегионална търговия 101

Таблица 5. Членове на COMESA, SADC и EAC (2000–2017 г.) 104

Таблица 6. Иконометрична оценка на уравнения (1) и (2) 108

Таблица 7. Изграждащи блокове на АИО – общи показатели (2012 г.) 134

Таблица 8. Междурегионална търговия на РИО 157

Таблица 9. Индекс на условия на търговия, 2004–2016 г. 189

Таблица 10. Типология на споразуменията за икономическа интеграция 213

Таблица 11. Информационно осигуряване на предложената методология 232

СПИСЪК С ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

AANZFTA	Зона за свободна търговия АСЕАН-Австралия-Нова Зеландия
AEC	Африканска икономическа общност
AfCFTA	Африканска континентална зона за свободна търговия
AI	Изкуствен интелект
APTA	Азиатско-тихоокеанско търговско споразумение
BSEC	Организация за черноморско икономическо сътрудничество
CACM	Централноамерикански общ пазар
CAFFZ	Централноафриканска зона на френския франк
CAN	Андска общност
CARICOM	Карибска общност
CEFTA	Централноевропейска зона за свободна търговия
CEMAC	Икономическа и парична общност на Централна Африка
CEN-SAD	Общност на Сахел-Сахарските държави
CETA	Всеобхватно търговско и икономическо споразумение между Канада и ЕС
CMA	Обща парична зона на SADC
COMESA	Общ пазар за Източна и Южна Африка
CPTTP	Всеобхватно и прогресивно споразумение за Транстихоокеанско партньорство
CSME	Общ пазар и икономика на CARICOM
DFTA	Дигитална зона за свободна търговия на COMESA
EAC	Източноафриканска общност
EACU	Евразийски митнически съюз
ECA	Икономическа комисия на ООН за Африка
ECCAS	Икономическа общност на централноафриканските държави
ECOWAS	Икономическа общност на западноафриканските държави
EEA	Европейско икономическо пространство
EPA	Споразумение за икономическо партньорство
EUCU	Митнически съюз на ЕС
GAFTA	Велика арабска зона за свободна търговия
GATT	Общо споразумение за митата и търговията

СПИСЪК С ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

GCC	Съвет за сътрудничество в Залива
GCI	Индекс на глобална конкурентоспособност
GSP	Обща система от преференции
GSTP	Световна система от преференции между развиващите се държави
HDI	Индекс на човешко развитие
IGAD	Междуправителствен орган за развитие
IoT	Интернет на нещата
LAIA	Латиноамериканска асоциация за интеграция
MSG	Меланезийска ръководна група
NAFTA	Северноамериканска ЗСТ
PTN	Протокол за търговски преговори
RCEP	Регионално всеобхватно икономическо партньорство
SACU	Южноафрикански митнически съюз
SADC	Южноафриканска общност за развитие
SAFTA	Южноазиатска зона за свободна търговия
SICA	Система за интеграция на Централна Америка
SPARTECA	Южнотихоокеанско споразумение за регионална търговия и икономическо сътрудничество
TTIP	Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции
WAEMU	Западноафрикански икономически и паричен съюз
UMA	Маргебски 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
БВП	Брутен вътрешен продукт
БНД	Брутен национален доход
БРИКС	Икономически блок на Бразилия, Русия, Индия, Китай и Република Южна Африка
ДАИО	Договор за създаването на Африканска икономическа общност
ЕАСТ	Европейска асоциация за свободна търговия
ЕИО	Европейска икономическа общност

СПИСЪК С ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

ЕК	Европейска комисия
ЕС	Европейски съюз
ЗСТ	Зона за свободна търговия
ИПС	Икономически и паричен съюз
ИС	Икономически съюз
Меркосур	Общ пазар на Южна Америка
МС	Митнически съюз
НИРД	Научноизследователска и развойна дейност
ОИСР	Организация за икономическо сътрудничество и развитие
ООН	Организация на обединените нации
ОП	Общ пазар
ПИИ	Пълна икономическа интеграция
ПС	Политически съюз
ПЧИ	Преки чуждестранни инвестиции
РИО	Регионална икономическа общност
РЮА	Република Южна Африка
САЩ	Съединени американски щати
СПТ	Споразумение за преференциална търговия
ССТ	Споразумение за свободна търговия
СТО	Световна търговска организация
ЦИЕ	Централна и Източна Европа

ПРЕДГОВОР

В преследване на научните си интереси в областта на международната икономика през последните няколко години наблюдавам как по-ранните ми изследователски приноси, особено свързаните с теорията и с практиката на икономическата интеграция, 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 приложението на теорията и на принципите на икономическата интеграция между развиващите се страни. Това признание приемам като своеобразно доказателство за значимостта и за въздействието на академичната ми работа при решаването на актуални въпроси в областта на международната икономика. То ми вдъхна увереност и ме насърчи да продължа да изследвам и да разяснявам тези теми, търсейки 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, развиващите се парадигми на процесите на регионална икономическа интеграция и сложната връзка между теоретичните концепции и емпиричните данни.

Изчерпателното изследване на теорията на интеграцията и нейната приложимост в различни регионални контексти, 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 на икономическа интеграция и да изложа някои мои предложения за допълнение на съществуващите теории за интеграцията.

Изследователският ми интерес е продиктуван най-вече от любопитството да разбера причините, стоящи зад

участието на държавите в тези общности и споразумения, и различните ефекти, които то оказва върху икономическото им развитие, върху благосъстоянието и стратегическото им позициониране в световното стопанство. Стремежът ми е чрез детайлно проучване на опита на икономиките в Африка и на България да установя основните фактори, които формират инициативите за регионална интеграция, и тяхното потенциално отражение върху формулирането на икономическата политика и върху международните отношения.

Всичко това ми даде възможност да разработя и да защитя 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 на дисертацията, посветени на развиващата се динамика на световната търговия и нейните последици за регионалната икономическа интеграция.

Книгата е резултат не само от академични усилия, но и от дълбокото ми убеждение, че регионалната икономическа интеграция представлява ключов механизъм за справяне с глобалните предизвикателства и за постигане на устойчиво икономическо развитие. В този смисъл тя е покана към читателя да погледне отвъд традиционните интерпретации и да се замисли върху новите форми на солидарност, взаимозависимост и стратегическо партньорство между държавите. Надявам се представените анализи и идеи да провокират критично мислене и да бъдат полезни както за изследователите, така и за практиците в сферата на международната икономика и на публичните политики.

Излагайки резултатите от втората част на това интелектуално пътешествие, в което полагам усилия да допринеса за нови прозрения, да анализирам критично съ-

ществуващите парадигми и да обогатя научния дискурс в областта на регионалната икономическа интеграция, 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 показа какво е научно дръзновение, на майка ми, която ме научи да пиша, и разбира се, на Калина, която ме подкрепя във всичко и продължава да проявява разбиране и търпение към мен и към моите начинания.

Е. Маринов,
София, 2025

УВОД

Днес светът се намира във възлов момент по отношение на развитието на международните икономически отношения и в частност на процесите на глобализация, регионализация и икономическа интеграция. Разпространението на регионални търговски споразумения, възходът на икономическите общности в Азия, Африка и Латинска Америка и възраждането на протекционизма през последните години подчертават динамичния и многостранен характер на съвременните усилия за либерализация на търговията и процесите на регионална интеграция. На фона на геополитическо напрежение, технологични сътресения и променящи се модели на световната търговия укрепването на икономическите връзки и насърчаването на сътрудничеството между държавите и регионите в световен план като предпоставка за сигурност и благоденствие никога не е било по-необходимо.

Този сложен пейзаж може да бъде оценен с помощта на различни теоретични рамки, отнасящи се до разнородни емпирични анализи и политически дебати, които се стремят да обяснят сложната природа на икономическата интеграция и нейните ефекти и последици за участващите икономики. От класическите теории за сравнителното предимство и факторната надареност до съвременните приноси на новата теория на търговията и икономическата география интелектуалните основи на икономическата интеграция се развиват заедно с и вследствие на променящите се реалности на глобалната икономика.

И все пак въпреки цялата си теоретична сложност практиката на икономическата интеграция остава изпълнена с предизвикателства и несигурност. Опитът на различните региони и държави варира значително, отразявайки различни нива на развитие, институционален капацитет и геополитически съображения. Същевременно неотдавнашното възобновяване на протекционистичните мерки, „разрушителните“ ефекти на технологичните иновации, множеството кризи и продължаващата несигурност, произтичаща от геополитическото напрежение, допълнително усложняват разбирането на процесите на интеграция и налагат те да бъдат разглеждани в нова перспектива.

В светлината на посочената динамика книгата се стреми да навлезе в дълбочина в *спецификата на съвременните процеси на регионална икономическа интеграция*, като предлага *нови подходи по отношение на теоретичните основи, практическите предизвикателства и политическите последици от този сложен феномен*. Чрез критично изследване на съвременното развитие, идентифициране на ключови тенденции и прилагане на нови начини и средства за осмисляне и преодоляване на предизвикателствата пред икономическата интеграция изследването има за цел да допринесе за *по-задълбочено разбиране на динамиката, оформяща бъдещето на глобалната икономика*.

Книгата е резултат от близо 10 години проучвания, обхващащи научни наблюдения, систематизиране и анализ на структурните трансформации в световното стопанство и на тяхното въздействие върху външнотърговската политика (в частност върху икономиките на африканския континент и на България), изследване на тенденциите в развитието на теорията на международната търговия и по-специално – на теорията за икономическата интеграция в рамките на конкретни анализи на процесите, мотивацията и ползите, които се извличат от участието в регионални икономически общности. Това обуславя и структурата на изследването – на базата на вече публикувани конкретни проучвания (казуси) са изведени *теоретични и контекстуални обобщения, засягащи трансформациите в глобалната икономика*, както и постулатите и ограниченията на съществуващата теория за икономическата интеграция, за да може в последната част да бъдат предложени и обосновани някои *нови авторови подходи за разбирането и оценката ѝ*.

Обект на изследване са теорията и практиката на международната регионална икономическа интеграция в контекста на съвременната глобална икономическа динамика. Обхванати са както теоретичните основи, така и практическите прояви на регионалната икономическа интеграция в днешната световна икономика. Изследвани са концептуалните рамки, модели и теории, които са в основата на процесите на регионална интеграция, както и това как тези теории се прилагат и адаптират в реални условия. В теоретична перспектива комплексно са отразени различните теории за икономическата интеграция, вариращи от класическите теории на търговията до по-съвременни подходи като новата търговска теория и икономическата география. Това включва изясняване на концепциите за принципите, допусканията и последиците от различни теоретични гледни точки за регионалната интеграция. Разгледани са емпирични проучвания и анализи на казуси, с които

се прави опит да се установят двигателите, резултатите и предизвикателствата пред регионалната икономическа интеграция. В тази връзка са синтезирани констатации от съществуващи изследвания, за да се идентифицират тенденции, модели и несъответствия в емпиричната литература. И накрая, част от обекта на изследване е и оценката на външноикономическите последици от регионалната икономическа интеграция за участващите икономики както на национално, така и на регионално ниво, включително анализ на ефективността на интеграционните инициативи и на ролята им за повишаване на конкурентоспособността и за насърчаване на икономическия растеж.

Предмет на изследване са теоретичните рамки, които са в основата на икономическата интеграция, както и тяхното приложение в сценарии от реалния свят, с акцент върху последните развития и предизвикателства.

Като разглежда тези измерения, *основната цел* на изследването е да систематизира, да анализира критично и да определи от научна гледна точка промените в теорията и в практиката на регионалната икономическа интеграция, като се идентифицират основните фактори, движещи тези промени, и се оценят техните ефекти за участващите икономики, за да предложи *нов подход за изследването и оценката на интеграционните процеси, обединяващ в ново, трето измерение за оценка движещите сили, динамиката и резултатите от развитието на регионална интеграция в съвременния глобален контекст*. Това включва няколко основни акцента:

- Да се отговори на въпроса как процесите на регионална икономическа интеграция са се развили във времето. Това изисква да бъдат идентифицирани и анализирани различните двигатели, тенденции и модели, които са оформили инициативите за регионална интеграция. Като разглежда историческото развитие и най-новите тенденции, идеята на проучването е да обоснове дина-

мичния характер на регионалната икономическа интеграция и това как тя се адаптира към променящите се глобални икономически, политически и технологични реалности.

- Във връзка с идентифицирането и анализа на най-важните фактори, движещи промените в практиката на регионалната икономическа интеграция, е необходимо да се изследва набор от икономически, политически, социални и технологични сили, които влияят върху дизайна, изпълнението и резултатите от инициативите за интеграция. Задълбочавайки се в сложността на тези фактори, изследването е насочено към разкриването на основната динамика, която оформя регионалните интеграционни процеси и резултати.
- За да се оценят ефектите от регионалната икономическа интеграция за участващите икономики, трябва да бъдат проучени икономическите, социалните и политическите последици от интеграционните инициативи както на регионално, така и на национално ниво. Стремежът тук е чрез оценка на въздействието на интеграцията върху икономическото развитие и върху благосъстоянието да се предостави нюансирано разбиране на ползите и предизвикателствата, свързани с регионалната икономическа интеграция.

В крайна сметка, както беше споменато, книгата има за цел да допринесе за *по-задълбочено разбиране на сложната динамика, оформяща процесите на регионална икономическа интеграция*. Чрез синтезиране на теоретични идеи, емпирични доказателства и казуси изследването прави опит да предложи свежа перспектива и нови прозрения за многостранния характер на регионалната интеграция. Въз основа на това подобрено научно разбиране на регионалната икономическа интеграция са изведени и някои *предложения за обогатяване и разширяване на теорията на интеграцията*.

Ключовите *изследователски въпроси*, на които проучването се стреми да отговори, са:

- Кои са основните двигатели на промяната в теорията и в практиката на регионалната икономическа интеграция? Разбирането на силите, задвижващи промяната в теорията и в практиката на регионалната икономическа интеграция, е от решаващо значение за справяне със сложността на днешната глобална икономика. Отговорът на този въпрос изисква да се идентифицират главните фактори – както вътрешни, така и външни, направляващи трансформациите в практиката на икономическата интеграция. Чрез изследване на исторически тенденции, развитие на политиката и теоретични рамки проучването има за цел да разкрие ключовите двигатели, тласкащи напред еволюцията на инициативите за регионална интеграция. Този анализ ще допринесе за придобиване на ценна представа за динамичния характер на процесите на икономическа интеграция и ще формира ново и по-задълбочено разбиране за силите, движещи промяната в съвременната глобална икономика.
- Как структурните промени в глобалната икономика – промените в характера на международната специализация и търговските модели, технологичният напредък, демографските промени, неопротекционизмът и възходът на нововъзникващите пазари, влияят върху теорията и практиката на регионалната икономическа интеграция и върху нейните инициативи? Чрез изследване на въздействието на тези промени върху динамиката на търговията проучването има за цел да изясни начините, по които усилията за регионална интеграция са се адаптирали към изменящите се реалности на глобалната икономика.
- Как новите теоретични разработки в областта на икономическата интеграция се съпоставят с предиз-

викателствата и със сложността на реалния свят? Съществуващата в днешно време *пропаст между теорията и практиката* провокира появата на значими проблеми пред теорията на регионалната икономическа интеграция. В тази връзка тук фокусът е върху оценката на уместността и приложимостта на теоретичните постижения в областта на икономическата интеграция към предизвикателствата и комплексния характер на съвременната действителност. Това включва критична оценка на теоретичните рамки и концепции в светлината на емпирични доказателства и практически опит от интеграционни инициативи. Като съчетава теорията с практиката, изследването има за цел да идентифицира пропуски, ограничения и възможности за подобряване на разбирането ни за процесите на икономическа интеграция и за обогатяване на резултатите от анализа им.

- Кои са основните двигатели и препятствия, оформящи инициативите за регионална интеграция в съвременния глобален контекст? Сложният пейзаж на различните инициативи за регионална интеграция изисква всеобхватен поглед върху най-важните движещи сили и спънки пред тях. За да се отговори на този въпрос, е необходимо да се идентифицират и анализират факторите, които придават нужната форма на инициативите за регионална интеграция в съвременния глобален контекст. Чрез изследване на политически, икономически, социални и технологични фактори проучването се стреми да изясни мотивите, направляващи усилията за интеграция, както и да хвърли светлина върху предизвикателствата и пречките, които възпрепятстват напредъка. С помощта на извършения многостранен анализ изследването има за цел да установи детерминантите на резултатите от регионалната интеграция и техните последици за икономическата политика и за международните икономически отношения.

- Как промените в характера и в обхвата на инициативите за регионална интеграция влияят върху икономическата политика и върху международните отношения? Въпросът е свързан с анализ на това как промените в динамиката на регионалната интеграция се отразяват върху създаването на икономическа политика, върху търговските отношения и дипломатическите ангажименти между участващите икономики. Анализирайки тези последици, изследването има за цел да обясни по-широките разклонения на регионалните интеграционни процеси и тяхното значение за глобалното икономическо управление и за геополитическата динамика.

За да получа отговор на тези въпроси, съм си поставил няколко *изследователски задачи*:

- Обобщено представяне на структурните промени в световната търговия. Тази задача обхваща синтетичното систематизиране на структурните промени, които водят до трансформация на глобалните търговски модели и промяна на самите природа и характер на международната специализация, като целта е да се очертаят структурните трансформации, влияещи върху теорията и върху практиката на регионалната икономическа интеграция.[1]
- Обобщен и критичен преглед на теоретичната литература, засягаща проблемите на регионалната икономическа интеграция. Във връзка с тази задача е направен задълбочен преглед на теоретичната литература в областта на регионалната икономическа интеграция, включващ идентифицирането на ограничения, критики и дебати, и същевременно е предложена нова теоретична рамка, която би могла да обхване сложността на съвременните интеграционни процеси. Целта на извър-

[1] Тези въпроси са представени и анализирани детайлно и изчерпателно в Маринов (2025).

шеното синтезиране на прозрения от теоретичната литература е да допринесе за придобиването на по-изчерпателна и завършена представа за теоретичните основи, върху които стъпва и функционира регионалната икономическа интеграция.

- Анализ на емпирични данни и казуси за оценка на практическите последици от процесите на икономическа интеграция. Тази задача е свързана с изследване на търговските потоци, икономическите показатели и резултатите от политиките в различни региони и контексти, за да се определят тенденции, модели и несъответствия. Чрез извличането на емпирични доказателства изследването има за цел да разграничи нюансите в представите и в схващанията за практическите предизвикателства и възможности, засягащи регионалната икономическа интеграция.
- Разработване на нова концептуална рамка, която обединява идеи от теоретичната литература, емпирични доказателства и казуси, за да се осигури цялостно разбиране на многоизмерния характер на икономическата интеграция в днешно време. Това включва синтезиране на някои от най-значимите констатации и идентифициране на обобщени теми и модели, които характеризират регионалните интеграционни процеси. Целта е *с помощта на тази нова концептуална рамка да бъде предложен структуриран подход за анализиране и тълкуване на сложността на регионалната икономическа интеграция в съвременния глобален контекст.*

Основната теза, която застъпвам, е, че наблюдаваните през последните няколко десетилетия структурни промени в глобалната икономика, водени от институционални, пазарноориентирани и геополитически фактори, налагат преоценка на традиционните теории за икономическа интеграция. Този нов подход за анализ на интеграционните инициативи трябва да включва цялостна оценка на моти-

вацията и разпределението на ползите, произтичащи от участието в интеграционни процеси, ново разбиране на типологията на интеграционните процеси в реалния свят и преоценка на ролята на интеграцията като инструмент на външнотърговската политика. *Хипотезите*, които ще бъдат изследвани, са:

- Последните промени в глобалната икономика поставят под въпрос приложимостта на конвенционалните теории за икономическа интеграция към съвременните процеси на регионална интеграция. Бързият темп на глобализация и водещата роля на най-големите икономически центрове, съчетани с появата на нови икономически участници и с еволюцията на глобалните вериги за стойност, предизвикват нови и по-комплицирани проблеми, които традиционните теории за икономическа интеграция не могат да обхванат всестранно и докрай. Причината е, че конвенционалните теории са създадени в друга епоха, определящи за която са различни от днешните икономически реалности, а това предполага и налага разработването на по-нюансирани и специфични за контекста теоретични подходи към съвременните процеси на регионална интеграция.
- Интегрирането на структурните трансформации на международните икономически отношения в рамките на съществуващата теория за икономическата интеграция изисква нов подход към анализа на икономическата интеграция. Традиционният фокус на теориите за икономическа интеграция върху фактори като намаляването на митата и достъпа до пазара е недостатъчен, за да се обхване пълният спектър от условия и причини, оформящ съвременните инициативи за регионална интеграция. Това обуславя необходимостта от многоизмерен подход, който ще спомогне да се разбере и анализира в дълбочина сложността на икономическата интеграция в съвременния глобален контекст.

- Малките, отворени и по-слабо развити икономики могат да използват регионалната икономическа интеграция като стратегически инструмент за подобряване на своите външнотърговски политики и за осигуряване на икономическа устойчивост. Участвайки в споразумения за регионална икономическа интеграция, тези икономики могат да получат достъп до по-големи пазари, да привлекат чуждестранни инвестиции и да разнообразят експортната си база. Освен това интеграцията може да им предостави по-голяма сила в международните търговски преговори и да им даде възможност да укрепят икономическата си устойчивост срещу външни шокове. С други думи, като стратегически инструмент регионалната икономическа интеграция може да помогне на малките, отворени и по-слабо развити икономики да преодолеят ограниченията на техния размер и ресурси и да постигнат устойчиво икономическо развитие и просперитет.
- От теоретична и методологическа гледна точка към анализа и оценката на съвременните интеграционни процеси трябва да се приложи *нов подход, включващ триизмерна оценка на интеграционните процеси и нова концептуална типология на интеграционните споразумения*, за да се вникне по-добре в същината и в особеностите на съвременната регионална икономическа интеграция. Тази хипотеза произтича от допускането, че традиционните подходи не успяват да обхванат в пълна степен различните фактори и динамиката на съвременните международни икономически отношения. Чрез прилагането на триизмерна рамка и нова типология на споразуменията за интеграция се очаква да се достигне до по-задълбочено и широко възприятие на процесите на регионална интеграция, което ще предостави по-добри възможности за формирането и провеждането на ефективни политики и стратегически инициативи в областта на икономическата интеграция.

Изложените хипотези са в съответствие с основната теза, която подчертава динамичния и многостранен характер на регионалната икономическа интеграция. Те отразяват различни измерения на промяната в теорията и в практиката на интеграцията, включително развиващия се характер на интеграционните модели, влиянието на глобалните тенденции и динамика, както и различните съображения, оформящи интеграционните процеси. Чрез тестване на посочените хипотези с помощта на емпиричен анализ, казуси и теоретичен синтез изследването има за цел да осигури нюансирано разбиране на двигателите, динамиката на и резултатите от промените в регионалната икономическа интеграция. Това ще допринесе за по-дълбоко и всеобхватно навлизане в същността на сложния и развиващ се характер на регионалните интеграционни процеси в съвременния глобален контекст.

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, казуси и теоретичен анализ, допълнени от емпирични данни, където е приложимо, и съдържа комбинация от качествени и количествени изследователски методи:

- Методологията се ръководи от концептуална рамка, която интегрира теоретични прозрения с емпирични доказателства, за анализ на промените в теорията и в практиката на регионалната икономическа интеграция. Тази рамка помага за структуриране на анализа, за идентифициране на ключови променливи и за генериране на хипотези за по-нататъшни проучвания.
- Изследването възприема интердисциплинарен подход, като се основава на теоретични идеи и инструменти

от икономиката, политическите науки, международните отношения и други дисциплини. Тази интердисциплинарна перспектива обогатява анализа и дава възможност за цялостно разбиране на сложната динамика на регионалните интеграционни процеси.

- С помощта на задълбочен преглед на литературата се установяват теоретичната рамка и контекстуалният фон на регионалната икономическа интеграция. Това включва преглед на академични списания, книги, политически документи и доклади от международни организации за идентифициране на подходящи теории, концепции и емпирични изследвания.
- Ключов компонент в методологията е анализът на казуси, представящи различни региони и интеграционни инициативи. Казусите дават ценна представа за движещите сили, за предизвикателствата и за резултатите от процесите на регионална интеграция. Избирайки разнообразен набор от случаи, изследването се стреми да улови хетерогенността на интеграционния опит и да направи обобщени заключения.
- Когато е приложимо, е използван анализ на емпирични данни, за да се изследват количествените тенденции и модели в регионалната икономическа интеграция. Това включва статистически и исторически анализ на търговски потоци, а също и икономически показатели за оценка на въздействието на интеграционните инициативи върху участващите страни и върху световната икономика.
- Методологията съдържа сравнителен анализ на инициативи за регионална интеграция в различни региони на света. Чрез съпоставка и противопоставяне на опита проучването има за цел да идентифицира общи черти, разлики и най-добри практики в управлението на регионалната интеграция, в институционалния дизайн и в прилагането на политиките.

- На последно място, 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 изследването е базирано на емпирични доказателства.

Трябва да се отбележи, че *повечето от казусите, включени в изследването, са авторски и са публикувани* преди това (през периода 2015–2023 г.) като отделни статии в различни научни списания и монографии. Тези статии представляват оригиналния принос на изследователя в областта на регионалната икономическа интеграция и са избрани въз основа на тяхната уместност и значение за изпълнението на поставените изследователски цели и задачи. Чрез включването на предходни публикувани изследвания книгата синтезира отделни ключови идеи и изводи в едно консистентно изложение, предлагайки цялостен анализ на предмета и обекта на изследване. Освен това включването на тези казуси подчертава експертния опит на автора в областта и гарантира, че анализът се основава на апробирани и одобрени от научната общност негови приноси.

Въпреки че целта на изследователските ми усилия е да се създаде изчерпателна представа за развиващия се пейзаж на регионалната икономическа интеграция, поради широтата на проблематиката в тази сфера – както в теоретичен, така и в практически план, изследването си поставя и някои *ограничения*:

- То е ограничено в областта на международната търговия, като изследва регионалната икономическа интеграция между държави от гледна точка на теорията (и практиката) на търговията и по никакъв начин не засяга другото разбиране за интеграция в контекста на регионалното развитие (сближаване и интеграция между националните региони).

- Като се имат предвид многостранният характер на интеграционните инициативи и разнообразният и широк набор от фактори и променливи, които им влияят, не може да бъде проучен всеки нюанс на процесите на регионална икономическа интеграция. Сложността на процесите на регионална икономическа интеграция налага целенасочен подход, поради което е възможно някои регионални особености или конкретни споразумения за интеграция да не получат изчерпателно покритие в рамките на изследването. Например, въпреки че паричните и валутните политики са част от интеграционните процеси, книгата се фокусира основно върху търговските аспекти на интеграцията.
- Анализът е съсредоточен предимно върху съвременните тенденции и развития в теорията и в практиката и не обхваща цялата историческа траектория или бъдещи перспективи в областта. Историческият контекст и дългосрочните тенденции понякога играят значителна роля при оформянето на процесите на регионална интеграция и тяхното пропускане може да ограничи контекстуалната дълбочина на изследването.
- Заключенията на изследването до голяма степен зависят от наличността и от надеждността на източниците на данни, но в някои случаи част от тях съдържат известни ограничения. Въпреки усилията да се използват официални източници на данни и да се прилагат строги методологии за тяхното събиране и анализ, е възможно вариациите в качеството на данните, покритието и последователността в различните региони и интеграционни инициативи да повлияят върху категоричността на констатациите и интерпретациите в проучването.
- *Основното ограничение* на изследването се отнася до предложения нов подход, който включва триизмерна оценка на интеграционните процеси и въвежда нова

концептуална типология на интеграционните споразумения. Макар теоретичната и методологическата рамка за този подход да е разработена и интегрирана в анализа, тук нейното приложение няма да бъде емпирично оценено или тествано чрез практически казуси. *Концептуалната типология и триизмерната оценка са предложени като теоретични конструкции* за подобряване на разбирането и анализа на регионалната икономическа интеграция. *Към тях е разработен и подробен методологически апарат за оценка*, в т.ч. с насоки за конкретни инструменти, индикатори и източници на данни. В рамките на представеното изследване обаче не е правен цялостен опит този подход емпирично да се потвърди или да се приложи към практически случаи. В такъв смисъл, докато новият подход обогатява теоретичния и методологическия дискурс и дава възможност за разширяване на анализа, неговата практическа приложимост и ефективност изискват по-нататъшно емпирично проучване, което ще бъде предмет на бъдещи изследвания.

Въпреки че са положени усилия за смекчаването им чрез коректен и внимателен дизайн на методологията и процеси на валидиране на данните, констатациите на изследването трябва да се тълкуват в контекста на посочените присъщи ограничения. Бъдещите изследователски начинания на автора ще бъдат насочени към справянето с тези ограничения чрез разширяване на обхвата на анализа и използване на усъвършенствани аналитични техники за подобряване на разбирането на динамиката на регионалната икономическа интеграция.

В контекста на поставените изследователски задачи книгата е *структурирана* в десет основни глави. В *първа глава* са изследвани структурните промени и източниците на несигурност в съвременните международни икономически отношения, които са представени подробно и в дълбочина в

книгата ми „Структурни промени в световната търговия“. Във *втора глава* са разгледани систематично съществуващите теории за икономическата интеграция. Синтезирани са теоретичните подходи при изследване на икономическата интеграция, традиционните и новите теории за ефектите от нея и факторите, влияещи върху мотивацията за участие в интеграционни процеси. Очертани са и политическите детерминанти на икономическата интеграция. В *трета глава* с помощта на реален казус е направена опит да се обобщи въздействието на регионалната интеграция върху търговията и върху икономическото развитие.

В *глави четвърта, пета, шеста, седма, осма и девета* са идентифицирани някои допълнения, недостатъци и ограничения на конвенционалната теория на икономическата интеграция при оценката на интеграционни процеси в контекста на съвременните промени в световното стопанство, особено по отношение на развиващи се, малки и отворени икономики. Извършвайки цялостен преглед на литературата, теоретичен синтез и анализ на конкретни казуси и емпирични доказателства, са демонстрирани несъответствията между теоретичните прогнози и резултатите от интеграцията в реалния свят. Чрез критична оценка на силните и на слабите страни на съществуващите теории тук са положени основите на мотивите да бъде формулиран нов подход за разбиране на икономическата интеграция в следващата глава.

В последната, *десета глава* е предложена нова концептуална рамка за разбиране на икономическата интеграция в съвременния глобален контекст, включваща триизмерна оценка на интеграционните процеси и нова типология на интеграционните споразумения. Показани са потенциалните ползи от приложението на този подход за улавяне на сложността и на нюансите на инициативите за регионална икономическа интеграция. Същевременно са изследвани потенциалните последици от тази нова рамка за икономи-

ческата политика и за международните отношения, като е подчертано нейното значение за малки, отворени и по-слабо развити икономики.

В *заключението* е представена и обобщена перспектива за бъдещето на регионалната икономическа интеграция и е определен дневният ред за по-нататъшни изследвания в тази област.

Всяка глава е допълнително разделена на подчасти, които навлизат по-дълбоко в специфични аспекти на темата и включват теоретични анализи, емпирични доказателства и казуси за изясняване на ключови концепции и аргументи.

Проучването се основава на разнообразна академична литература, включително научни статии, книги, политически документи и доклади от международни организации. Първичните и вторичните *източници* са внимателно подбрани, за да осигурят стабилна основа за теоретични анализи и емпирични оценки. Академичната литература обхваща широк спектър от дисциплини – икономика, политически науки, международни отношения и регионални изследвания, отразявайки интердисциплинарния характер на изследователската тема. Чрез реферираме на академични списания, авторитетни текстове и подходящи политически документи проучването осигурява цялостно и завършено изследване на динамиката на регионалната икономическа интеграция. Освен това доклади и публикации на международни организации като Световната банка, Международния валутен фонд и Световната търговска организация предлагат полезен поглед върху глобалните тенденции, регионалното развитие и последиците от политиката на инициативите за икономическа интеграция. Използвани са също и статистически данни от Световната банка, Световната търговска организация, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, Евростат, Комисията за Африка на Организацията на обединените нации, национални статистически източници и др.

СТРУКТУРНИ ПРОМЕНИ И ИЗТОЧНИЦИ НА НЕСИГУРНОСТ В ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВИЯ

„Сложната динамика на структурните трансформации в световната икономика...“

Глобалната търговия е в състояние на постоянна еволюция, формирана от структурни промени и непредвидими рискове. В тази глава са разгледани следните ключови въпроси:[2]

- Кои са основните структурни промени и какви фактори генерират несигурност в световната търговия?
- Как се променят глобалните търговски отношения под влиянието на общи тенденции като протекционизма, технологичните промени и геополитическите рискове?

В международната търговска система се наблюдават две двойки противостоящи си процеси, свързани с институционални промени, които са разгледани подробно в по-нататъшното изложение. Първата се отнася, от една страна, до прокламираната глобална либерализация на търговията със стоки, а от друга, до все по-често въвежданите протекционистични мерки, прилагани от много държави по света. Втората засяга протичащите процеси на глобализация и регионализация в световната търговска система.

В тази част са разгледани 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 кон-

[2] Подробно и в дълбочина въпросите в тази глава са разгледани в Маринов (2025).

куренция 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 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.

В тези условия задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения могат да бъдат едновременно ключов фактор за откриване на различни перспективи пред националните икономики и катализатор за тяхното развитие. Във връзка с това държавите търсят начини за реализиране на конкурентоспособната си продукция на най-добрите за тях пазари.

1. Либерализация и протекционизъм в световната търговия

Както беше посочено, 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 нея вече са осъществени (Krugman, 2016; Ackerman, 2016). От друга страна, много държави по света прибягват до протекционистични мерки, включително скрити нетарифни ограничения и преки мита, въведени след различни икономически кризи.

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.). Въпреки че тези 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 държави. Тази тенденция повдига въпроси относно справедливостта на подобни 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 под въпрос, а нестабилността и рисковете в търговските отношения допринасят за глобалната икономическа несигурност и забавят икономическия растеж (Бобева, 2020).

2. Глобализация, регионализация и мултилатерализъм

Процесът на глобализация е белязан от премахването на традиционните пространствени и времеви ограничения в икономическите дейности. Той е задвижван от множество фактори, сред които в днешно време се открояват значителният подем в информационните и комуникационните технологии, изследването на нови енергийни източници, автоматизацията, 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 потенциала на 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 една противна на логиката и на историческото развитие тенденция. Много държави, 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 (Yates, 2014; Lal Das, 2003). 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 държави) 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 – държавите формират регионални търговски блокове и споразумения, които могат да създадат бариери пред търговията с неучастващи в тях нации. Тази регионализация се случва в по-широкия контекст на глобализираща се икономика, което потенциално води до риск от фрагментация и от възникването на 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 породи 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 изиграе ролята на пречка пред либерализацията на търговията на глобално ниво.

Всичко това разкрива сложността на динамиката на международната търговия и подчертава необходимостта от балансирани политики, за да се гарантира, че усилията за либерализация на търговията са от полза за всички участници 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 СТО.

3. Пазарноориентирани промени в световното стопанство

Движените от пазара промени в световните търговски потоци отразяват бързо развиващия се глобален пейзаж. В този контекст нововъзникващите икономики преживяват

стабилно развитие, което често надминава 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 държави. 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 е най-обещаваща.

Идеята за „глобалното село“, характеризиращо се с информационна и комуникационна свързаност, върви успоредно с тази 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 динамики 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.

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 споразумение за търговия и инвестиции (TTIP) и Всеобхватното икономическо и търговско споразумение между Канада и ЕС (CETA).

Самата търговия също се променя. Липсата на напредък в СТО създава по-„отбранителна" нагласа по отношение на националните промишлени или търговски интереси. Протекционистките 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. делът на външната добавена стойност в общия износ достига 31% и оттогава досега 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 сключването на Споразумението за създаване на Африканската зона за свободна търговия Африка също прави опити да даде сериозен стимул за вътрешноконтинентална търговия.

4. Променящата се същност и природа на международната търговия[3]

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), и води до по-силна зависимост от икономическата конюнктура в основните търговски партньори на всяка държава (Тасев и Несторов, 2020). Така всъщност се променят природата и характерът на международната специализация – държавите вече не се конкурират единствено на базата на крайни продукти, а по-скоро в изпълнението на конкретни задачи в рамките на сложни производствени процеси.

Международната търговия е един от основните фактори, допринасящи за икономическия растеж, особено в периода след глобалната финансова криза (Йоцов и др., 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

[3] За по-обширен анализ на въпроса, както и за изследване на последиците от променящата се международна специализация вж. Панушев и др. (2021), Spasova and Marinov (2021) и Маринов (2021).

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).

Ползите от търговията не се разпределят равномерно – както между държавите, така и вътре в тях (Venables, 2003). 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 продиктувана 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 държава 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 Olaberría, 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 породят и отклонения в търговията, променяйки относителните цени, като по този начин въздействат върху специализацията и търговията (Johansson and Olaberría, 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 (Koopman 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 създадат 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 Olaberría, 2014).

5. Непазарни детерминанти на пазарните механизми в световното стопанство

Навлизането на цифровите технологии поставя началото на нова ера в глобалната търговия, трансформирайки фундаментално структурата и динамиката на международната търговия. 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). 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. 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 отделните отрасли (вж. например Boevsky and Kostenarov, 2020; Брънзова и Димитрова, 2024) дава представа за продължаващата трансформация на глобалната търговия през 21 век.

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

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 трансакции-

те по веригата за доставки, намалявайки рисковете, свързани с измами и фалшифициране. Имайки предвид всичко това, разбирането на ролята на новите технологии 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.

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). Бизнесът и нациите осъзнават необходимостта от възприемане на устойчиви практики, които минимизират въздействието върху околната среда (Георгиева и Брънзова, 2024). 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). Стратегиите за устойчивост включват развитие на зелени и на кръгови бизнес модели, отговорни практики за снабдяване и внедряване на екологични логистични решения (Димова и Карпузова, 2024).

Глобалните вериги за доставки са все по-уязвими към екологични предизвикателства като 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 екологични-

те логистични решения са примери за мерки, предприети за справяне с рисковете за околната среда в глобалните вериги за доставки (Желязкова, 2017).

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, спомагат за диверсификацията на световната търговия. Бизнесите, които разбират и се адаптират към тези културни нюанси, печелят конкурентно предимство.

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, справедливите трудови стандарти (Хаджичонева, 2024) и социалната отговорност. 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.

6. Геополитически и геоикономически измерения на структурните промени в световното стопанство

Разбирането на основните причини за търговските дисбаланси, възникнали по време на и след глобалната финансова криза от 2008 г., е от изключително голямо значение за разработването на ефективни политики за смекчаване на

тяхното въздействие върху световната търговия.[4] 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 политиците, които се стремят да формулират стратегии, благоприятстващи създаването на по-устойчива и справедлива глобална търговска система.

Пандемията от COVID-19 предизвиква 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. Дългосрочните последици от пандемичната криза върху глобалните търговски политики и практики са многостранни. Това налага при оценяването на трайните ефекти от нея да се вземат предвид например промените в стратегиите за управление на риска и ролята на технологиите за улесняването на търговията, както и да се направи преоценка на устойчивостта във веригите за доставки.

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 митата и санкциите. Могат да бъдат дадени редица примери (анексирането на Крим от Русия, последвалият конфликт в Украйна, военните действия в Близкия изток и т.н.), илюстриращи последиците в наши дни от регионалните конфликти,

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

налагането на икономически санкции и дипломатическите спорове, които прекъсват установените търговски пътища, засягат търговските отношения и предизвикват преоценка на уязвимостта на веригата за доставки. Това показва, че взаимната връзка между политическите отношения и търговските съюзи е неразделна част от международната търговия, а също и колко е важно постигането на благоразумно равновесие между дипломатически съображения и икономически интереси.

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.

В заключение може да се каже, че глобалната търговия е в постоянно състояние на промяна, формирана от сложното взаимодействие на структурни трансформации и фактори, които пораждат несигурност. Значителните изменения са свързани с появата на нови икономически сили, с нарастващото значение на глобалните стойностни вериги и с разширяващото се влияние на цифровите технологии. Същевременно промените са съпроводени от множество възможни рискове, включително възобновяване на протекционистичните мерки, нестабилност на цените на суровините и заплаха от различни геополитически сътресения. Съвкупният ефект от тези фактори води до усложняване и до по-голяма непредсказуемост на търговската среда в световен план.

Глобалните вериги за производство преобразяват естеството на търговията – много изнасяни стоки комбинират вътрешна и външна добавена стойност, получена чрез

внос на междинни продукти. Друг вид придобиват и природата и характерът на международната специализация. Както беше изтъкнато, държавите вече не се конкурират единствено на базата на крайни продукти, а по-скоро в изпълнението на конкретни задачи в рамките на сложни производствени процеси.

Динамиката на световните търговски отношения се променя и в резултат от всеобхватни тенденции като възраждането на протекционизма, технологичния напредък и геополитическото напрежение. Митата и нетарифните бариери, които са проява на новия протекционизъм, нарушават установените търговски модели, създавайки условия за възникването на рискове и неопределеност. Технологичният напредък, особено в сферата на цифровите технологии, дълбоко видоизменя производствените процеси, веригите за доставки и поведението на потребителите. Геополитическите рискове като търговски войни и политическа нестабилност допълнително усложняват глобалния търговски пейзаж.

В следващите глави са разгледани последиците от тези структурни промени и тенденции по отношение на регионалната икономическа интеграция. Тъй като държавите се сблъскват с предизвикателствата и с възможностите, предоставени от променящата се глобална търговска среда, инициативите за регионална интеграция се очертават като потенциален път за насърчаване на икономическото сътрудничество, за повишаване на конкурентоспособността и за управление на несигурността.

СЪЩНОСТ НА И ЕФЕКТИ ОТ ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ

„...и развиващата се практика на икономическа интеграция...“

Регионалната икономическа интеграция е сложен процес, който променя стопанските взаимоотношения между държавите. В тази глава е потърсен отговор на следните въпроси:

- Какво представлява икономическата интеграция и какви са нейните основни форми?
- Какви са икономическите ефекти от интеграционните процеси върху търговията, растежа и пазарите?

Интеграционните отношения са обективен и закономерен резултат от развитието на световното стопанство и на международните икономически отношения. С увеличаване на обема на търговията и на взаимосвързаността на националните икономики се стига до интернационализация на производството. Световното стопанство се изгражда все повече не от затворени национални стопанства, а от отворени икономики, с висока степен на взаимовръзка и взаимозависимост в общото си развитие. Постепенно то се превръща в една цялостна възпроизводствена система, а не комплекс от взаимосвързани национални стопанства. Интернационализацията изразява процеса на намаляване на обособеността на стопанствата и преодоляване на икономическия национализъм. Процесът става особено интензивен след Втората световна война – той започва да придобива качествено нови характеристики и да определя динамизма на интеграционните връзки.

Тази обобщена картина на интеграционното развитие може да се опише по-конкретно по следния начин:

- бързо нарастване на обема на търговията между националните икономики, което изисква съвместните усилия за нейното насърчаване и регулиране;

- динамика на капиталовото движение, което сближава националните възпроизводствени процеси и ги превръща в грижа на общата политика;
- засилване на икономическата зависимост между националните стопанства, което изисква синхронизиране на управлението и обща загриженост за икономическото развитие;
- бърз растеж на транснационалния бизнес, за който националните граници губят смисъл и който стимулира наднационалните характеристики на икономиката, и т.н.

Освен от икономически предпоставки интеграционните процеси се обуславят от политически причини, от исторически традиции, от културни и психологически фактори и др.

През последните десетилетия регионалната икономическа интеграция е една от основните тенденции на развитие на международните икономически отношения. Има многобройни примери, на практика навсякъде по света, които показват, че това не е изолирано събитие, а е истински глобален феномен. Задълбочаването на регионалната интеграция в редица области е подкрепяно от регионални инициативи, особено в сферата на търговията, което води до създаването на много различни по своя географски и същностен обхват регионални споразумения и общности. През последните десетилетия световната търговия става все по-отворена и по-малко дискриминираща и все по-голям брой държави се присъединяват към подобни обвързващи споразумения. Самите търговски споразумения от своя страна все повече се задълбочават и разширяват, включвайки нови политики като търговията с услуги, чуждестранните инвестиции, интелектуалната собственост и т.н. Възможностите, които предоставят различните форми на икономическа интеграция, както и начините и методите за оползотворяването им все повече се увеличават.

„Теориите за икономическата интеграция изясняват основите на общественото благосъстояние и социално-икономическото сближаване при осъществяването ѝ“ (Димова, 2011: 386). Главната причина да бъде изучавана традиционната теория на икономическата интеграция е оценяването на нейните възможности от гледна точка на световното благосъстояние, като за критерий се използват статичните ефекти. Новата (динамична) теория на интеграцията от своя страна включва в анализа и динамичните ефекти на интеграцията (Chou, 1967).

1. Същност на икономическата интеграция

Терминът „интеграция“ означава обединяване на нещо в неговата цялост поради обща работа или/и общи интереси. С него се характеризира голямо разнообразие от връзки на взаимна зависимост и преплитане на обществените отношения в група държави. Понятието „икономическа интеграция“[5] се използва, за да се очертаят и окачествят различни сфери на международни икономически взаимоотношения и процесът на приобщаване на отделни икономики за осъществяване на свободна търговия. В тесен смисъл, в който ще бъде разглеждана тук, икономическата интеграция се отнася до премахването на дискриминационните бариери в търговията между определен брой страни и установяването на елементи на сътрудничество между тях. Икономическата интеграция се изразява също и в обективното съчетаване и обединяване на процесите в националните стопанства в резултат от развитието на съвременните производствени сили и постиженията в научно-техническата област. Като форма на икономическо въздействие тя създава по-благоприятни условия за овладяване на изгодни

[5] Въпреки че някои автори обосновават разликата в понятията „регионална икономическа интеграция“, „икономическа интеграция“ и „регионална интеграция“ с различни географски, правно-институционални или съдържателни фактори, за целите на това изследване тези понятия се използват като еквивалентни.

позиции в световното стопанство и в международните отношения. На практика икономическата интеграция се развива като стопанско-политически обединения на базата на междудържавни споразумения.

Според Balassa икономическата интеграция може да се дефинира като „премахване на дискриминацията в определен регион“ (Balassa, 1961: 1), а за Kahnert тя е „процес на прогресивно премахване на дискриминацията, породена от националните граници“ (Kahnert et al., 1969). Ето защо от теоретична гледна точка мерките, които само намаляват дискриминацията между държавите, се разглеждат като сътрудничество, а не като интеграция. Allen смята, че всеки разбира икономическата интеграция по различен начин (Allen, 1963: 450). Затова според него един от най-важните приноси на изследването на Balassa е, че той дефинира интеграцията, доказвайки разликата между нея и сътрудничеството – интеграцията е забрана за дискриминация, а сътрудничеството само намалява неблагоприятните ефекти от нея.

Lipsey е на мнение, че теорията на икономическата интеграция „може да бъде дефинирана като дял от теорията за митата, който се занимава с ефектите на географските промени в дискриминационните мерки при търговските бариери между държавите“ (Lipsey, 1960: 460).

Според Machlup (1977) интеграцията е процес на обединяване на отделните икономики в един по-голям икономически регион. Той, както и Staley (1977: 243), твърди, че най-важното при интеграцията е „използването на всички потенциални възможности на ефективното разделение на труда“.

В България отделните автори дават различни определения на икономическата интеграция. Според И. Шикова „икономическата интеграция може да бъде дефинирана като процес на икономическо сближаване на национални икономики“ (Шикова, 2011: 11). В. Маринов я дефинира като „координирано насърчаван от заинтересованите държави процес

на дълбоко, всеобхватно срастване на техните национални възпроизводствени процеси, което има обективно необратим характер и води до постепенното формиране на един относително цял стопански комплекс“ (Маринов, 1999: 10). Е. Панушев определя икономическата интеграция като „процес на приобщаване на националните стопанства към общи механизми на взаимодействие, при което самостоятелното им функциониране става елемент на постъпателно развитие и източник на динамика“ (Панушев, 2003: 35). Ст. Савов пък свързва икономическата интеграция с „образуване на регионални икономически блокове ..., в резултат на което се увеличава икономическата им взаимозависимост“ (Савов, 1995: 467-468).

Обобщавайки представените мнения, икономическата интеграция може да бъде дефинирана като *икономическо споразумение между различни държави, целящо повишаване на благосъстоянието, което се характеризира с намаляване или премахване на тарифните и на нетарифните пречки пред търговията, както и с координиране на паричната и фискалната политика, като крайната цел е постигане на пълна интеграция, включваща единни парични, фискални, социални и икономически политики, управлявани от наднационални институции.*

1.1. Видове икономическа интеграция

Balassa твърди, че интеграцията трябва да се разглежда едновременно като процес – мерките за отстраняване на дискриминацията между икономически агенти от различни държави, и като състояние – отсъствието на определени форми на дискриминация между националните икономики (Ballassa, 1961: 1), т.е. да се изследва в нейната динамика или в конкретен момент (статично).

Някои автори класифицират интеграцията като *функционална (реална)* – когато между националните икономики в даден интеграционен регион е налице реално преплитане

и взаимно проникване, и като *институционална (организирана)*, при която съществува нормативно определена институционална, правна и политическа рамка на интеграционния процес (вж. Леонидов, 1981: 145; Маринов и др., 2004: 19-20). Подобно разграничение се прави и от други учени, макар че те наричат двете разновидности по различен начин – *формална* (институционализиране, политически решения) и *неформална* (практически действия, взаимодействие между пазарите) интеграция (вж. Wallace and Wallace, 2000; Шикова, 2011). Понякога нивата, до които са достигнали двата вида интеграция в даден регион, се разминават, като икономическата теория отдавна е установила честото несъответствие между относително високото равнище на формалната и ниското ниво на реалната интеграция при развиващите се страни (Mennis and Sauvant, 1976: 52).

Има още няколко аспекта, в които процесите и формите на изражение на интеграцията могат да бъдат разграничени едни от други.

Според териториалния обхват интеграцията може да е *глобална, регионална и национална*.

Развитието на интеграцията от своя страна би могло да се разглежда *в дълбочина* (като съдържателен обхват на интеграционните споразумения) и *в ширина* (от гледна точка на държавите членки) (Маринов, 1999: 15).

Според средствата, с които се осъществява, интеграцията може да бъде *положителна* – създаване на средства, мерки и институции, подпомагащи ефективното функциониране на пазара в интеграционното пространство, и *отрицателна* – премахване на бариерите в търговията и на пречките пред либерализацията (Шикова, 2011: 16).

Съществува и разграничение между процеса на интеграция, протичащ *между страни със сходно икономическо развитие* (хомогенна интеграция), и *при държави с различно такова* (Proff and Proff, 1996; Маринов и др., 2004). „Приема се, че

относително по-успешно се развива хомогенната интеграция. Нехомогенната интеграция, при която често си партнират промишленоразвити и развиващи се страни, е свързана с редица трудности, произтичащи от структурната несъвместимост на националните икономики...“ (Маринов и др., 2004: 21).

Според обекта на интеграция някои автори (Molle, 2006; Шикова, 2011) обособяват *интеграция на пазарите* – премахване на пречките пред свободното движение на факторите на производството, и *интеграция на политиките* – създаване на обща рамка за функциониране на отделни сектори или на целите икономики на държавите. „Някои от формите на икономическа интеграция представляват само пазарна интеграция – например зоната за свободна търговия, докато други изискват и интеграция на политики – икономически и паричен съюз“ (Шикова, 2011: 14).

Може да бъде въведен и още един разграничителен критерий. *От гледна точка на очакваните и на реалните ефекти и ползи* от икономическата интеграция би трябвало да се разграничават процесите на интеграция *между развити държави*, при които се търсят основно статичните и динамичните ефекти, описани в класическата и в новата теория за регионалната интеграция, и тези, протичащи *между развиващи се и слаборазвити страни и малки и отворени икономики*, при които мотивацията за осъществяване на интеграцията е различна. (Този въпрос е разгледан подробно в следващата глава, където са представени ефектите от интеграцията за развиващите се държави.)

1.2. Етапи на икономическа интеграция

Икономическата интеграция има много и различни форми. С голям принос за изясняването на този въпрос е книгата

„Теория на икономическата интеграция“ (Ballassa, 1961), която е широко цитирана във всички последвали изследвания на икономическата интеграция – теоретични и от гледна точка на прилаганите политики. Според Balassa съществуват четири различни етапа на икономическа интеграция: зона за свободна търговия (ЗСТ), митнически съюз (МС), общ пазар (ОП) и икономически съюз (ИС).

Формите на икономическа интеграция са еволютивни – всяка схема от по-висок ранг съдържа характеристиките на по-ниските, но и нови елементи, които я разширяват като обхват и съдържание. Те могат да се разглеждат като етапи на процес, който има за крайна цел (доколкото това е желано от участващите държави) постигането на пълна интеграция – единни парична, социална и икономическа политики и наднационални институции, чиито решения са задължителни за членуващите държави.

Доколкото всяка следваща по-напреднала форма на интеграция е свързана с отдаване на повече национален суверенитет от страна на участващите държави, те самите задават целите си в процеса на интеграция. „Преходът от един стадий към друг, по-висш, означава разширяване областите на стопанския живот – обект на интеграция...“ (Маринов и др., 2004: 51). Въпреки еволютивния характер на процеса на интеграция държави, които смятат, че това е постижимо и съответства на целите им, могат да започнат процеса направо от някое от по-високите нива.

Досега в икономическата теория няма консенсус относно точния брой и характеристиките на формите (етапите) на развитие на икономическа интеграция. В това изследване авторът предлага класификация, включваща осем етапа на интеграция, базирайки се основно на възприетия от Balassa подход за определяне на съдържанието им и на разликите между тях (Таблица 1).

Таблица 1. Етапи на икономическа интеграция – характеристики и примери

Етап на интеграционния процес	**Съществени характеристики**	**Примери (многостранни споразумения)**
Преференциално споразумение за търговия	По-ниски търговски бариери между страните членки	Обща система от преференции (GSP, 1971) Протокол за търговски преговори (PTN, 1973) Латиноамериканска асоциация за интеграция (LAIA, 1981) Южнотихоокеанско споразумение за регионална търговия и икономическо сътрудничество (SPARTECA, 1981) Световна система от преференции между развиващите се държави (GSTP, 1989) Организация за икономическо сътрудничество (ECO, 1992) Меланезийска ръководна група (MSG, 1994)
Зона за свободна търговия	Нулеви мита	Андска общност (CAN, 1969) Азиатско-тихоокеанско търговско споразумение (APTA, 1975) Съвет за сътрудничество в Залива (GCC, 1981) Общ пазар на Южна Америка (Меркосур, 1991) Зона за свободна търговия на АСЕАН (AFTA, 1992) Централноевропейска зона за свободна търговия (CEFTA, 1992) Организация за черноморско икономическо сътрудничество (BSEC, 1992) Система за интеграция на Централна Америка (SICA, 1993) Общ пазар за Източна и Южна Африка (COMESA, 1994) Европейско икономическо пространство (EEA, 1994) ЗСТ на Г-3 (G-3, 1995) Велика арабска ЗСТ (GAFTA, 1997) Доминиканска република – Централноамериканска ЗСТ (DR-CAFTA, 2004) Южноазиатска зона за свободна търговия (SAFTA, 2004) Източноафриканска общност (EAC, 2005) Зона за свободна търговия АСЕАН–Австралия–Нова Зеландия (AANZFTA, 2010) Зона за свободна търговия на Тихоокеанския алианс (PAFTA, 2012) Всеобхватно и прогресивно споразумение за Транстихоокеанско партньорство (CPTTP, 2018) Африканска континентална зона за свободна търговия (AfCFTA, 2019) Споразумение САЩ–Мексико–Канада (USMCA, 2020) Регионално всеобхватно икономическо партньорство (RCEP, 2022)

Етап на интеграционния процес	**Съществени характеристики**	**Примери (многостранни споразумения)**
Митнически съюз	Обща външна митническа тарифа	Южноафрикански митнически съюз (SACU, 1910) Митнически съюз на ЕС (EUCU, 1958) – с Андора (1991), Турция (1996) и Сан Марино (2002) Андска общност (CAN, 1988) Общ пазар на Южна Америка (Меркосур, 1991) Карибска общност (CARICOM, 1991) Западноафрикански икономически и паричен съюз (WAEMU, 1994) Икономическа и парична общност на Централна Африка (CEMAC, 1999) Централноамерикански общ пазар (CACM, 2004) Общ пазар за Източна и Южна Африка (COMESA, 2005) Източноафриканска общност (EAC, 2005) Евразийски митнически съюз (EACU, 2010) Съвет за сътрудничество в Залива (GCC, 2015)
Общ пазар	Свободно движение на факторите на производство	Европейски съюз (ЕС) Европейско икономическо пространство (ЕЕА) Централноамерикански общ пазар (CACM) Евразийски икономически съюз Общ пазар на Южна Америка (Меркосур) Съвет за сътрудничество в Залива (GCC) Източноафриканска общност (EAC) Общ пазар и икономика на CARICOM (CSME) Централноамерикански общ пазар (CACM)
Икономически съюз	Хармонизация на икономически политики	Европейски съюз (ЕС) Европейско икономическо пространство (ЕЕА) Централноамерикански общ пазар (CACM) Евразийски икономически съюз Общ пазар на Южна Америка (Меркосур) Съвет за сътрудничество в Залива (GCC)
Икономически и паричен съюз	Обща парична политика, обща парична единица	Икономически и паричен съюз на ЕС (Еврозона) Източнокарибски паричен съюз на Организацията на източнокарибските държави Обща парична зона на SADC (CMA) *Само паричен съюз, без действащ митнически съюз:* Икономическа и парична общност на Централна Африка (CEMAC) Западноафрикански икономически и паричен съюз (WAEMU)
Пълна икономическа интеграция	Наднационална компетентност, унификация на икономическите политики	-
Политически съюз	Общи политики в областта на външните отношения и сигурността, правосъдието и вътрешните работи	-

Забележка: Изброяването не е изчерпателно.

Източник: Съставена от автора.

Най-ниската форма на икономическа интеграция е *споразумението за преференциална търговия* (СПТ). Това е споразумение между две или повече държави, при което стоките, произведени в рамките на съюза, са обект на по-ниски търговски бариери, отколкото произведените извън него (Panagariya, 2000: 288). Пример за СПТ са споразуменията за партньорство на ЕС със страните от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн.

Зоната за свободна търговия е СПТ, при което страните членки не прилагат никакви търговски ограничения (нулеви мита) спрямо стоките, произведени в рамките на съюза. Те обаче запазват собствените си митнически политики по отношение на трети страни. В някои случаи това се нарича „търговска интеграция" (Hosny, 2013: 134). ЗСТ е дефинирана нормативно в чл. XXIV, пар. 8 от GATT: „Под зона за свободна търговия се разбира група от две или повече митнически територии, в които митата и други ограничителни регулации на търговията ... са премахнати на практика спрямо цялата търговия между съответните територии по отношение на продукти с произход от тези територии." Примери за ЗСТ са Северноамериканската ЗСТ (NAFTA), създадена през 1993 г. от САЩ, Канада и Мексико, и Африканската континентална зона за свободна търговия (AfCFTA), създадена през 2019 г.

Митническият съюз е ЗСТ, в която държавите членки прилагат обща външна митническа тарифа спрямо стоките, внасяни от трети страни. Тази тарифа може да е различна за отделните стоки, но не и да има разлики за отделните държави членки. Чл. XXIV, пар. 8 от GATT определя нормативно МС: „За целите на това споразумение: (a) Под МС следва да се разбира създаването на единна митническа територия на мястото на две или повече такива, така че: (i) митата и другите ограничителни регулации на търговията ... са премахнати практически по отношение на цялата търговия на съответните територии на съюза или

поне по отношение на всички търговски продукти с произход от тези територии; (ii) еднакви мита и други регулации на търговията се прилагат от всички членове на съюза към търговията с територии, които не са част от съюза." Най-известният пример за МС е Европейската общност, създадена през 1957 г. от Германия, Франция, Италия, Белгия, Нидерландия и Люксембург.

Общият пазар е митнически съюз, при който освен по отношение на стоките е налице свободно движение и на другите фактори на производството – капитали и работна сила. Заедно с това за наличието на ОП е необходимо да бъдат премахнати всички пречки пред търговията (нетарифни ограничения) и да се координират определени икономически политики. В много случаи този етап на интеграционния процес се обозначава като „интеграция на факторите на производството". Европейската общност постига такъв тип интеграция през 1993 г.

Икономическият съюз е още по-задълбочена форма на интеграция, при която паричните и фискалните политики на отделните държави се хармонизират и дори унифицират. На основата на общия пазар се интегрират икономическите политики в различни области, формират се общи подходи и координирано финансиране. Премахването на дискриминацията се обвързва с определена степен на съгласуване на националните икономически политики с цел заличаване на различията помежду им. Този етап често се нарича „интеграция на политики".

Крайната степен на ИС е *икономическият и паричен съюз* (ИПС). При него се създава общ валутнокурсов механизъм, който прераства в емитирането на обща парична единица, функционираща на общия пазар. Налице е обща парична политика, както и координиране на макроикономическите политики на държавите членки. Пример за ИПС е Еврозоната в рамките на Европейския съюз, в която от 2001 г. има обща парична единица – еврото.

Balassa говори и за още един етап на интеграционния процес – *пълната икономическа интеграция* (ПИИ), която „предполага унификация на валутната, фискалната, социалната и антицикличната политика и изисква учредяването на наднационална власт, чиито решения са задължителни за държавите членки“ (Balassa, 1961: 2). Тук и формулирането, и провеждането на икономическите политики са изключителна компетентност на институциите на интеграционната общност.

Според някои автори съществува и друг етап на интеграционния процес, който обаче е силно политически. При него крайната политическа цел на интеграцията е *политическият съюз* (ПС), при който интеграцията се допълва в области, засягащи по-силно националния суверенитет. Досега няма интеграционна общност, която да е постигнала завършеност в този етап на интеграцията, въпреки че ЕС полага усилия за задълбочаване на политическата интеграция с цел да се превърне в реално действащ политически съюз с въвеждането на общо гражданство и опитите за провеждане на общи политики в областите на външните работи, сигурността, правосъдието и вътрешните работи.

2. Ефекти от икономическата интеграция

Според повечето автори теорията на икономическата интеграция преминава през два етапа на развитие, като всеки от тях отговаря на съответните на времето на възникването им политически и икономически въпроси. Първият етап включва традиционните теории за икономическата интеграция, които обясняват възможните ползи от нея по отношение на търговията и често са наричани „статичен анализ на интеграционните споразумения“. Вторите са новите теории за икономическата интеграция, които се развиват при променени икономически условия и търговска среда и са познати под наименованието „динамичен анализ на икономическата интеграция“.

2.1. Статичен анализ на интеграционните споразумения

Изследванията, разглеждащи търговската интеграция и обясняващи теоретичните аспекти на преференциалните търговски споразумения, се базират на основополагащия труд на Jacob Viner „По въпросите за митническия съюз" (Viner, 1950). Тази книга е описвана като първото изследване на ползите от икономическата интеграция, което по подробен и критичен начин я анализира от икономическа гледна точка (Catudal, 1951: 210; Salera, 1951: 84) и полага началото на т.нар. класическа теория на митническите съюзи.

Изследването на Viner е първото, в което се определят конкретни критерии за разграничаване на ползите и недостатъците на икономическата интеграция. Неговият т.нар. статичен анализ на икономическата интеграция разделя възможните ефекти от нея на вече добре познатите ефекти на създаване на търговия и отклонения в търговията.

За създаване на търговия се говори, когато при постигането на търговско споразумение между две държави търговията се измества от по-скъпо предлагаща дадена стока страна членка към такава, която предлага същия продукт по-евтино. Казано с други думи, създаването на търговия е преминаването от неефективно национално производство към по-ефективно такова в страната партньор.

Отклонение в търговията е налице, когато вносът се измества от по-евтин доставчик от трета страна, неучастваща в интеграцията, към по-скъп доставчик в рамките на общността. Това се случва при прилагането на обща митническа тарифа, ако общността защитава по-скъпо предлагащия доставчик от държава, членуваща в нея. Тук пък става дума за преминаване от по-ефективно производство извън рамките на МС към неефективни източници на доставка в неговите граници.

Тези ефекти могат да бъдат илюстрирани със следния пример. Има три държави – А, Б и В, в които стока Х струва

съответно 35, 25 и 15 единици. Ако страна А влезе в митнически съюз със страна Б или В, и в двата случая има полза за А, тъй като цената на стоката Х в нея е по-висока, отколкото в Б и В. Търговията ще се пренасочи от държавата с високи цени (А) към тази с по-ниски (Б или В). В случая е налице създаване на търговия. Ако страна А въведе мито от 100% за стоката Х, тогава ще я купува само от В, която ще бъде най-евтиният доставчик (с цена от 30 единици). Ако обаче А и Б са в митнически съюз, А ще купува стоката от Б, тъй като цената (25 единици) ще е по-ниска от тази на оставащата извън съюза и облагана с мито страна В (30 единици). Посоката на търговията се променя от първоначално по-евтино доставящата трета страна (В) към по-скъпо доставяща държава членка (Б). Това е пример за отклонение в търговията.

Всъщност въпросът за митническия съюз е повторение на спора дали търговията да е свободна, или да се прилагат протекции. Salera достига до извода, че основната цел на митническия съюз е да промени източниците на доставка (Salera, 1951: 84). Ако тази промяна е от по-скъп към по-евтин източник, се смята, че митническият съюз спомага за свободната търговия. Ако случаят е обратният, МС се превръща в средство за по-ефективен митнически протекционизъм. Viner твърди, че създаването на търговия повишава благосъстоянието на дадена страна, докато отклоненията в търговията го намаляват. Той установява също, че „размерът има значение", позовавайки се на икономиите от мащаба, при които колкото по-голяма е икономическата зона на МС, толкова по-вероятно е той да работи в посока към свободна търговия.

Основното заключение на Viner по отношение на МС е по-скоро отрицателно, защото според него „митническите съюзи не са важни и не носят повече икономически ползи, отколкото вреди, освен когато се осъществяват между големи държави, прилагащи значителни протекционистични

мерки спрямо подобни производства“ (Viner, 1950: 135). Този извод се потвърждава и от факта, че ефектите на отклонение в търговията могат да са по-големи от тези на създаване на търговия в даден МС, дори ако получената в резултат митническа тарифа на съюза е по-ниска от средните нива на съществувалите преди това национални тарифи (Martin, 1951: 75). Затова и Viner призовава за недискриминиращи търговски бариери на световно ниво. Във връзка с ролята на митническите съюзи за повишаване на икономическото благосъстояние на народите по света той отбелязва: „... МС е само частично, несигурно и като цяло неперфектно средство за онова, което би могло да се постигне много по-пълно, сигурно и справедливо чрез недискриминиращо намаляване на търговските бариери на световно ниво...“ (Viner, 1950: 135).

Казано накратко, теорията на Viner на практика означава, че държавите биха били мотивирани да се интегрират, ако е вероятно интеграцията да има за резултат повече статични ползи, отколкото загуби, или с други думи, повече създаване на търговия, отколкото отклонение в нея.

2.2. Допълнения към анализа на Viner

Много автори допълват статичния анализ на Viner, разглеждайки различни страни на въпроса за ефектите от интеграцията. В последващото изложение накратко са представени по-значимите от тях.

Търговска експанзия

Анализът на Viner по отношение на това, че ефектите на отклонение в търговията могат да доведат до неправилно разпределение на световните ресурси, е верен само в условията на нееластично търсене и напълно еластично предлагане. Ако търсенето е по-еластично, МС може всъщност да увеличи обема на търговия въпреки наличието на

отклонения в търговията, тъй като понижаването на цените стимулира вътрешното търсене, което от своя страна се удовлетворява от внос (Meade, 1955). Meade нарича този ефект „търговска експанзия“ и посочва, че той трябва да бъде включен в традиционния анализ на Viner заедно със създаването на търговия и отклоненията в търговията, защото при такива обстоятелства последните всъщност не носят вреда.

Ефекти на МС по отношение на производството и на потреблението

Според Viner създаването на търговия в смисъла на промяна на доставките за производство от по-скъп към по-евтин източник е „добро“, а отклонението в търговията е „лошо“ от гледна точка на икономическото благосъстояние (Lipsey, 1957: 40). По-нататък Lipsey изтъква, че това може и да не е вярно, тъй като икономическото благосъстояние включва както производството, така и потреблението, а анализът на Viner се концентрира само върху производството. Когато се създава митнически съюз, относителните цени на националните пазари на страните членки се променят вследствие на намаляването на митата помежду им. Тази промяна на цените води до два резултата: (1) ефект спрямо производството, разглеждан от Viner, но и (2) ефект върху потреблението – страните членки увеличават потреблението на продукти, произведени в рамките на МС (т.е. помежду си), и намаляват потреблението на такива от трети страни. Gehrels определя ефектите върху потреблението като отговор на потребителите спрямо понижените с премахването на митата цени на вноса (Gehrels, 1956: 61). Според Sheer слабостта в анализа на Viner произтича от презумпцията, че потреблението не зависи от относителната промяна в цените – дори и при фиксирано производство на световно ниво ще има изменения в потреблението поради относителната промяна в цените (Sheer, 1981: 44).

Изводът на Viner, че отклоненията в търговията са нещо лошо, предполага оценка на благосъстоянието, която от своя страна изисква да бъде отчетен и измерен не само „ефектът от съюза върху производството“, но и „ефектът от съюза върху потреблението“. Макар даденото от Viner определение на създаването на търговия да е фундаментално, защото характеризира промените от гледна точка на ефекта на производството, то не може да бъде използвано, за да се оцени икономическото благосъстояние, до което води МС (Lipsey, 1957: 40-41). Същото виждане споделя и Gehrels (1956: 61).

В по-късно свое изследване Lipsey отново разглежда въпроса за двата типа ефекти. Според него анализът на Viner набляга върху замяната на доставки за производството и не взема под внимание замяната за потреблението. Lipsey достига до извода, че направеното от него и Gehrels разграничение не е достатъчно, защото промените в потреблението сами по себе си стимулират изменения в производството. Затова Lipsey предлага по-добро разграничение – вътрешностранова и междустокова замяна. Първата се отнася до случая, когато една държава доставчик е заменена с друга в смисъла на първоначалния анализ на Viner на създаването на търговия и отклонения в търговията, докато втората е налице, когато дадена стока е заменена с друга в резултат от промяна в относителните цени (Lipsey, 1960: 504).

Отклонения в търговията и благосъстояние

В своите изследвания Johnson и Pomfret обобщават значението на ефектите върху производството и потреблението. Отклоненията в търговията могат всъщност да повишават благосъстоянието, ако се вземат предвид както ефектите за производството, така и тези на замяната, защото загубите за благосъстоянието в резултат от отклонение към по-скъпо доставяща държава може да са много по-малки от ползите за благосъстоянието, произ-

тичащи от понижените поради премахването на митата върху вноса потребителски цени (Johnson, 1975: 117). МС води до увеличаване на потребителския излишък, независимо дали нарастването на вноса идва от по-евтин доставчик (Pomfret, 1997: 182).

Вторични ефекти

Анализът на Viner е концентриран върху ефекта от намаляването на митото на една-единствена стока. Ако се вземат предвид вторичните ефекти върху допълващите и заместващите стоки, могат да бъдат постигнати допълнителни ползи от гледна точка на благосъстоянието (Meade, 1955: 67-82). Според Meade, за да може да се оцени реалният ефект на промяната върху икономическото благосъстояние на страната, трябва да се проследи отражението на намаляването на митото на дадена стока върху всички количества на всички продукти, които се търгуват международно (пак там: 83).

Степен на намаляване на митата

Друго важно допълнение към анализа на Viner е разграничаването на различните ефекти от различната степен на намаляване на митата в МС. Lipsey и Lancaster твърдят, че малкото понижаване на митата допринася за повишаване на благосъстоянието, а голямото може или да го увеличи, или да го намали (Lipsey and Lancaster, 1956). В изследванията на Meade (1955: 50-51) и на Lipsey (1960: 507) се посочва, че е по-вероятно икономическото благосъстояние да нарасне при понижаване на митата, отколкото при пълното им премахване. Lipsey и Lancaster разглеждат също и последиците от постепенното намаляване на митата, стигайки до извода, че в началните му етапи благосъстоянието се увеличава, докато при крайните спада (Lipsey and Lancaster, 1956: 21).

Ефект върху условията на търговия

Държавите – големи износители на дадени стоки, определят международните им цени, т.е. условията на търговия. Изследванията, анализиращи влиянието на икономическата интеграция върху благосъстоянието, приемат, че държавата, за която става въпрос, е малка и не може да окаже въздействие върху световните цени, което невинаги е вярно (Krauss, 1972: 421). Ако дадена страна е достатъчно голяма, за да влияе върху международните цени, и ако тя премахне определено мито, това ще намали търсенето на внос. Така цените на въпросните стоки ще спаднат на световните пазари съотносимо с обема на износа и по този начин ще се подобрят условията на търговия на стоката. Вземайки това предвид, перспективата на анализа на икономическата интеграция ще се промени коренно, тъй като при сключването на интеграционни споразумения се променят възможностите за въздействие върху международните цени. Според Димова (2011: 419-420) ефектът върху условията на търговия променя крайния ефект от митническия съюз, ако е достатъчен, за да компенсира отрицателните резултати от отклоненията в търговията, и влияе положително върху външнотърговския баланс на всяка от страните членки.

Допълващи продукти и продукти заместители

Допълващи са стоките, при които потреблението на една стока увеличава удовлетворението, получено от друга, а конкурентни – когато потреблението на една от тях замества потреблението на другата. МС увеличава благосъстоянието, когато страните членки произвеждат конкурентни, но потенциално допълващи стоки, когато първоначалните нива на митата са много високи и когато всяка от участващите държави е основният доставчик на другата по отношение на търгувания продукт (Meade, 1955: 107-111). Viner (1950), Meier (1960) и Lipsey (1960) смятат, че ползите от интеграцията ще са налице и при страни, произвеждащи

една и съща стока. При фиксирано търсене тези ползи ще са толкова по-големи, колкото по-съществени са разликите в цените на стоката между членуващите в общността държави (Makower and Morton, 1953).

Ниво на доходи в търгуващите държави и структура на търговията

От една страна, според модела Хекшер-Олин за факторните пропорции дадена държава разполага със сравнителни предимства (и изнася повече) по отношение на продуктите, изискващи фактори на производството, от които в нея има в изобилие и поради това те са евтини (Heckscher and Ohlin, 1991). Според теоремата за равенството фактор-цена на модела обемът на търговията би трябвало да е най-голям между страни с различни факторни дадености и на различен стадий на икономическо развитие (доход на човек от населението), а цените на факторите на производството би трябвало да се сближат след протичане на търговия или интеграция.

От друга страна, Linder твърди, че макар и да е верен за интензивни по отношение на природните ресурси продукти, според данните за международната търговия моделът Хекшер-Олин не е приложим към преработените стоки (Linder, 1961: 87-90). Той посочва, че една държава не може да използва сравнителните предимства на дадена стока, без тя да бъде произвеждана и търсена най-напред на националния пазар. Оттук следва, че сравнителните ѝ предимства зависят от характеристиките на търсенето и че е по-вероятно помежду си да търгуват държави с подобна структура на търсенето. Според Linder доходът на човек от населението може да се приеме като индекс на характеристиките на потреблението и като основна детерминанта на структурата на търсенето. Затова той заключава, че страни с подобни нива на доход на човек от населението ще развиват сходни индустрии и ще имат по-голям потенциал за търговия помежду си по отношение на подобни, но диференцирани продукти.

Sakamoto разглежда хипотезата на Linder от гледна точка на икономическата интеграция (Sakamoto, 1969: 300-301). Когато държавите се интегрират, размерът на пазара нараства. За да може една държава да извлече ползи от икономиите от мащаба, продуктите ѝ трябва да бъдат търсени в новите страни – членки на съюза. Затова еднотипността на характеристиките на търсенето, оценени чрез дохода на човек от населението, е важен фактор за успеха на интеграционните процеси.

Според хипотезата на Linder би трябвало държавите да разполагат с по-голям потенциал за търговия, ако имат подобни нива на доходите на човек от населението, докато според теорията за сравнителните предимства на модела Хекшер-Олин е обратното – търговският потенциал е по-голям, ако държавите имат различни доходи на човек от населението.

Всъщност нарастването или намаляването на търговските потоци между страните – членки на МС, се определя не само от еднотипността на нивото на доходите, но и от структурата на търговията, а именно дали става въпрос за вътрешносекторна или за междусекторна търговия. Вътрешносекторна е търговията с продукти от един и същи сектор на производството, а междусекторна – когато търгуваните продукти са от различни сектори. До средата на 80-те години на миналия век повечето изследователи смятат, че според традиционната теория на МС основният фактор на търговската интеграция е междусекторната специализация, но по-нови емпирични проучвания доказват, че всъщност движещата сила е вътрешносекторната специализация. Според редица автори (Lancaster, 1980; Greenway, 1981; Zdenek and Greenway, 1984) колкото по-еднотипни са характеристиките на търсенето между потенциалните търговски партньори, толкова по-голям е обемът на вътрешносекторна търговия.

Всички изследвания, разширяващи анализа на Viner, стигат до заключението, че няма ясен отговор на въпроса дали митническите съюзи повишават световното благосъстояние или не. Както изтъква Meade, „основният ни извод трябва да бъде, че не е възможно да се даде обща оценка на МС. Те могат да са или да не са инструменти за постигане на по-икономичното използване на ресурси. Всичко зависи от конкретните обстоятелства на конкретния случай" (Meade, 1955: 107).

2.3. Динамичен анализ на икономическата интеграция

Още през 60-те години на миналия век става ясно, че статичният анализ на създаването и отклонението в търговията не е достатъчен. Viner достига до извода, че всяка непреференциална търговска политика (свободна търговия) е по-добра от митническите съюзи като средство за либерализиране на търговията, т.е. че по-доброто разпределение на ресурсите като аргумент за създаване на МС вече не е приложимо. Поради невъзможността на статичния анализ да оцени въздействието върху благосъстоянието Balassa въвежда нов инструмент за анализ на ефектите на икономическата интеграция върху благосъстоянието – динамичните ефекти, като средство за по-добро обяснение на причините и на икономическите мотиви за създаването на МС и на схеми на икономическа интеграция по принцип. Основна теза в международната икономика е, че свободната търговия на конкурентни пазари осигурява ефективност на производството и на потреблението в целия свят и във всяка страна поотделно. Създаването на споразумения за преференциална търговия, мотивирано от идеите на статичния анализ, първоначално е смятано за промяна в посока към свободна търговия и е възприемано като средство за увеличаване на реалните доходи. Оказва се обаче, че този анализ не дава прости отговори и принципи, поради което

вниманието трябва да се насочи към динамичния анализ на икономическата интеграция.

Balassa (1961) и Cooper и Massell (1965) са първите, които въвеждат концепцията за динамичните ефекти на икономическата интеграция. Това дава ново измерение на изследванията в тази област. Balassa дефинира основните динамични ефекти на интеграцията – „изгодите, извличани от икономиите от мащаба, от рационализацията на производството и нарасналата инвестиционна активност, далеч превишават статичните ползи и вреди, свързани със създаването на търговия и отклоненията в търговията" (Balassa, 1961: 117). Той обръща внимание и на влиянието на интеграцията върху пазарната структура и върху конкуренцията, повишаването на производителността, риска и несигурността. Обобщено, динамичните ефекти на икономическата интеграция включват всяко нещо, което въздейства върху темпа на повишаване на икономическия растеж на една държава в средносрочен план (Schiff and Winters, 1998: 179).

Много автори обозначават статичния анализ на Viner и неговите допълнения като „стар регионализъм", а под нов регионализъм разбират изследването на динамичните ефекти като нарастване на конкуренцията, на инвестиционните потоци, на икономиите от мащаба, на технологичния трансфер, на производителността и др. Някои изследователи наричат двете теории „първичен и вторичен регионализъм", а други търсят разлика по отношение на времевия период, за който се проявяват ефектите: „Краткосрочните статични интеграционни ефекти са свързани с първоначалната промяна в поведението на стопанските субекти, ... а дългосрочните ефекти на преструктуриране са свързани с подобряването на условията на функциониране на фирмите и ефективността им ... и повишаване на конкуренцията" (Панушев, 2003: 37). Lawrence (1997) прави просто сравнение между стария и новия регионализъм (Таблица 2).

Таблица 2. Регионализмът: старият и новият

Стар регионализъм	**Нов регионализъм**
Заместване на вноса	Експортна ориентация
Планирано разпределение на ресурсите	Пазарно разпределение на ресурсите
Провеждан от правителствата	Провеждан от частни фирми
Основно индустриални стоки	Всички стоки, услуги и инвестиции

Източник: Lawrence, 1997: 19.

Новите теории за икономическата интеграция възникват заедно с промяната в икономическите условия. Силите, които движат интеграционното развитие сега, се различават драстично от тези, които стоят зад предходните вълни на интеграция – фактори като участието на частния сектор, конкуренцията, преките чуждестранни инвестиции и увеличената роля на услугите (Lawrence, 1997: 18).

Единственият очевиден недостатък на динамичния подход е, че за разлика от статичните при него няма достоверен метод за количествена оценка на динамичните ефекти. Затова и много автори допълват концепцията в няколко основни направления.

Икономии от мащаба

Corden (1972) първи въвежда идеята за икономиите от мащаба в теорията на МС. Икономиите от мащаба – намаляването на вложеното спрямо единица произведен продукт, са резултат от ефективното използване на производствените фактори при по-голяма продукция. Малкият пазар повишава разходите, ограничава възможностите за продуктова специализация, намалява конкуренцията и стимулите за технологично подобрение (Balassa and Stoutjesdijk, 1975: 38). Понижаването на производствените разходи за единица продукт е предпоставка за спадането на продаж-

ните цени, което от своя страна стимулира нарастването на търсенето (Маринов и др., 2004: 77).

Икономии от пространството

За разлика от икономиите от мащаба, които се свързват с намаляването на цената на единица продукт, икономиите от пространството се отнасят до понижаването на средната цена за производство на два или повече продукта. Според Панушев (2003: 37) от гледна точка на икономическата интеграция те са „следствие от либерализацията на пазара в съюза и възможността за ефективно съчетаване на факторите на производството и възможностите за тяхната субституция".

Нарастваща роля на преките чуждестранни инвестиции

Преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) могат да се разглеждат като важен стимул за интеграция между държавите, особено между развиващите се, заради връзката им с два основни икономически показателя – износа и икономическия растеж. Според Lawrence ПЧИ и износът все повече стават допълващи се дейности, като връзката между тях е двупосочна (Lawrence, 1997: 19-20).

От една страна, ПЧИ могат да доведат до повече ползи от икономическата интеграция от гледна точка на ефекта на търговска експанзия, а от друга, икономическата интеграция увеличава обема на инвестициите в даден регион. ПЧИ могат да подпомогнат развитието на интеграционните процеси, защото предоставят по-големи възможности за търговия между членуващите държави. Затова Inotai твърди, че самото създаване на интеграционна общност може да бъде предпоставка за нарастване на инвестициите в региона, в който тя функционира (Inotai, 1991: 38).

По отношение на връзката между ПЧИ и икономическия растеж много изследвания доказват, че увеличаването на

инвестициите и по-бързата технологична промяна в резултат от интеграцията могат значително да допринесат за икономическия растеж на страните членки. Това е особено важно при развиващите се държави, където ПЧИ могат да се разглеждат като пътя, по който те биха могли да се модернизират (Schiff and Winters, 1998: 180).

Създаване на инвестиции и отклонения в инвестициите

Baldwin и неговите съавтори въвеждат концепцията за създаване на инвестиции и отклонения в инвестициите (investment creation and investment diversion) като допълнение на теорията на Viner и прилагат тази идея по отношение на ЕС (Baldwin et al., 1995). Когато се премахнат пречките пред свободното движение на инвестициите и производството се премести от по-скъпа държава в по-евтина в рамките на съюза, е налице създаване на инвестиции, а когато то се премести от по-евтин източник от трета държава към по-скъп в страна членка, става дума за отклонения в инвестициите.

Засилващо се влияние на услугите

Секторът на услугите увеличава значението си като дял както в световната търговия, така и в световния БВП. През последните десетилетия делът на услугите в световния БВП се повишава значително – от около 50% през 70-те години на 20 век до над 70% през 2010 г. Ръстът в износа на услуги е още по драстичен – от 185 млрд. USD през 1975 г. до почти 2,8 трилиона USD през 2006 г. Lawrence твърди, че ПЧИ в сектора на услугите нарастват повече, отколкото тези при стоките. Когато фирмите производители се преместят в друга държава, те са съпътствани от други фирми, предлагащи допълващи услуги като банкиране, реклама, транспорт и т.н. (Lawrence, 1997: 20). Увеличаващото се значение на сектора на услугите създава и нова мотивация за интеграция.

Повишаване на конкуренцията

Фирмите от страните – членки на МС, получават възможност да оперират на един разширен пазар. Конкурентната борба на общностния пазар рязко се изостря, като по този начин се ограничават възможностите за формиране на монополи, а продажните цени спадат. Това от своя страна стимулира търсенето, а оттук – и разширяването на производството. „При тези условия икономиките на отделните страни партньори неизбежно се преструктурират чрез ускорена експанзия на конкурентоспособните национални ... производства и свиването на други...“ (Маринов, 1999: 102-103).

Динамичният анализ на ефектите от икономическата интеграция произлиза от характеристиките на днешната свободна икономика. Поради своята дълбочина динамичните ефекти на икономическата интеграция имат по-голямо влияние върху икономическите процеси, отколкото статичните. „Динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция се свеждат преди всичко до увеличаване на инвестиционните разходи, устойчиво нарастване на търсенето, уедряване на производството и повишаване равнището на неговата специализация, усъвършенстване на организацията и управлението на производството и производствените технологии, рационализиране на териториалното разположение и използване на ресурсите, повишаване на ефективността на производствата, създаване на икономически растеж и т.н.“ (Маринов и др., 2004: 79).

3. Политически детерминанти на икономическата интеграция

Макар теорията на икономическата интеграция да игнорира други, неикономически нейни аспекти, не може да се отрече очевидният факт, че икономическият и политическият елемент на интеграцията са взаимосвързани. „Не

е възможно да се отделят икономическите от политическите елементи на интеграцията. Икономическите загуби и ползи от интеграцията в някои случаи са системно свързани с политически фактори..." (Allen, 1963: 450). Grossman и Helpman пък смятат, че „политиката" е отговорът на въпроса защо толкова често се призовава за свободна търговия, а толкова рядко тя се прилага (Grossman and Helpman, 1994: 833).

Политиците са тези, които подписват интеграционните споразумения. Затова и политическите мотиви са важни определящи фактори за тяхното сключване. Някои изследователи дори твърдят, че често целите на интеграцията са политически и че икономическите последствия – добри или лоши, са странични ефекти на политически решения.

3.1. Международни преговори

Един от позитивните ефекти от интеграцията е възможността на държавите членки да постигнат по-добри условия в международни преговори като общност, а не поотделно (Inotai, 1991: 37). Според Шикова „нарастването на силата и влиянието при международни преговори с други страни е в основата и е целта на редица регионални икономически асоциации. Тази цел може да бъде чисто политическа, но с икономически последици" (Шикова, 2011: 22-23).

3.2. Привличане на привърженици

Националните правителства често сключват търговски споразумения, за да привлекат подкрепата на определени кръгове или лобита – експортно- и импортноориентирани производители, профсъюзи, браншови организации и др. (Grossman and Helpman, 1994: 833; Schiff and Winters, 1998: 188; Axline, 1977: 89). Grossman и Helpman посочват, че тъй като е почти невъзможно едно търговско споразумение да задоволи всички потенциални сектори и заинте-

ресовани страни, политиците често определят дълги преходни срокове и дори изключват някои сектори от обхвата на споразуменията, за да могат те да се прилагат успешно (Grossman and Helpman, 1995: 680-687).

Те твърдят също, че производителите имат по-голяма политическа тежест от потребителите (пак там: 673). Ето защо сключването на споразумение за преференциална търговия ще има по-силна политическа подкрепа, отколкото свободната непреференциална търговия, тъй като ограничава конкуренцията за производителите чрез запазване на висока външна защита спрямо останалия свят. Освен това ще има повече подкрепа за СПТ, което създава отклонения в търговията, защото производителите получават по-голям шанс да реализират печалба – ако производителите в дадена държава произвеждат на по-ниска цена (по-ефективно) преди нейното влизане в интеграционно споразумение, те ще продължат да произвеждат и ще продават и в страните членки след това. В обратния случай – ако те произвеждат на по-високи цени (неефективно) и е налице отклонение в търговията спрямо останалия свят, намаляването на митата след сключване на интеграционното споразумение ще им позволи да продават в страните членки, получавайки възможността за придобиване на нов пазарен дял, който преди са нямали.

При всички положения обаче е важно политиците да търсят баланс между задоволяването на интересите на групите от поддръжници и постигането на икономическо благосъстояние, защото невинаги привличането на определени лобита е положително от гледна точка на благосъстоянието на страната (Hosny, 2013: 147).

3.3. Политическа система

Очевидно е, че изграждането на ефективни интеграционни общности ще е по-трудно за държави с различни политически режими и институции, т.е. за да е успешна определена

интеграционна схема, е необходима значителна институционална хетерогенност на участващите държави. Axline смята, че ако дадена група страни създаде интеграционна схема, която е неуспешна, е възможен „нов старт“, свързан с по-интензивна интеграция с по-тесен обхват (по-малко страни членки) (Axline, 1977: 103-104). Точно това е подходът, избран за създаване на Африканската икономическа общност и за развитие на икономическата интеграция в Африка.

3.4. Правни и институционални системи

Lawrence въвежда понятията „плитка“ и „дълбока“ интеграция (Lawrence, 1997: 22-24). *Плитка интеграция* е налице, когато единственото, което се променя след сключване на дадено търговско споразумение, са митата. Според него обаче все по-голямо значение придобива дълбоката интеграция, защото след премахването на митата остават още много сложни проблеми, дължащи се на различните регулаторни политики на държавите членки. *Дълбоката интеграция* е свързана с нуждата от по-нататъшна промяна на тези „други бариери“, които могат да включват политиката в областта на конкуренцията, стандартизацията, данъчната политика, административните процедури, инвестиционната политика, стандартите за труд и околна среда и др. Ето защо сега икономическата интеграция се концентрира допълнително и върху координацията на цялостните правни и институционални системи на държавите, членуващи в дадена общност. Това от своя страна, разглеждано като отдаване на национален суверенитет, прави правителствата по-скептични по отношение на създаването на ефективни интеграционни схеми.

Въпросът за хармонизирането на националните политики е особено важен, когато страните членки се намират на различен стадий на икономическо развитие. Дневният ред на дълбоката интеграция обикновено се определя от богатите развити държави в съюза, а по-малки-

те развиващи се страни трябва да нагодят политиките си, независимо дали те са подходящи за техните условия (Panagariya, 1998: 44).

3.5. Политическа воля

Икономическата интеграция изисква силна политическа воля от страна на членуващите в съюза за постигане на общите цели, защото „държавите обикновено бързат да извлекат изгоди от интеграцията, но се отнасят неохотно към необходимостта да жертват определени порции на автономност в стопанската си политика“ (Савов, 1995: 468).

Липсата на политическа воля може да доведе до това правителствата да не спазват поетите с интеграционното споразумение задължения, например, въвеждайки нетарифни ограничения или изключвайки определени чувствителни стоки от обхвата на споразумението (Rueda-Junquera, 2006: 14).

Отсъствието на политическа воля за цялостно осъществяване на интеграционните проекти е очевидната причина много интеграционни общности да не могат да достигнат пълния си потенциал. Има две обяснения за това – първото са различната политическа идеология на страните членки и различната им външна политика, а второто е свързано с въпроса за разпределението на потенциалните ползи от интеграцията (Shams, 2003: 16). Ако те са неравностойно разпределени и липсва адекватен механизъм за компенсации, членуващите държави няма да подкрепят интеграционно споразумение, което така или иначе отнема част от националния им суверенитет.

3.6. Интеграция и сигурност

Въпреки че според Панушев (2003: 34) „икономическата интеграция не е цел, а средство за постигането на ... мир“, много от най-развитите интеграционни общности първо-

начално са създадени именно с цел постигането на регионална сигурност – такъв е случаят с ЕС, Меркосур, АСЕАН и др. Това е така, защото увеличаването на търговските потоци в резултат от интеграцията намалява риска от вътрешни конфликти с развитието на международните търговски отношения и на общите интереси.

3.7. Религия, език и култура

Религията играе важна роля за формирането на политическите, икономическите и културните характеристики на държавите. Тя може да се разглежда и като значим фактор за насърчаване на сътрудничеството и интеграцията на национално и на глобално ниво. Езикът и културно-историческото развитие на държавите са определящи по отношение на политическата, правната и институционалната система на отделните страни, както и за традиционните им международни отношения. Ако държавите, встъпващи в интеграционно споразумение, имат сходно културно-историческо развитие, полето за хармонизация ще е по-ограничено, и обратното – когато страните са твърде различни, е по-малко вероятно лесно да стигнат до консенсус.

3.8. Политически фактори, засягащи развиващите се страни

Важен мотив за реализирането на интеграционни процеси между развиващите се държави дава теорията за зависимостта (Inotai, 1991: 7-8). Тя гласи, че политиците и икономистите в тези страни могат да насърчават икономическата интеграция с други развиващи се държави с цел постепенното премахване на исторически определената им дълбока структурна зависимост от развитите страни. Икономическата интеграция се разглежда като средство за засилване на тяхната самостоятелност и за подобряване на общата им икономическа и търговска позиция спрямо развитите държави.

Тази теория обаче не е твърде успешна, тъй като практическото ѝ прилагане води до нарастване на неефективността, до производство с ниско качество и до загуба на конкурентоспособност. Външната зависимост не може да бъде избегната, защото развиващите се страни не разполагат с нужните ресурси, финанси, управленски и технологични умения (Inotai, 1991: 8). Не е възможно да се намали и търговията с развитите държави, тъй като вносът е най-вече на необходими преработени и капиталови стоки, които не могат да бъдат произвеждани ефективно в развиващите се страни.

Друга особеност е, че докато при развитите държави инициатор и катализатор на икономическата интеграция са икономическите групи заинтересовани (Haas and Schmitter, 1964: 705-706), при развиващите се много често тя се осъществява първоначално като политическа цел и усилие, което е възможно впоследствие да се реализира от недостатъчно добре подготвените икономически агенти на национално ниво (Inotai, 1991: 9-10).

3.9. Международни отношения

Много е вероятно държави – съюзници в международната политика, да искат да създадат интеграционни общности помежду си, за да отклоняват търговията от трети страни, ако смятат, че това ще доведе до повече загуби за враговете им, отколкото за тях самите (Mansfield and Milner, 1999: 610). Същевременно все по-често се наблюдава тенденцията някои държави да сключват СПТ като отговор на сключени от други страни (обикновено техни политически или икономически конкуренти) споразумения (пак там: 614) – такъв например е случаят със създаването на Европейската асоциация за международна търговия (ЕАСТ) като алтернатива на Европейската икономическа общност (ЕИО) през 1958 г.

3.10. Комбинацията от икономически и политически детерминанти

От казаното дотук става ясно, че мотивацията на икономическата интеграция за малките, отворените и развиващите се страни не може да бъде определена и обяснена само със статичните и динамичните ефекти, оказващи влияние върху желанието за интеграция в развитите държави. При тези страни някои от икономическите фактори имат по-силно, а други – по-слабо въздействие. Същевременно, както беше посочено, ако при развитите държави основните импулси за интеграция идват от икономическите групи заинтересовани, при развиващите се страни интеграционният процес най-често избирателно започва като политическа цел и усилие на управляващите, което в много случаи води до незадоволителни резултати.

Изучаването на процесите на икономическо сътрудничество и интеграция налага използването на класически методи на анализ като оценка на размера и отвореността на участващите в интеграционните общности икономики и най-вече на тенденциите във вътрешнорегионалната и външната търговия на общностите.

Процесите на интеграция могат да бъдат интерпретирани и от гледна точка на комбинацията на икономически и политически детерминанти. За тази цел може да бъде използвана система за комбиниране на икономическите и политическите детерминанти на интеграцията, с чиято помощ да се оцени потенциалът за нейния успех (Haas and Schmitter, 1964: 713-720). Системата въвежда три възможни рейтинга на взаимодействието между политически и икономически фактори – висок, среден и нисък, и идентифицира четири възможности:

1) идентични икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им;

2) близки икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им;

3) идентични икономически цели и слаба политическа воля за осъществяването им;

4) близки икономически цели и слаба политическа воля за осъществяването им.

Haas и Schmitter смятат, че случаи (1) и (2) имат висок, случай (3) – среден, а (4) – нисък рейтинг по отношение на възможностите за успех на дадена интеграционна схема. За съжаление в изследването си авторите привеждат доказателства, че случай (4) е най-често срещаният в практиката. Това показва, че за успеха на интеграционния процес е необходимо наличието на комбинация от благоприятни политически и икономически фактори.

Въз основа на представеното в тази глава изследване могат да се направят *няколко важни заключения*:

- Икономическата интеграция като форма на сътрудничество между държавите в икономическата сфера се превръща във водеща тенденция през последните десетилетия. Примери от цял свят показват, че това не е случайно събитие, а глобално явление.
- Засилва се регионалното сътрудничество в търговията и в други области, което води до създаването на различни по големина и цели регионални споразумения. Световната търговия става все по-свободна и равнопоставена, като все повече държави се присъединяват към споразумения, които обхващат не само стоки, но и услуги, инвестиции, интелектуална собственост и др. Възможностите, които предлага интеграцията, както и начините за тяхното използване, се увеличават.
- Теориите за икономическа интеграция се развиват на два етапа. Първият обяснява предимствата на интеграцията за търговията (статичен анализ). Вторият етап (динамичен анализ) се появява с промяната в икономическите условия и включва нови теории,

които разглеждат ефектите от интеграцията върху растежа, технологиите и конкурентоспособността.

- Най-общо статичните ефекти от интеграцията могат да бъдат синтезирани като: (1) създаване на търговия, (2) отклонения в търговията и (3) увеличаване на търговските потоци.
- Динамичните ефекти от интеграцията пък могат да бъдат обобщени като: (1) икономии от мащаба, (2) икономии от пространството, (3) увеличаване на размера на пазара и (4) засилване на конкурентния натиск.

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА РЕГИОНАЛНАТА ИНТЕГРАЦИЯ ВЪРХУ ТЪРГОВИЯТА И ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ

„...извеждат на преден план нуждата от многостранно разбиране на глобалните търговски процеси...“

Регионалната интеграция трансформира търговските потоци и икономическите перспективи на страните. Основните въпроси, изследвани в тази глава, са:

- По какъв начин регионалните търговски споразумения влияят върху международната търговия?
- Дали регионалната интеграция стимулира икономическия растеж, или задълбочава неравенствата между страните?

За да бъде демонстрирано как успехът на търговските общности зависи от първоначалните икономически резултати на участващите държави, а конвенционалните статични и динамични ефекти на търговска интеграция имат по-слабо изразено въздействие, в следващия казус е изложено изследване на развитието на интеграционните процеси в Африка от гледна точка на традиционната теория на интеграцията.[6] Резултатите показват, че всъщност участието в интеграционни общности може да доведе до по-нисък реален ръст на износа за страните с по-висок износ преди подписването на регионалните търговски споразумения, като по такъв начин прави тези споразумения неефективни.

Въпреки че процесът на политическа интеграция в Африка е основна цел на африканските лидери още от първите години на независимостта (средата на 20 век), той протича бавно, главно поради липса на политическа воля. Същевременно икономическата интеграция постига значителни резултати, макар и по-малко от очакваното. Договорът за създаване на Африканската икономическа общност (АИО) определя шест етапа, които трябва да бъдат изпълнени за постепенното ѝ изграждане. В него е

[6] Адаптирано по Marinov and Zlatinov (2022).

възприет интеграционен подход, който е тясно свързан с успеха на интеграционните процеси на регионалните икономически общности (РИО), като изрично се посочва, че АИО ще бъде създадена въз основа на координацията и постепенната интеграция на съществуващите РИО.

Засиленото регионално търговско сътрудничество чрез премахване на вътрешнорегионалните търговски ограничения е важна стратегия, насочена към преодоляване на предизвикателствата, породени от малките вътрешни пазари, ограничените икономии от мащаба и маргинализацията на африканските икономики в световната търговия. В резултат от това в Африка са създадени голям брой търговски блокове. Целта е да се намалят и да се премахнат търговските бариери, като всяка държава членува в повече от едно преференциално търговско споразумение.

В Африка съществуват множество търговски споразумения. Те варират от двустранни споразумения между отделни държави до споразумения за преференциална търговия (СПТ), зони за свободна търговия (ЗСТ) и митнически съюзи (МС). Следователно това представлява огромно предизвикателство за бизнес сектора, за митническите администрации и други частни и държавни агенции, участващи в управлението или в улесняването на търговията. Двете важни стъпки към континентална икономическа интеграция са създаването на тристранното споразумение за свободна търговия между Източноафриканската общност (EAC), Южноафриканската общност за развитие (SADC) и Общия пазар за Източна и Южна Африка (COMESA) през 2015 г. и споразумението за създаване на Африканската континентална зона за свободна търговия (AfCFTA) през 2019 г.[7]

[7] За повече информация за създаването, обхвата и потенциалните ефекти на AfCFTA вж. Marinov (2020) и Маринов (2020).

Целта на проучването е да се оценят общите предпоставки за търговия между EAC, SADC и COMESA и други африкански държави, като се използва гравитационният модел на търговията. Освен че са членове на тристранната ЗСТ, тези РИО са сред признатите от Африканския съюз (АС) за градивни елементи на АИО. Въпреки факта, че това са три от най-напредналите РИО в Африка с всеобхватни програми за регионална интеграция, те представят доста различни резултати по отношение на търговията и на икономическото развитие на държавите в тях. Тези различия се отнасят до размера на техните икономики, отвореността им към световната икономика, както и до търговските режими и моделите на международна търговия в рамките на РИО и в цяла Африка.

1. Тристранната зона за свободна търговия EAC–SADC–COMESA

Общият пазар за Източна и Южна Африка, Източноафриканската общност и Общността за развитие на Южна Африка са сред осемте РИО, признати от АС за съставни части на АИО. Като първа стъпка към континентална интеграция тези три общности изпълняват отделни програми за регионална интеграция в областта на търговията и икономическото развитие, които обхващат създаването на зони за свободна търговия, митнически съюзи, валутни съюзи и общи пазари, както и регионални програми за развитие на инфраструктурата в областта на транспорта, информационните и комуникационните технологии, енергетиката и гражданската авиация.

Трите РИО започват преговори, чийто краен резултат е създаването на тристранната зона за свободна търговия на 10 юни 2015 г. на проведената в Египет тристранната среща на върха на държавните и прави-

телствените ръководители. Тристранното споразумение за свободна търговия е отправна точка за създаването на континентална зона за свободна търговия през 2019 г. Предвидено е тя да бъде сформирана на безмитна основа, без квоти и без изключения, като просто се комбинират съществуващите споразумения за свободна търговия на COMESA, EAC и SADC. Основната полза, която трябва да се осигури от това CCT, е изграждането на по-голям пазар с единна икономическа зона, която да бъде по-привлекателна за инвестиции и за широкомащабно производство. Освен това тристранната икономическа зона ще допринесе за решаването на съществуващите предизвикателства, произтичащи от членството на едни и същи държави в множество РИО. Това трябва да бъде постигнато чрез подкрепа на текущите инициативи за хармонизация и координация на трите организации, насочени към сближаване на програмите и дейностите. Идеята за тази по-широка пазарна интеграция се разглежда от много заинтересовани страни като положително развитие и като стратегия, която би могла да бъде по-реалистична от стремежа към по-бързо създаване на митнически съюзи.

На 7 юли 2019 г. лидерите на всички африкански държави се срещат, за да обсъдят изключително важното разширяване на тяхната континентална зона за свободна търговия. Те оценяват, че след като мащабното споразумение се осъществи в своята цялост, то ще свърже 1,3 млрд. човека, ще създаде икономически блок на стойност 3,4 трилиона USD и ще динамизира търговията в рамките на самия континент. Това споразумение подчертава различната посока, в която се движи Африка в сравнение с други региони в света – лидерите на континента приемат интеграцията, докато някои други партньори в световен мащаб са се отдръпнали от мултилатерализма (Shao, 2019).

Споразумението за създаване на Африканска континентална зона за свободна търговия влиза в сила на 30 май 2019 г. Решението е прието на 18-ата редовна сесия на Асамблеята на държавните и правителствените ръководители на Африканския съюз, проведена в Адис Абеба, Етиопия, през януари 2012 г. От гледна точка на броя на участващите държави AfCFTA е най-голямата зона за свободна търговия в света след създаването на Световната търговска организация. Оценките на Икономическата комисия на ООН за Африка (ECA) сочат, че AfCFTA има потенциал да увеличи вътрешноафриканската търговия с 52,3%. Това трябва да бъде постигнато чрез премахване на вносните мита, а ако се намалят и нетарифните бариери, търговията може да се удвои (ECA, 2019: 3). Към 7 юли 2019 г. единствено Еритрея все още не е подписала консолидирания текст на Споразумението за AfCFTA. Основните цели на това споразумение са да се създаде единен континентален пазар за стоки и услуги със свободно движение на стопански лица и инвестиции и по този начин да се проправи пътят за ускорено изграждане на митнически съюз. Освен това то ще разшири вътрешноафриканската търговия чрез по-добро хармонизиране и координиране на либерализирането, както и чрез улесняването на търговията и други инструменти в РИО и в целия континент (AU, 2019a). Очаква се също създаването на AfCFTA да повиши конкурентоспособността на ниво промишленост и предприятия чрез използване на възможностите за мащабно производство, достъп до континенталния пазар и по-добро преразпределение на ресурсите.

Както Тристранното споразумение за свободна търговия, така и това за AfCFTA отбелязват важен етап в процеса на интеграция на Африка след обявяването на независимостта. Номинираният за ръководител на AfCFTA президент на Република Нигер Махамаду Исуфу заявява: „Бебето на AfCFTA е здраво и расте. Трябва да гарантираме, че „бебето“ ще продължи да расте. Решенията, които вземаме, са много важни

в това отношение. И когато това бъде постигнато, нашият глас и влияние също ще нараснат. По този начин ще бъдем в по-добра позиция да договаряме взаимноизгодни партньорства с останалия свят. Сега трябва да се стремим да приключим преговорите и да преминем към фазата на изпълнение, за да поддържаме темпото на растеж на „бебето" на AfCFTA... Днес сме достигнали критична точка по пътя към осъществяване на визията за създаване на единен африкански пазар. Предстои ни да навлезем в оперативната фаза на пътуването. Това ще бъде предизвикателство. Все пак с постигнатите досега резултати вярвам, че сме готови да посрещнем всяко предизвикателство, независимо колко сложно може да бъде то. Както гласи популярната поговорка: „Където има воля, има и път". Нашата воля да продължим това пътуване е силна и непоколебима" (AU, 2019: 7-8).

2. Икономика и търговия на държавите от Тристранната ЗСТ

COMESA, EAC и SADC – трите регионални икономически общности в Източна и Южна Африка, включват 29 държави[8] с общо население от 625 млн. човека и БВП от 1,2 трилиона USD. Те представляват половината от членовете на Африканския съюз и осигуряват 58% от БВП на континента (основните икономически показатели за страните, участващи в Тристранната ЗСТ, са представени в Таблица 3). Тристранното споразумение за свободна търговия е жизненоважно за предполагаемия единен пазар и за континенталната интеграция за постигане на крайната цел – напълно функциониращa Африканска икономическа общност.

[8] Ангола, Ботсвана, Бурунди, Коморски острови, ДР Конго, Джибути, Египет, Еритрея, Есватини, Етиопия, Кения, Лесото, Либия, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Мозамбик, Намибия, Руанда, Сейшели, Сомалия, Република Южна Африка, Южен Судан, Судан, Танзания, Тунис, Уганда, Замбия и Зимбабве.

Както беше отбелязано, трите РИО се различават по отношение на обхвата и развитието на интеграционните процеси. Някои от държавите, участващи в тристранните преговори за ССТ, принадлежат към повече от една РИО. В COMESA членуват общо 19 страни, 8 от които са членове на SADC и 4 на EAC; в EAC участват общо 5 държави, 4 от които са членове на COMESA и 1 на SADC, а в SADC – общо 15 страни, 8 от които са членове на COMESA и 1 на EAC. Това множествено членство затруднява държавите, участващи в повече от една РИО, да прилагат изцяло търговските споразумения, с които са се ангажирали в рамките на различните общности (TradeMark Southern Africa, 2011).

Често се приема, че по-развитите икономики на Република Южна Африка (РЮА), Египет и Кения, чийто общ дял в регионалния БВП възлиза на над 60%, ще спечелят повече от предвиденото ССТ, докато другите могат да бъдат изправени пред възможна икономическа поляризация. Подобни обобщени предположения в много случаи водят до искания за асиметрична тарифна либерализация в полза на по-малките икономики (ECA, 2011).

Може да се твърди, че такива допускания вероятно са попречили на по-малките и по-бедните икономики да се възползват от динамичните ползи от пазарната интеграция и от потенциалното преструктуриране на неефективните отрасли. Притесненията по отношение на тези икономики обаче не бива да се преувеличават във вреда на насърчаването на тяхната конкурентоспособност и дългосрочен растеж.

Таблица 3. Общи икономически показатели на страните – участници в Тристранната ЗСТ

	COMESA	EAC	SADC	Население (млн.)	БВП (млн. текущи USD)	БВП на човек (текущи USD)	Внос на стоки (млн. текущи USD)	Износ на стоки (млн. текущи USD)	Внос на стоки и услуги (млн. текущи USD)	Износ на стоки и услуги (млн. текущи USD)
Ангола			•	30,81	105 751	3432	15 442	34 614	28 397	35 421
Ботсуана			•	2,25	18 616	8259	5905	5911	5900	6958
Бурунди	•	•		11,18	3078	275	811	172	493	190
Коморски острови	•			0,83	1203	1445	301	40	305	124
ДР Конго	•		•	84,07	47 228	562	5200	7900	14 843	13 402
Джибути	•			0,96	1966	2050	804	142	1370	631
Египет	•			98,42	250 895	2549	72 000	25 604	68 983	37 232
Еритрея	•			3,21	2608	811	950	13	604	375
Есватини	•		•	1,14	4704	4140	1883	1794	2670	2233
Етиопия	•			109,22	84 355	772	15 195	3163	19 185	6235
Кения	•	•		51,39	87 908	1711	17 260	5747	19 086	10 440
Лесото			•	2,11	2792	1324	2294	1028	1905	968
Либия	•			6,68	48 320	7235	12 493	18 379	13 215	14 460
Мадагаскар	•		•	26,26	12 100	461	4031	2848	4489	4073
Малави	•		•	18,14	7065	389	2825	884	2280	1838
Маврций	•		•	1,27	14 220	11 239	5666	2342	7311	5629
Мозамбик			•	29,50	14 458	490	6786	4725	9195	5151
Намибия			•	2,45	14 522	5931	8156	4443	6325	5089
Руанда	•	•		12,30	9509	773	2588	1050	2994	1666
Сейшели	•		•	0,10	1590	16434	1284	547	1535	1351
Сомалия	•			15,01	4721	315	3198	345	4624	994
Република Южна Африка			•	57,78	368 288	6374	113 940	93 982	99 004	103 480
Република Южен Судан		•		10,98	3071	280	468	1662	1815	1686
Судан	•			41,80	40 852	977	7850	3485	14 539	11 926
Танзания		•	•	56,32	57 437	1020	8803	3853	9117	8073
Тунис	•			11,57	39 861	3447	22 706	15 534	22 348	17 395
Уганда	•	•		42,72	27 477	643	6574	3088	6589	4714
Замбия	•		•	17,35	26 720	1540	9462	9052	8742	9093
Зимбабве	•		•	14,44	31 001	2147	4100	4514	6694	4333

Източник: World Development Indicators 2016.

3. Търговия между участващите общности[9]

Делът на вътрешноафриканската търговия като процент от общата варира между трите участващи в тристранното споразумение за свободна търговия РИО (вж. Таблица 4). Той е най-нисък в COMESA (13,2%), малко по-висок е в SADC (14%), докато в EAC е над една пета от търговския поток на общността – 21,4%. Стойността на вътрешноконтиненталната търговия е най-голяма в SADC, следвана от COMESA, докато в EAC тя е значително по-малка. Най-съществено е увеличението на обема в рамките на SADC (17%), а най-скромно – в EAC (12%). Делът на вътрешноконтиненталния износ е по-голям от този на вноса в SADC с 5 пр.п., докато в COMESA и EAC е обратното – вносът надвишава износа с 24 пр.п. Вътрешноконтиненталният внос нараства по-бавно в EAC (11% средногодишен ръст), в COMESA средногодишният ръст е 14%, а единствената РИО, където ръстът е над средния за континента, е SADC с 16,5%. Износът се е увеличил с 13–18% на годишна база във всички общности.

По отношение на търговията между общностите вътрешнообщностната търговия има най-голям дял в почти всички РИО (около половината до две трети от вътрешноафриканската търговия). Изключение прави Източноафриканската общност, която търгува повече с COMESA. Това се дължи на факта, че почти всички държави, които членуват в EAC, са членове и на COMESA и прилагат неговите либерализиращи търговски режими (Таблица 4).

Сред РИО основният търговски партньор на COMESA е SADC (6,8%) – търговията с нея е почти равна на нивото на вътрешнорегионалната търговия. EAC търгува активно с COMESA (14,4%), а основният търговски партньор на SADC сред другите две РИО е отново COMESA (5,4%).

[9] Подробни данни за трите РИО поотделно са представени по-нататък в частта, разглеждаща процеса на регионална икономическа интеграция в Африка.

Таблица 4. Междуобщностна и вътрешнорегионална търговия

	COMESA	EAC	SADC
Дял от общата търговия на РИО, %			
Африка	13,2	21,4	14,0
COMESA	7,0	14,4	5,4
EAC	2,2	11,1	1,0
SADC	6,8	9,3	10,9
Средногодишно нарастване, %			
COMESA	19,1	13,5	17,0
EAC	12,6	12,8	13,4
SADC	16,2	13,2	17,5

Източник: World Development Indicators 2016.

Най-добрият показател за успеха на дадено споразумение за интеграция е увеличаването на дела на вътрешната и на междурегионалната търговия в общия търговски поток на държавите членки. Въздействието на интеграционните споразумения върху търговията в Тристранното споразумение за свободна търговия може да се използва като индикатор за бъдещото влияние на AfCFTA върху вътрешноконтиненталната търговия. За да се направи оценка на въздействието на регионалната търговска интеграция в COMESA, SADC и EAC по отношение на износа на стоки и на услуги от страните членки, в следващата част са моделирани ефектите от международната търговия за африканските държави, като е използван гравитационният модел.

4. Моделиране на ефектите от международната търговия за африканските страни

Въпреки признатите недостатъци на гравитационното уравнение за търговията, свързани главно с иконометричната оценка, гравитационният модел остава много популярен иконометричен инструмент за анализ на международната търговия (Chaney, 2013). Прегледът на литературата обаче показва, че той не е широко използван в областта на изследванията, свързани с Афри-

ка. Ние модифицирахме гравитационния модел на търговията, като използвахме регресионен подход за различни държави. Целта е да се оцени доколко търговията между съответните държави е била улеснена след присъединяването им към регионалните търговски споразумения или, напротив, дали не е имало значително въздействие върху търговските им отношения. Използвайки това като основа, задълбочихме анализа си, като проучихме доколко дългосрочният ръст на износа на държавите от интеграционните общности е резултат от нарастването на първоначалния реален БВП и износа, средния прираст на населението, общите валути, разстоянието между търговските партньори и границите. Разглежданият период е 2000–2017 г.

4.1. Спецификации на модела

Повечето изследвания на гравитационния модел определят износа на стоки и услуги като зависима променлива (Kepaptsoglou et al., 2010). В други проучвания като обяснителни променливи обикновено се използват реалният БВП, населението, разстоянието, регионалните търговски споразумения и членството във валутен съюз. Нашето изследване е двупосочно по отношение на проверката на валидността на зависимите и на независимите променливи за процесите на търговска интеграция в Африка. Първо, ние имаме за цел да оценим ефекта на целия африкански континент при сключването на регионални търговски споразумения за износ на стоки и услуги. Второ, използваме данни за различни страни, за да оценим търговските ефекти, произтичащи от дадено регионално търговско споразумение. Освен това разширяваме приложението на гравитационния модел, като проверяваме валидността му в повече от две държави в Африка.

Ограниченият набор от съпоставими статистически данни, налични за африканските държави, доказва, че моделът е полезен при трансформирането на износа на стоки и услуги и данните за населението. Като имаме

предвид, че тези променливи показват растеж, вземаме естествен логаритъм на времевите редове за населението и износа на стоки и услуги, измерени в постоянни USD за 2010 г. Това логаритмично преобразуване ни позволява да изчислим дългосрочните темпове на растеж въз основа на данните на Световната банка. Такива трансформации са извършени за 31 страни, които са членове на EAC, SADC и COMESA от 2000 г. насам, въз основа на наличните сравними статистически данни. Вземаме предвид също дали дадена държава участва или не в Западноафриканската зона на френския франк (WAFFZ) и в Централноафриканската зона на френския франк (CAFFZ), което ни позволява да отчетем ефекта на общата валута върху регионалната търговия в Африка. Тъй като целта не е да се оценят двустранните търговски потоци, а по-скоро търговските ефекти, се използват две косвени променливи: за разстоянието (средно разстояние между столиците на разгледаните държави, изброени в Таблица 5) и дали една държава има излаз на море или не.

Ако приемем, че X_t представлява износ на стоки и услуги през годината t, където $t = t_1, \dots, t_n$, тогава средният темп на растеж на износа на стоки и услуги на страна, посочена в Таблица 5, е X_{gr}:

$$X\,gr = \frac{lnX_{t_n} - lnX_{t_1}}{t_n - t_1}$$

Същата техника се прилага за изчисляване на дългосрочния темп на растеж на населението.

Нашата изследователска цел е да оценим как дългосрочният темп на растеж на износа на стоки и услуги се влияе от неговия първоначален темп на растеж в период t_1, темпа на растеж на реалния БВП в период t_1 и дългосрочния растеж на населението, ако дадена държава се присъедини към регионално търговско споразумение и/или използва обща валута и разстояние. Изборът на променливи, особено първоначалният темп на растеж на реалния БВП и на реалния износ, ни помага да определим различните първоначални икономически показатели на

съответните страни. По този начин модифицираме гравитационния модел за повече от две държави и изследваме влиянието на регионалната търговска интеграция върху износа на стоки и услуги. Така изолираме каузалността на БВП, като същевременно вземаме предвид дългосрочния растеж на населението, който играе значителна икономическа роля в Африка.

Таблица 5. Членове на COMESA, SADC и EAC (2000–2017 г.)

Държава	COMESA	EAC	SADC	WAFFZ	CAFFZ	Без излаз на море
Алжир						
Ангола			•			
Бенин				•		
Ботсуана			•			•
Буркина Фасо				•		•
Камерун	•	•				•
Коморски острови						
Конго, Демократична република					•	
Конго, Република					•	•
Египет, Арабска република					•	•
Есватини	•					
Габон	•		•			
Кения					•	
Либерия				•		
Мадагаскар	•					
Мали	•					
Мавритания					•	
Маврций	•					
Мароко	•		•			•
Мозамбик	•					•
Намибия					•	
Нигерия						
Руанда						
Сенегал						
Сиера Леоне				•		
РЮА	•	•				
Судан			•			•
Танзания						
Того	•					
Уганда	•		•			
Зимбабве	•		•			•

Източник: Съставена от авторите.

Използваме линеен логаритмичен модел, за да оценим промяната в износа на стоки и услуги във времето поради първоначалния реален растеж на БВП, дългосрочния растеж на населението и процесите на регионална търговска интеграция. Регресионното уравнение се изчислява в следната форма:

$$X_{gr} = \alpha + \beta_1 \log(X_{t_1}) + \beta_2 \log(Y_{t_1}) + \beta_3 N_{gr} + \beta_4 COMESA + \beta_5 EAC + \beta_6 SADC + \beta_7 WAFFZ + \beta_8 CAFFZ + \beta_9 DIST + \beta_{10} LL + u_t \quad (1)$$

където:

X_{gr} е дългосрочният растеж на износа на стоки и услуги;

X_{t_1} – реалният износ на стоки и услуги за период t_1;

Y_{t_1} – реалният БВП за период t_1;

N_{gr} – дългосрочният прираст на населението;

COMESA е фиктивна променлива за членство в Общия пазар за Източна и Южна Африка със стойности 1 за членство и 0 за нечленуване;

EAC показва членство в Източноафриканската общност;

SADC означава членство в Южноафриканската общност за развитие;

WAFFZ е фиктивна променлива за Западноафриканската френска франкова зона;

CAFFZ указва фиктивна променлива на Зоната на френския франк в Централна Африка;

DIST е променлива за средното разстояние между столиците на 31 африкански държави в нашата извадка;

LL е променливата, показваща дали дадена страна е без излаз на море;

u_t отразява стойността на остатъците.

За да оценим специфичните ефекти на регионалната търговска интеграция, повтаряме уравнението (1) за страните от COMESA по следния начин:

$$X_{grCOMESA} = \alpha + \beta_1 log(X_{t_1 COMESA}) + \beta_2 log(Y_{t_1 COMESA}) + \beta_3 N_{gr} + \beta_4 DIST + \beta_5 LL + u_t \quad (2)$$

Използвайки уравнение (2), оценяваме връзките между износа на стоки и услуги, реалния БВП, населението и разстоянието само за 12-те държави от COMESA в нашата извадка. Изключваме променливи за зони с обща валута, тъй като те са неприложими за разглежданите държави, както става ясно от Таблица 5.

Уравнение (1) позволява да се оцени ефектът от дългосрочния растеж на износа на стоки и услуги за 31 африкански страни върху техните първоначални икономически условия и дългосрочен растеж на населението, докато някои от тях участват или не участват в регионални търговски общности. Ако регионалните търговски споразумения в разглежданите държави са уместни, тогава бихме очаквали съответните фиктивни променливи да бъдат статистически значими. Уравнение (2) изолира същия ефект, но само за страните от COMESA. Не търсим такива ефекти за държавите от SADC и EAC поради малкия им брой в извадката. Стремим се също и да тестваме валидността на гравитационния модел, за да проверим дали разстоянието има значение или не в търговията между африканските регионални общности.

4.2. Иконометрична оценка и резултати

Иконометричните оценки на уравнения (1) и (2) са извършени в R Studios 2000–2017, като са използвани статистически данни от платформата за отворени данни на Световната банка и е приложен тест на времевите редове за стационарност с помощта на Augmented Dickey-Fuller test. Извършена е и корекция за хетероскедастичност HC0. Резултатите са обобщени в Таблица 6.

Двете оценени уравнения показват, че единствените статистически значими променливи са първоначалните темпове на растеж на износа и реалният БВП. Регионалните търговски споразумения са статистически незначими за 31 африкански държави и 12-те членки на COMESA. Възможни обяснения за тези резултати

могат да бъдат различното икономическо развитие на разглежданите държави, разнородните стокови групи в търговията на африканските страни,[10] слабите интеграционни процеси в Африка и макроприлагането на гравитационния модел за повече от две държави според нашите специфични данни и оценки. Както се очакваше, в съответствие с допусканията на гравитационния модел променливата за разстоянието е отрицателна.

Една от спецификите на линейно-логистичния модел е интерпретацията на неговите коефициенти. Когато регресиите се оценяват по метода на обикновените най-малки квадрати, стойността на коефициентите се умножава по 0,01. Така един процент реален ръст на БВП през 2000 г. средно води до увеличаване на реалния ръст на износа на стоки и услуги до 2017 г. с 0,04 процентни пункта, когато се разглеждат всички 31 държави, и с 0,0412 процентни пункта за 12-те членки на COMESA. Тази констатация може да се използва като мярка за косвения ефект от участието в регионалната търговска общност, тъй като разликите в стойностите на коефициентите в оценените уравнения (1) и (2) са много малки. Независимо от това може да се заключи, че страните с по-висок растеж на реалния БВП през първоначалния период след подписването на регионално търговско споразумение ще бъдат в по-изгодна позиция от останалите държави. Успехът на такива търговски общности е тясно свързан с първоначалните икономически резултати. Това само по себе си е в пълно съответствие с класическите теории за международната търговия и допълнително потвърждава ниското ниво на икономическа интеграция в Африка.[11]

[10] Пример е износът на цветя от африкански страни (като рози от Кения), което създава редица проблеми за вносителите от гледна точка на законодателството (Kabatliyska and Anisimova, 2010).

[11] Този проблем може да е свързан с парадокси в международните трансфери на капитал и технологии. Модел, който улавя структурните характеристики на страните, когато се разглежда международният обмен на капитали и технологии, е разработен от Atanasov (2017).

Таблица 6. Иконометрична оценка на уравнения (1) и (2)

Зависима променлива: Дългосрочен темп на растеж на износа на стоки и услуги		
Уравнение	(1) Общо	(2) COMESA
Независими променливи		
Intercept	-3.97362229 (0.7922435)	4.2917346 (0.81315)
LogX	-3.85883346 (0.0011474)**	-4.7003393 (0.01724)*
LogY	4.02062953 (0.0004189)***	4.1207362 (0.04875)*
Дългосрочен растеж на населението	0.82385527 (0.4427316)	0.8278749 (0.44639)
COMESA	0.7090892 (0.2792849)	-
EAC	-3.57018644 (0.8413)	-
SADC	-0.70571867 (0.7136010)	-
WAFFZ	0.96581088 (0.7813730)	-
CAFFZ	0.67978333 (0.6942238)	-
Разстояние	-0.00056324 (0.5987967)	-0.0015800 (0.18834)
Без излаз на море	0.80250124 (0.5956811)	0.2082352 (0.91287)
Adj. R^2	0.4577	0.7682
F-statistics	3.532	8.291
P-value	0.007857	0.01143
Breusch-Pagan test P-value	0.1771	0.3871

Забележка: (*) означава значимост на ниво 10%, (**) – на ниво 5% и (***) – на ниво 1%. Стандартните грешки са в скоби под коефициентите.

Източник: Съставена от авторите.

Малкият ефект от процесите на търговска интеграция се потвърждава и от отрицателния знак на първоначалния ръст на износа в двете оценени уравнения. През първоначалния период се наблюдава силно отрицателно въздействие на износа върху неговия дългосрочен темп на растеж, което е почти равно на вече коментирания положителен ефект на реалния БВП.

Потенциалът за развитие на Африка очевидно е огромен. През последните години се наблюдава значително пренареждане на ключовите външни играчи и някои от страните в региона са сериозно ангажирани както в регионалните, така и в глобалните международни икономически отношения. Икономическата обосновка на регионалното сътрудничество е особено силна предвид малкия размер на много африкански държави в икономическо отношение. Въпреки заявените високи цели обаче процесът на икономическа интеграция на континента все още не е успял да доведе до очакваните благоприятни резултати.

Задълбочаването на процеса на интеграция започва с тристранната инициатива за хармонизиране и създаване на зона за свободна търговия между COMESA, EAC и SADC. Председателят на министерската среща Чиратидзо Ирис Мабува, заместник-министър на търговията и промишлеността на Зимбабве, приветства споразумението за стартиране на Голямото споразумение за свободна търговия през юни 2015 г. като крайъгълен камък в регионалната и континенталната интеграция. Той заявява: „Африка... вече се присъедини към лигата на нововъзникващите икономики и голямото ССТ ще играе ключова и каталитична роля в трансформацията на континента“ (Ngwenya, 2014).

Създаването на Африканската континентална зона за свободна търговия може да превърне Африка в сериозен играч в световната икономика. Тя би донесла ползи както за африканските, така и за международните ин-

> веститори, улеснявайки предприятията да разширяват дейността си в целия регион, като по този начин се насърчават нетният доход на континентално равнище, икономическият растеж и благосъстоянието.

В заключение, *емпиричното проучване на интеграцията в Африка показва, че при развиващи се и при слаборазвити икономики ефектите от нея действат по различен начин.* Според резултатите от извършената оценка на ефекта от създаването на регионални търговски споразумения за износ на стоки и услуги за целия африкански континент успехът на такива търговски общности зависи от първоначалните икономически показатели. По този начин процесите на търговска интеграция имат малък ефект. Резултатите сочат също, че търговската интеграция води до по-нисък реален ръст на износа за страните, които са имали по-висок износ преди подписването на регионалните търговски споразумения – нещо, което ги прави неефективни. Един по-подробен преглед на тези особености може да хвърли светлина върху действията, които трябва да се предприемат при бъдещото прилагане на AfCFTA и в процеса на създаване на напълно функциониращa АИО като цяло.

ОБЩИ ДОПЪЛНЕНИЯ НА ТЕОРИЯТА ПО ОТНОШЕНИЕ НА РАЗВИВАЩИТЕ СЕ, МАЛКИТЕ И ОТВОРЕНИТЕ ИКОНОМИКИ

„...Преплитането на глобализацията, регионализацията и развиващата се динамика на търговията...“

Класическите теории за икономическата интеграция невинаги обхващат спецификите на всички участващи икономики. В тази глава са разгледани следните въпроси:

- Как теориите за икономическа интеграция се прилагат към развиващите се, малките и отворените икономики?
- Как такива икономики могат да се възползват от интеграционните процеси въпреки структурните си ограничения?

В тази част от изследването е направен опит да се идентифицират някои от недостатъците и ограниченията на конвенционалната теория на икономическата интеграция при оценката на интеграционни процеси в контекста на съвременните промени в световното стопанство, най-вече по отношение на развиващите се, малките и отворените икономики. С помощта на цялостен преглед на литературата, теоретичен синтез и анализ на конкретни казуси и емпирични доказателства са демонстрирани несъответствията между теоретичните прогнози и резултатите от интеграцията в реалния свят. Чрез критична оценка на силните и на слабите страни на съществуващите теории тук са положени основите и аргументирано са изяснени причините да бъде предложен нов подход за разбиране на икономическата интеграция в последната глава.

Теорията на икономическата интеграция се опитва да отговори на два въпроса: (1) какъв е нейният ефект върху благосъстоянието и (2) кои са факторите, които влияят върху желанието на държавите да участват в интеграционни процеси (Abdel Jaber, 1971: 260). По-нататък са анализирани отговорите на тези два въпроса от гледна точка на слаборазвитите и развиващите се, малките и отворените държави.

1. Статичен и динамичен подход

Според много изследователи при оценката на желанието за интеграция на малките, отворените и развиващите се страни трябва да се обръща по-голямо внимание на динамичните, отколкото на статичните ефекти (Sakamoto, 1969; Abdel Jaber, 1971 и др.). Традиционната теория на интеграцията, разглеждаща статичните ефекти на разпределението на ресурсите, предполага малки възможни ползи за такива държави и затова мотивацията за интеграция между тях трябва да произтича от динамичен анализ на ефектите от нея (Rueda-Junquera, 2006: 3-4).

Традиционната теория на икономическата интеграция зависи силно от неокласическите допускания за пълна заетост, перфектна конкуренция, постоянна възвръщаемост от мащаба и съвършена мобилност на факторите на производството и затова анализът при нея е ограничен до статичните ефекти на интеграцията (Abdel Jaber, 1971: 264-265). Всъщност обаче динамичните ефекти са тези, които могат да доведат до по-висок темп на растеж и до използване на неоползотворения икономически потенциал.

2. Международна конкурентоспособност

В миналото развиващите се страни са търсели мотивация за икономическа интеграция в ползите от отклоненията в търговията, от заместващата вноса индустриализация, както и в теорията на учебното поле (вж. части 3 и 6 от тази и част 5 от следващата глава). По-късно, с въвеждането на идеите за динамичните ефекти от интеграцията, те започват да намират аргументи за интеграция в икономиите от мащаба, в създаването на инвестиции, в технологичния трансфер и т.н. Днес обаче интеграционните инициативи на малките, отворените и развиващите се страни далеч надхвърлят тези аргументи – повечето от

тях предприемат политики на търговска либерализация и дерегулация като част от цялостните им програми за стабилизация, съгласувани с международните организации. Този подход има за цел политиките на икономическа интеграция да станат съвместими и допълващи спрямо останалите политики за насърчаване на международната конкурентоспособност. Затова повечето малки, отворени и развиващи се държави разглеждат икономическата интеграция като инструмент за по-конкурентно включване в глобалната икономика (Hosny, 2013: 143).

3. Ползи от отклоненията в търговията

Отклоненията в търговията всъщност могат да са от полза за малките, отворените и развиващите се държави. Първо, интеграцията увеличава размера на пазара и способства да се намалят разходите чрез икономии от мащаба и пространството. Второ, заместването на вноса подпомага региона като цяло да изразходва повече чужда валута за внос на капиталови стоки, с което допринася за нарастването на инвестициите и за икономическия растеж (Linder, 1966; Sakamoto, 1969). Същевременно отклоненията в търговията позволяват на потребителите да купуват вносни стоки на по-ниски цени след премахването на митата и така се увеличават спестяванията им. Ефектът от това обаче трябва да се претегли спрямо загубата на приходи от мита (Elkan, 1975: 59), което е от голямо значение за развиващите се държави, тъй като повечето от тях разчитат на тези приходи като основен източник на приходната част на бюджета си.

Linder и Sakamoto въвеждат термина „ефективни отклонения в търговията“. Според тях, ако икономическата интеграция между развиващи се държави води до отклонения в търговията, те не би трябвало да намаляват благосъс-

тоянието, защото замяната на производството ще бъде от ефективна развита страна (външна за общността) към относително ефективна развиваща се държава в рамките на съюза, като по такъв начин се реализират и ползи по отношение на заетостта и на доходите.

4. Размер на съюза

Традиционната теория предполага, че колкото по-големи са страните, които встъпват в даден съюз, толкова по-значителни ще са и ползите от интеграцията. Ако за измерител за икономическия размер на държавата се приеме брутният национален доход (БНД), потенциалните изгоди за малките и за развиващите се страни от интеграцията определено ще са пренебрежимо малки (Abdel Jaber, 1971: 262).

Ползите от интеграцията обаче не зависят само от размера на съюза, а и от темпа на икономически растеж. В такъв смисъл, доколкото той е по-висок при развиващите се и при отворените икономики, те също биха спечелили от интеграцията на базата на този критерий (Balassa, 1961: 38). Освен това, ако размерът на съюза се разбира като брой на населението на участващите в него държави, развиващите се страни със сигурност ще извличат ползи от интеграцията, тъй като обикновено те са пренаселени.

5. Насърчаване на регионалната търговия

Широко признато е, че най-добрият индикатор за успеха на едно интеграционно споразумение е повишаването на дела на вътрешно- и междурегионалната търговия в общия обем на търговията на страните членки. Въпреки че е важен аспект на интеграцията, това не трябва да се разглежда като единствената ѝ цел (Inotai, 1991: 10). Също

толкова значими са и индустриалното развитие, изграждането на адекватна инфраструктура, повишаването на технологичното ниво и т.н. Освен това нарастването на регионалната търговия може да е резултат от отклонения в търговията от по-ефективни и конкурентоспособни външни държави. Ето защо то може да се разглежда като положително само ако е съчетано с подобряване на конкурентоспособността на световните пазари като цяло.

6. Заместване и допълване

Както вече беше посочено, още Viner (1950) и Lipsey (1960) предполагат, че повече ползи от интеграцията извличат страните, произвеждащи конкурентни (подобни) продукти, отколкото тези, които произвеждат допълващи (различни) такива. Колкото по-съществена е разликата в цената на едни и същи стоки в потенциалните страни членки, толкова по-големи ще са и ползите (Makower and Morton, 1953: 35).

Това би трябвало да облагодетелства както развиващите се държави, които специализират основно в износ на продукти на първичния сектор, така и малките и отворени икономики, които обикновено са по-тясно специализирани, като по този начин са конкурентни в смисъла на Viner. Макар това да е така, фактът, че по-голямата част от износа им е насочена към развитите и към големите икономики, намалява ползите от икономическата интеграция, защото всъщност не увеличава обема на вътрешнорегионалната търговия. Самата категория на продуктите на първичния сектор обаче е твърде обширна и ако бъде разделена на части, биха могли да се видят потенциални ползи от интеграцията (Abdel Jaber, 1971: 261). Затова и Balassa твърди, че разбирането на Viner за критериите за конкурентост и допълване въобще не е приложимо спрямо раз-

виващите се държави (Balassa, 1965: 25). При тях всъщност целта трябва да бъде постигането на значителна степен на допълване.

По-нови изследвания (вж. например Inotai, 1991) продължават да поддържат тезата, че за случаи на интеграция между развиващи се и малки страни е по-благоприятна допълняемостта и разнородността на икономическите структури. За един съюз между подобни (конкурентни) държави търговията идва в резултат от вътрешносекторна специализация – такава търговска експанзия се наблюдава при развитите промишлени държави, при които размерът на пазара и доходите подпомагат специализацията. Това обаче очевидно е по-слабо вероятно при по-малки и по-бедни пазари, каквито са тези на развиващите се държави, поради което при тях е добре съюзът да е между разнородни (допълващи се) страни.

7. Координация на макроикономическите политики

Дори и всички търговски предпоставки да са налице при сключването на споразумение за икономическа интеграция между развиващи се страни, различията в макроикономическите им политики, съчетани с липсата на координация между страните членки, могат да станат причина за ограничен ръст на търговията помежду им (Shams, 2003: 9-10).

Въпросът за координацията на макроикономическите политики между държавите, членуващи в даден съюз, датира още от времето на Kahnert (вж. Kahnert et al., 1969) и Hirschman. Последният смята, че за да са устойчиви търговските споразумения, участващите страни трябва да се опитат да хармонизират вътрешните си парични и валутни политики, като това може да е дори по-важно за насърчаването на търговията помежду им от самите митнически преференции (Hirschman, 1971: 22). Полето на подобна хармо-

низация не бива да се ограничава само до тези политики, а може да включва и промишлената политика, политиките по отношение на околната среда, социалната политика и др.

СПЕЦИФИЧНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЛАБОРАЗВИТИТЕ И РАЗВИВАЩИТЕ СЕ СТРАНИ

„...оформя съвременния търговски пейзаж. Променящата се роля на интеграцията...“

За слаборазвитите и развиващите се страни интеграцията е едновременно възможност и предизвикателство. Тази глава се фокусира върху следните въпроси:

- Могат ли традиционните теории за икономическата интеграция да бъдат приложени по отношение на слаборазвитите и развиващите се страни?
- Какви са основните разлики в мотивацията и ефектите от интеграцията при участието на слаборазвити и развиващи се икономики?

В повечето случаи теориите за икономическата интеграция и ползите от нея – и тези за динамичните ефекти, но особено за статичните ефекти на интеграцията, не са приложими по отношение на слаборазвитите и развиващите се страни. Още Balassa твърди, че теоретичната литература по въпросите на икономическата интеграция разглежда митнически съюзи само сред индустриализираните държави (Balassa, 1965: 16). Техническите проблеми са свързани с икономическото развитие, а не толкова с относителните промени в характеристиките на производството и на потреблението. Според Meier (1960) анализът на Viner има ограничено или дори няма никакво значение по отношение на развиващите се страни.

Освен определените от Lipsey ограничения на традиционната икономическа теория за оценка на ефекта на икономическата интеграция върху благосъстоянието по отношение на производството, от гледна точка на развиващите се държави съществуват и други ограничения. Традиционната теория на икономическата интеграция разчита на множество фактори, въз основа на които се стига до извода, че нетните статични ефекти определят ефекти-

те на интеграцията върху благосъстоянието. На базата на тези фактори могат да се направят и някои обобщения относно подбудите на страните да участват в интеграционните процеси. Наред с това част от факторите и ефектите, които влияят върху мотивацията на държавите за встъпване в интеграционните схеми, упоменати в традиционната теория на интеграцията, са от съществено значение в случая с развиващите се държави и затова ще бъдат разгледани в този контекст и тук.

1. Ефекти върху заетостта и производителността

В редица изследвания е установено, че в повечето развиващи се страни по принцип се наблюдава ниска производителност, съчетана с високо ниво на безработица. Затова при наличието на отклонения в търговията, които карат работната сила да се пренасочи от по-ниско- към по-високопроизводителни сектори и дейности, ще се увеличи благосъстоянието. Ползите от интеграцията по отношение на заетостта са още по-очевидни (Sakamoto, 1969: 283). Те са свързани с това, че от една страна, промените в дислокацията на производството въздействат върху търсенето, а от друга, по-големите потоци на работници, които се движат свободно, влияят върху предлагането на работна сила (Longi and Nijkamp, 2007: 3). Ето защо ефектите на икономическата интеграция върху благосъстоянието на развиващите се страни не бива да бъдат ограничени само до тези върху производството и върху потреблението, а трябва да включват също и заетостта, производителността и равнището на доходите (Abdel Jaber, 1971: 259).

2. Нуждата от перспектива за развитие

Много изследователи смятат, че когато става дума за развиващи се държави, икономическата интеграция трябва

да се разглежда като подход към икономическото им развитие, а не толкова като въпрос на митническа или дори на търговска политика (Abdel Jaber, 1971; Balassa and Stoutjesdijk, 1975). Теорията на интеграцията се интересува повече от по-доброто разпределение на ресурсите, докато политиката на развитие се занимава с ползите от бързия растеж в дългосрочен план и от оползотворяването на недобре или въобще неизползвани ресурси. Затова и в редица развиващи се страни интеграционните инициативи се концентрират върху прилагането на конкретни проекти в областта на развитието – намаляване на бедността, стимулиране на здравеопазването и на образованието, постигане на регионална сигурност и т.н.

3. Промяна на структурата на търговията с развиващите се държави

По-голяма част от вноса на развиващите се от развитите страни се състои от капиталови стоки. От динамична гледна точка интеграцията между развиващите се държави изисква по-съществени инвестиции и след като повечето от тях са внасяни от развитите страни под формата на капиталови стоки, е твърде вероятно обемът на вноса на интегриращите се развиващи се държави да нарасне. Следователно дългосрочната цел на интеграцията между развиващи се страни не трябва да е намаляване на търговията с останалия свят, а по-скоро промяната на нейната структура (Mikesell, 1982: 209).

Ако в резултат от интеграция между развиващи се държави настъпват отклонения в търговията на потребителски стоки, това ще освободи повече чужда валута за внос на капиталови стоки от трети (развити) страни (Sakamoto, 1969: 293). Обемът на търговията с останалия свят може да не се измени или е възможно дори да нарасне, но важното е, че се променя нейната структура.

4. Протекции за индустриално развитие

Още Viner изтъква, че в някои случаи икономическата интеграция може да се разглежда като стъпка към свободна търговия, а в други – към повече протекционизъм (Viner, 1950: 41-49). Има и изследователи, които са на мнение, че при развиващите се държави протекционизмът може да е от полза. Cooper и Massell (1965: 462) и Sakamoto (1969: 304) например смятат, че основната цел на интеграционните схеми при развиващите се държави е да подпомогнат индустриалното си развитие, а това може да бъде постигнато чрез протекции, защото интеграцията според Sakamoto е еквивалентна на субституция на вноса, която от своя страна е средство за индустриално развитие (Sakamoto, 1969: 283-284). Cooper и Massell (1965: 468) стигат до извода, че оценката на ефекта на един митнически съюз върху всяка страна членка трябва да вземе предвид не само промяната в националния доход, но и тази в размера на промишления сектор.

Ако две развиващи се държави създадат МС и е налице отклонение в търговията по отношение на промишлени стоки, благосъстоянието от гледна точка на потреблението ще нарасне след премахването на митата, докато това от гледна точка на производството ще намалее (разглеждано като ефективно използване на ресурсите), защото ще се замени с по-неефективното спрямо развитите трети страни производство в една от двете развиващи се страни в рамките на съюза. Ако обаче такова отклонение в търговията е съчетано с обща митническа тарифа, която защитава националната промишленост, то може да доведе до развитието на промишления сектор в двете държави. Това би било особено полезно, ако двете развиващи се страни са допълващи се, защото така всяка от тях ще разшири промишленото си производство, за да захранва и пазара на другата (Cooper and Massell, 1965: 475).

Според Elkan обаче е вероятно ползите от интеграцията по отношение на промишленото производство за развиващите се държави да не се разпределят равномерно между страните – членки на съюза (Elkan, 1975: 59-68). Той нарича този ефект „обратно течение", при което голяма част от икономическите ползи от интеграцията се концентрират в една или в малка част от държавите членки (пак там: 58) и икономически по-слабите и географски по-отдалечените страни извличат по-малко ползи от партньорите си в съюза.

5. Теорията на учебното поле

Въпросът за това дали протекционизмът е в полза на стимулирането на промишленото развитие в интеграционните схеми между развиващи се страни е разгледан подробно в т.нар. теория на учебното поле (training ground theory). Тя се основава на хипотезата, че през началните етапи на интеграция между развиващи се държави тяхната международна конкурентоспособност може да се подобри постепенно, като се разчита на регионалния пазар в първата фаза на индустриализацията. Свободната търговия между държавите членки, комбинирана с обичайно високите мита за внос от трети страни, би трябвало да предостави временна защита на зараждащи се индустрии, както и достатъчно голям пазар за бъдещо промишлено развитие (Inotai, 1991: 6-7). Този процес, наричан „заместваща вноса индустриализация" (Rueda-Junquera, 2006: 4), осигурява достатъчно време за развитието на промишлените сектори в развиващите се държави членки. Отвореността към световните пазари може да настъпи на по-късен етап, когато тези страни са достигнали определена степен на ефективност и техническо развитие. Следователно икономическата интеграция между развиващите се държави може да се разглежда като преходен период към отворена конкуренция с останалия свят след кратък период на обучение – затова и теорията се нарича „теория на учебното поле".

Въпреки че звучи солидно от теоретична гледна точка, има и някои аргументи срещу тази теория: (1) развиващите се регионални пазари в много случаи не са достатъчно големи, за да позволят промишлено развитие или ползи от икономии от мащаба; (2) в резултат от процеса на обучение не се осъществява никакво или се постига малко структурно подобрение; (3) налице са големи разлики в характеристиките на търсенето и във вкусовете по отношение на идващата отвън търговия спрямо вътрешнорегионалната. Освен това няма никакви гаранции, че развиващите се страни ще поемат ангажимента в някакъв момент да се отворят и да либерализират търговията си с останалия свят, като по този начин протекционистичните мерки вместо временни могат всъщност да станат постоянни (Inotai, 1991: 7).

6. Производствена специализация

В общи линии развиващите се държави са специализирани в производството на продукти на първичния сектор, в което няма нищо лошо, ако икономическият излишък, получен от този сектор, може да се преразпределя и да се инвестира ефективно в останалите (Abdel Jaber, 1971: 256-257). Това обаче в повечето случаи не е така, поради което по-голяма част от развиващи се страни предприемат политика на диверсификация и заместване на вноса за ускоряване на икономическия растеж. Балансиран растеж може да бъде постигнат и чрез увеличаване на размера на пазара, използване на икономии от мащаба и разширяване на вътрешносекторната търговия, т.е. чрез икономическа интеграция.

7. Дял на търговията с държавите членки

Вече беше споменато, че според Lipsey (1960: 508-509) митническият съюз ще донесе повече ползи по отношение на благосъстоянието, ако делът на вътрешнорегионалната търговия нараства, а този с останалия свят намалява.

Доказано е, че търговията между развиващите се държави винаги е доста по-слаба от тази между развитите, което предполага, че ползите от интеграцията по отношение на благосъстоянието също ще са по-малки.

Други изследователи (Balassa, 1965; Abdel Jaber, 1971) обаче смятат, че това предположение не трябва винаги да се приема за вярно. Те изброяват няколко фактора, които ограничават търговията между развиващите се държави, и изтъкват, че ако тези препятствия се премахнат, е твърде вероятно търговските потоци между развиващи се страни, осъществяващи интеграционен процес, да нарастват. Сред посочените фактори са: (1) ниско ниво на икономическо развитие; (2) неподходяща транспортна инфраструктура и съоръжения; (3) контрол върху чуждестранната валута и други ограничения на вноса; (4) неподходящ маркетинг; (5) липса на стандартизация.

8. Начални нива на митата

Колкото по-високи са началните нива на митата между страните, встъпващи в интеграционно споразумение, толкова по-големи са и очакваните ползи от интеграцията помежду им (Meade, 1955). Това е особено важно, когато става дума за развиващи се държави, защото националните мита на повечето от тях са доста високи, най-вече поради желанието за повече приходи или за защита на националните производства.

9. Международната търговия като дял от БВП

Както беше посочено, Lipsey приема, че колкото по-нисък е делът на международната търговия в БВП на страните членки, толкова по-големи са очакваните ползи от МС по отношение на благосъстоянието (Lipsey, 1960: 508-509). Това е много съществено за развиващите се държави, защото търговията като процент от БВП в страните с ниски доходи

винаги е била по-малка, отколкото в тези с високо ниво на доходите, въпреки че през последните години диспропорцията намалява (Hosny, 2013: 144-145). Същото обаче не се отнася за страните със средни нива на доходите и за най-слабо развитите икономики – при тях делът на търговията от БВП е дори по-значителен, отколкото в държавите с високи доходи. Оттук може да се направи изводът, че този критерий не е приложим спрямо развиващите се страни като цяло, защото подгрупите между тях могат да са с по-голям или с по-малък дял на търговия от БВП в сравнение с държавите с високи доходи.

10. Транспортни разходи

Транспортните разходи намаляват потенциалните ползи от търговската интеграция за всички държави. Разстоянието само по себе си влияе отрицателно на вътрешносекторната търговия. Това е от особено голямо значение за развиващите се държави, които встъпват в интеграционни отношения, поради две причини: Първо, според описаната хипотеза на Linder (1966) страните със сходни доходи на човек от населението зависят повече от вътрешносекторната търговия. Второ, транспортната инфраструктура и съоръжения в развиващите се държави често са в лошо състояние или дори липсват, а ако съществуват, те са създадени, за да насърчават транспорта на износни стоки – продукти на първичния сектор от развиващите се в развитите страни. Затова транспортните разходи между две граничещи помежду си развиващи се държави могат всъщност да са по-високи от тези между една от тях и по-отдалечена развита страна (Balassa, 1965: 31). Това трябва да се вземе предвид при разглеждането на интеграцията между развиващите се държави, поради което при подготовката на интеграционни споразумения между такива страни трябва да се обърне специално внимание на въпроса за съществуващите транспортни съоръжения и инфраструктура (Abdel Jaber, 1971: 262).

11. Пакетният подход

Този подход конкретно и изрично цели подпомагането на интеграционния процес и осигуряването на стабилността на интеграционното споразумение, като гарантира, че всяка държава членка е отговорна за отделен интеграционен проект в рамките на пакет подобни проекти. Те могат да включват транспорт, комуникации, публични блага, образование и наука, селско стопанство, добив на полезни изкопаеми, промишленост и т.н. Важно условие за успешното използване на пакетния подход е да има подробна информация за ползите и разходите за всеки проект по отношение на всяка страна членка. Въпреки че подобен подход изглежда възможен и приложим, могат да възникнат проблеми по отношение на финансирането, мониторинга и контрола (Balassa and Stoutjesdijk, 1975: 53-54).

ВРЪЗКАТА МЕЖДУ ДЪЛБОЧИНАТА НА ИНТЕГРАЦИОННИЯ ПРОЦЕС И ТЪРГОВИЯТА

„...във външната търговска политика и потенциалът на регионалната интеграция...“

Степента на интеграция между държавите определя ефектите върху търговията и икономическото развитие. Основните въпроси в тази глава са:

- До каква степен задълбочаването на интеграцията увеличава търговията между страните?
- Може ли успехът на регионалната интеграция да се измери чрез вътрешнообщностните търговски потоци?

В следващите два казуса на базата на изследване на динамиката на стойността и обемите на вътрешнообщностната и междурегионалната търговия се доказва, че в случая на африканските РИО е налице връзка между етапа на интеграция между държавите членки (т.е. доколко задълбочен е интеграционният процес) и стойността и дела на вътрешнообщностната търговия (т.е. доколко ефективно се използват позитивните ефекти на регионалната интеграция). Чрез тези конкретни примери се демонстрират специфичните предизвикателства, пред които са изправени най-слабо развитите и развиващите се страни, конкретно в Африка, във връзка с участието им в процеси на икономическата интеграция.

1. Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси по примера на регионалните икономически общности в Африка[12]

Африканските държави и техните регионални икономически общности (РИО) се опитват да постигнат интеграция чрез свободна търговия, създаване на мит-

[12] Публикувано в Маринов (2015).

нически съюзи и организиране на общи пазари. Крайната цел е обединяването на тези интеграционни общности в Африкански вътрешен пазар и изграждането на функционираща Африканска икономическа общност (АИО), в която да действат общи за целия континент икономическа, парична, социални и секторни политики. Чрез създаването на такъв пазар Африка би засилила икономическата си независимост и положението си по отношение на глобалната икономика.

Във връзка с това африканските държави и институциите на интеграционните им образувания трябва да разширят обемите на търговските потоци общо и помежду си, използвайки средствата на търговската либерализация. Необходимо е да се установят действащи зони за свободна търговия и митнически съюзи с помощта на общи стратегически действия за премахване на тарифните и на нетарифните ограничения пред търговията и чрез възприемане на обща митническа тарифа спрямо трети държави.

Времевият период на изследването е десетгодишен – 2003–2012 г. Данните за външната търговия са от Direction of Trade Statistics на Международния валутен фонд (IMF, 2024). Данните са за внос CIF и износ FOB в USD на отделните държави по текущи цени. Липсват данни за търговията на Ботсуана, Еритрея, Лесото, Намибия и Свазиленд – общият обем на търговията на посочените държави е 2,5% от Африка, като единствено за SADC процентът на липсващите данни е по-висок – 7,6. Всички дялове, темпове на растеж и общият обем на търговията, както и общите данни за регионалните общности са изчислени от автора на базата на данните за вноса и износа на държавите.

1.1. Процесът на регионална икономическа интеграция в Африка

Въпреки че е заявена от държавните и от правителствените ръководители цел още от времето на получаване на независимост в средата на 20 век, процесът на политическа интеграция в Африка напредва бавно, главно поради липсата на политическа воля от страна на африканските държави. В областта на икономическата интеграция, която е с много по-кратка история, постигнатите успехи, макар и недостатъчни спрямо заявените цели, са значително повече.

Договорът за създаване на Африканска икономическа общност (ДАИО) е приет през 1991 г. и влиза в сила от 1994 г. Той създава АИО като част от Африканския съюз. Определени са шест етапа, които трябва да бъдат изпълнени за постепенното изграждане на АИО в рамките на 34 години (ДАИО, чл. 6). Договорът приема интеграционния подход, зависещ до голяма степен от успеха на интеграцията в рамките на регионалните интеграционни общности. В него изрично е заявено, че АИО ще бъде създадена основно на базата на координиране и постепенна интеграция на дейностите на РИО. Затова и последните са определени като изграждащите блокове на АИО. Идеята на етапния подход е, че най-напред интеграцията трябва да бъде осигурена на регионално ниво чрез създаването и укрепването на регионални интеграционни общности, които в определен момент ще се слеят в АИО.

Първият етап включва укрепването на съществуващите РИО и формирането на нови, където няма такива, и е трябвало да продължи до 1999 г. (ДАИО, чл. 6). По времето на влизане в сила на договора в Африка вече функционират Маргебският съюз (UMA), Общият пазар за Източна и Южна Африка (COMESA), Икономическата

общност на западноафриканските държави (ECOWAS), Икономическата общност на централноафриканските държави (ECCAS) и Южноафриканската общност за развитие (SADC), които обхващат всички държави на континента. До 2001 г. Общото събрание на АС приема още три общности – Междуправителствения орган за развитие (IGAD), Общността на Сахел-Сахарските държави (CEN-SAD) и Източноафриканската общност (EAC), а през 2006 г. е взето решение да не се признават повече РИО като изграждащи блокове на АИО. След дългогодишната пасивност в дейностите и инициативите на АИО от 2012 г. АС не разглежда Магребския съюз като блок на общността.

Вторият етап е с продължителност 8 години (до 2007 г.) и има за цел РИО да намалят или да премахнат митата, квотите и други ограничения пред вътрешнообщностната търговия. Освен това се предвижда интегриране на политики в областта на търговията, финансите, транспорта, комуникациите, промишлеността и енергетиката, както и координиране и хармонизация на дейностите на съществуващите общности (ДАИО, чл. 6). Усилията на РИО са насочени към изпълнението на изискванията на този етап от създаването на АИО и въпреки предизвикателствата се наблюдава напредък при укрепването на множество сектори в тях.

Третият етап със срок до 2017 г. предвижда премахване на търговските ограничения чрез създаване на зони за свободна търговия (ЗСТ) в РИО и въвеждане на общи митнически тарифи чрез изграждане на митнически съюзи (МС). Почти всички РИО са завършили този етап с изключение на UMA, IGAD и CEN-SAD, а в EAC МС е първата стъпка на интеграционния процес през 2005 г. Напредъкът в осъществяването на третия етап от създаването на АИО е задоволителен, макар че за общ-

ностите, които не са постигнали предвидените цели в период на относително спокойствие (например UMA), бъдещото им осъществяване ще бъде затруднено поради наличието на конфликти.

Четвъртият етап със срок до 2019 г. е създаването на Африкански митнически съюз чрез хармонизиране на общите митнически тарифи на всички РИО. Като стъпка към постигането на тази цел може да се отбележи формирането на тристранната зона за свободна търговия (ЗСТ) между COMESA, SADC и EAC през 2008 г., с която трите общности премахват търговските бариери помежду си (ECA, 2010: 10).

По отношение на *петия и на шестия* етап – изграждането на Африкански общ пазар и на континентален икономически и паричен съюз, засега няма прогрес. Сроковете за осъществяването им са съответно 2023 и 2028 г.

В момента в Африка съществуват 16 РИО, като 7 от тях (CEN-SAD, COMESA, EAC, ECCAS, ECOWAS, IGAD и SADC) са признати от АС като стълбове за изграждането на АИО. Различните РИО са на различен етап от интеграционния процес – някои от тях все още не могат да организират зони за свободна търговия и остават само с частични споразумения за преференциална търговия (СПТ) (CEN-SAD, ECCAS, IGAD), при други ЗСТ са действащи, с поети ангажименти за развиването им в митнически съюзи, като на места те вече са частично функциониращи (COMESA, SADC), в ECOWAS вече действа почти пълна митническа тарифа, а в EAC, създадена като митнически съюз, е налице почти изцяло функциониращ общ пазар (ОП). В Таблица 7 е представена обща информация за избраните регионални интеграционни общности.

Таблица 7. Изграждащи блокове на АИО – общи показатели (2012 г.)

	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Етап в интеграционния процес	СПТ	ЗСТ	ОП	СПТ	МС	СПТ	МС (частичен)
Страни членки	23	19	5	10	15	7	15
Най-слабо развита държава	16	11	5	6	12	6	8
Територия (млн. км²)	13 427	11 603	1823	6640	5115	5210	9862
Територия (% от Африка)	50,9	38,6	6,1	22,0	13,9	17,3	32,8
Население (млн.)	508	459	149	121	340	226	286
Население (% от Африка)	53,5	42,9	13,6	13,3	14,1	20,4	27,0
Гъстота на населението (чов./км²)	37,8	39,5	81,5	18,2	66,4	43,3	29,0
Заетост (%)	33,1	38,0	43,3	38,3	33,4	40,1	36,7
БВП (млн. USD)	934 084	577 740	98 396	200 737	419 150	166 164	648 253
БВП (USD на човек)	1838,4	1259,6	662,1	1662,6	1233,9	736,4	2269,6
БНД (млн. USD)	891 064	561 737	94 761	173 503	392 322	160 629	624 503
Търговия (млн. USD)	562 755	303 298	50 735	171 910	267 585	61 006	421 429
Търговия (% от Африка)	45,8	24,7	4,1	14,0	21,8	5,0	34,3
Внос (% от БВП)	29,7	29,9	36,7	24,8	26,5	27,5	33,0
Износ (% от БВП)	30,5	22,6	14,9	60,8	37,3	9,2	32,0
Търговски баланс (млн. USD)	7609	-41 868	-21 473	72 298	45 414	-30 318	-6370

Източник: World DataBank, 2024, WITS, 2024 и собствени изчисления на базата на данни за отделните държави.

Твърде големите различия между държавите в рамките на *Общността на Сахел-сахарските държави* (CEN-SAD) като БВП на човек от населението, както и като общо икономическо състояние (БВП, БНД) и население не са обнадеждаващи относно успешното развитие на интеграционните процеси. Тази констатация се подсилва и от факта, че страните в рамките на общността демонстрират коренно различна степен на интегрираност в международната търговия и отвореност на икономиките си. Освен това CEN-SAD е донякъде обременена и от големите различия в културно-историческото развитие на държавите в нея. Изводът по отношение на слабите перспективи пред напредъка и задълбочаването на интеграцията се потвърждава и защото освен липсата на политическа воля членството на всички страни в други, в повечето случаи по-развити интеграционни общности само подчертава разликите в икономическите им цели.

Общият пазар за Централна и Южна Африка (COMESA) няма особено голям потенциал за успех на интеграционния процес поради значителните разлики в стойностите на БВП на човек от населението. Този извод се потвърждава и от размера на държавите – както като население, така и икономически. Представените данни доказват и различната степен на отвореност на държавите в COMESA към търговията и на интеграция в международната търговия, което е предпоставка за разнородните ползи от интеграцията за всяка от тях, а това от своя страна е сериозна бариера пред задълбочаването и развитието на този процес. Възможностите за успех на интеграцията в рамките на COMESA са слаби, тъй като целите на отделните държави са близки, но не и еднакви, а политическата воля за осъществяването им не може да се оцени като силна.

Източноафриканската общност (EAC) е РИО, в която интеграционните процеси са най-задълбочени и се развиват най-добре. Това потвърждава хипотезата, че страни с близък БВП на човек от населението имат по-големи шансове за успех на интеграцията помежду им. Същевременно държавите от общността са близки и като културно-историческо наследство, което още повече подпомага интеграционния процес. EAC е единствената общност в Африка, в която държавите имат идентични икономически цели и силна политическа воля за постигането им. За това свидетелства и фактът, че с малки изключения заявените политически и икономически цели се изпълняват в срок.

Икономическата общност на централноафриканските държави (ECCAS) може би най-ясно демонстрира доколко размерът има значение за интеграционния процес. Разликите в размера на държавите (и физически, и демографски, и икономически) са толкова големи, че процесът на интеграция в общността е почти спрял. За това допринасят и многобройните конфликти в региона през последните години, които изместват вниманието на правителствата от постигането на икономическите цели на интеграцията към превръщането на ECCAS в по-скоро мироопазваща организация и форум за преговори. Пренасочването на политическите усилия и отдалечаването от икономическите цели дава малко потенциални възможности за успех.

Въпреки че държавите в *Икономическата общност на западноафриканските държави* (ECOWAS) трудно могат да се окачествят като еднотипни както като размер (население, БВП на човек), така и като търговски характеристики, процесът на интеграция в общността е един от най-динамично развиващите се в Африка. Макар да са налице някои забавяния, и тук, както в случая на

ЕАС, има силна политическа воля за постигане на поставените цели, което спомага за задълбочаването на интеграционните процеси въпреки езиковите и историческите различия между страните.

Като цяло държавите от *Междуправителствения орган за развитие* (IGAD) са доста затворени и неинтегрирани в международната търговия, но за разлика от ECCAS те са съотносими от гледна точка на размера на икономиките. Независимо от това и тук интеграционният процес, общо взето, е спрял. Това се дължи на обстоятелството, че страните – членки на IGAD, са част от по-развити интеграционни общности – COMESA и ЕАС, което води до слаба политическа воля за развитие на интеграцията. Оттук следва изводът, че може би най-важният фактор за развитието на интеграцията сред развиващите се страни е политическата воля. Липсата на такава и участието на държавите в други общности с различни цели и степен на развитие са двете причини, поради които IGAD има малък потенциал за задълбочаване и развитие на интеграционните процеси.

В рамките на *Южноафриканската общност за развитие* (SADC) има повече държави, които се намират на относително по-висок стадий на икономическо развитие (сравнимо с другите РИО). Това, както и обстоятелството, че двете най-големи икономики (РЮА и Ангола) произвеждат взаимно необходими продукти, са добри предпоставки за задълбочаването на интеграционните процеси. За това допринася и общото културно-историческо наследство, най-вече от гледна точка на административната и институционалната култура. Стабилното развитие на интеграционния процес в рамките на SADC не потвърждава хипотезите за зависимостта между размера на интегриращите се държави (като икономики и население), както и

между еднотипността на характеристиките на потребление (БВП на човек) и успеха на интеграцията. Държавите в SADC имат близки икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им, което дава на общността висок потенциал по отношение на възможностите за успех на интеграционната схема.

1.2. Общи тенденции в структурата на търговията на РИО в Африка

Общият стойностен обем на износа на Африка за 2012 г. е 637 млрд. USD, а на вноса – 527 млрд., като нарастването и на двете стойности за периода е почти едно и също – малко под 3 пъти, или със среден годишен ръст от 15%. Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – с 2/3 дял в износа, като около 85% от тях са горива. Средният годишен ръст на износа на горива е най-висок (19%), като за периода 2003–2012 г. стойността се покачва над 4 пъти. Горивата са и главната причина за положителното търговско салдо на континента, тъй като освен при тях от избраните стоки само при облеклата има позитивно, макар и малко изменение (2,5 млрд. USD). Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия, който е близо 2/3 от общия внос, а почти половината от него е внос на машини и оборудване (48%). Наблюдава се положителна тенденция – вносът на промишлени стоки, машини и оборудване нараства по-бавно от общия (съответно 13 и 12% среден годишен ръст). Текстилните изделия и облеклата заемат сравнително малък дял от търговията на континента – под 2%. Те демонстрират най-слаб ръст (съответно 5 и 9% средногодишно), като износът се увеличава значително по-бавно от вноса (с над 5 процентни пункта и за двете групи продукти).

Силната зависимост на Африка от суровините като основен източник на приходи от износа продължава да съществува и през последното десетилетие и е по-голяма, отколкото във всички останали развиващи се региони. Нестабилността на цените на суровините, произтичаща от шокове на предлагането, е причина за намаляване на доходите, инвестициите и темпа на растеж и за увеличаване на задлъжнялостта и на бедността в Африка. Относително еднотипната стокова структура на износа на африканските държави свидетелства за липсата на значимо икономическо преструктуриране, и то не само през последното десетилетие, а през целия постколониален период. Показателен за слабата диверсификация на износа на африканските държави е фактът, че в едва 14 от тях най-търгуваните три продукта заемат под половината на износа, а само в 4 (Уганда, Тунис, Мароко и Мадагаскар) този дял е под 1/3. За сметка на това в 17 държави топ три продуктите заемат над 80% от износа, а в 9 (Алжир, Конго, Еритрея, Екваториална Гвинея, Габон, Гвинея-Бисау, Либия, Ангола и Южен Судан) – над 94%, като в последните две страни най-търгуваният продукт (суров нефт и при двете) е с дял от 98–99% от износа.

Повечето от стоките, търгувани от африканските РИО, имат ниска добавена стойност и включват основно суровини (най-вече горива и земеделска продукция). Африка внася обработени изделия от държави извън континента, като по този начин подкрепя тяхната индустриализация вместо своята. Във всички регионални общности се наблюдават сходни тенденции, които са характерни за целия континент – износ на суровини и внос на промишлени стоки, и то едни и същи, което е доказателство, че РИО не осъществяват ползите от икономическата интеграция в търговията със стоки от гледна точка на възможностите за преструктуриране

на икономиките така, че да се използват сравнителните им предимства[13].

Основните търговски потоци на африканските държави и РИО са силно зависими от историческите им връзки с останалия свят и особено с Европа. Над 80% от износа на страните в Африка са насочени към пазари извън континента. Подобен е и делът на вноса, идващ от външни източници.

Най-големият търговски партньор на африканските държави е ЕС, но за целия изследван период делът му в търговията намалява от 48 на 33%. Въпреки че като обем търговията нараства от 170 до 400 млрд. USD, средногодишният ръст е с 5 процентни пункта по-нисък от средния за континента (съответно 9,9 и 14,6%). Вносът от ЕС се повишава с 1 процентен пункт по-бавно от износа, като търговският баланс е положителен за целия период и отбелязва ръст от близо 35 млрд. USD, достигайки 47 млрд. USD за 2012 г. За същата година стойностите на вноса и на износа са съответно 176 и 224 млрд. USD, а увеличението за периода 2003–2012 г. е респ. с 97 и 132 млрд. USD. Единственият момент през изследвания период, в който делът на вноса и на износа се запазва, е през кризисните за света 2008 и 2009 г. (около 40%). През следващата година обаче, когато започва суверенната криза в ЕС, и двете стойности намаляват с по 5 процентни пункта и до края на периода нивата им достигат съответно 32 и 34%.

Най-висок ръст за разглеждания период бележи търговията с Китай (10 пъти, 180 млрд. USD), като за 2012 г. достига 198 млрд. USD. И тук вносът се увеличава по-бавно от износа – с 5 процентни пункта средного-

[13] За подробно изследване на стоковата структура на търговията на РИО в Африка и процесите на промяната в производствената структура и на диверсификацията на производството и търговията и влиянието им върху интеграционните процеси вж. Маринов (2013).

дишно (респ. със 75 и 105 млрд. USD), а стойностите за 2012 г. са съответно 85 и 113 млрд. USD. Ръстът и на вноса, и на износа е постоянен за целия изследван период – и като стойности, и като дял от търговските потоци, който през 2012 г. достига съответно до 15 и 17%. През този период салдото на Африка с Китай се характеризира с някои особености – за 2003–2010 г. то е почти нулево (с положителни и отрицателни стойности до 5 млрд. USD), а през 2011 г. нараства рязко, за да достигне положително измерение от 28 млрд. през 2012 г.

Делът на вътрешноконтиненталната търговия в Африка през целия период остава почти непроменен (9–10%), достигайки до стойност от 120 млрд. USD за 2012 г. Тук вносът и износът са доста балансирани както като стойност – съответно 62 и 58 млрд. USD, така и като ръст, макар че вносът нараства малко по-бързо от износа – съответно 28 и 32% средногодишен ръст (стойности, близки до средния ръст по двата показателя за общата търговия на континента). До 2009 г. включително салдото е отрицателно (1–4 млрд. USD), а от 2010 г. се отчита положително измерение от около 4 млрд. USD за всяка година.

С 4 процентни пункта намалява и делът на търговията със САЩ, достигайки до 8,4% за 2012 г. Това се дължи най-вече на промяната в дела на износа – от 18% през 2003–2004 г., през 21% за 2004–2006 г., до едва 10% през 2012 г., който като цяло е по-голям от този на вноса (около 6% за целия период). Докато вносът се е увеличил от 10 на 33 млрд. USD, ръстът при износа е от 34 до 69 млрд., като за 2006–2008 и 2009–2010 г. стойността му е значително по-висока (84–97 млрд. USD, достигайки 112 млрд. през 2008 г.). Търговският баланс е положителен през целия период – за 2008 г. стойността му е 89 млрд. USD, но през 2012 г. спада до 35 млрд. Средногодишният темп на нарастване на търговията е 9,6%,

а вносът се повишава с 5 процентни пункта по-бързо от износа.

Сериозен ръст бележи търговията с Индия – от 7 до почти 70 млрд. USD. Тук износът нараства със 7 процентни пункта средногодишно по-бързо от вноса (стойностите са съответно 42 и 28 млрд. USD). Това се отразява и върху търговския баланс, който от минимални отрицателни нива за 2003–2005 г. достига до плюс 14 млрд. за 2012 г. Делът на търговията с Индия се повишава от 2 до 6%, като до 2005 г. износът е с двойно по-нисък дял от вноса, а през последвалите години се изравнява и дори го задминава – през 2012 г. те са съответно 5,1 и 6,5% от общите внос и износ на континента.

Търговията с Япония и с Русия заема относително по-малък дял от общите търговски потоци на континента (респ. 3 и 1%) – стойностите на вноса са съответно 13 и 10 млрд. USD, а на износа 21 и 2,5 млрд. Трябва да се отбележи, че износът към Индия нараства почти толкова бързо, колкото този към Китай – 33% средногодишно, и салдото достига до близо 14 млрд. USD, докато при Русия то е с отрицателна стойност от 7 млрд.

Общата стойност на търговията с останалия свят се покачва с темп, близък до средния за континента, и през 2012 г. е съответно 146 и 120 млрд. USD за вноса и за износа. За целия период делът на търговията е около 20%, като при вноса той е със 7–8 процентни пункта по-висок, отколкото при износа (респ. 23–26 и 16–19%), но през 2006–2008 г. разликата се увеличава до 11 процентни пункта.

Основните тенденции, които се наблюдават при всички РИО, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия, макар че при почти всички общности ЕС запазва лидерската си позиция. При някои общности това се отразява повече върху износа (ECCAS, SADC), при други – върху вноса (CEN-SAD, EAC,

ECOWAS), а при трети – еднакво силно и върху двете (COMESA, IGAD). Забелязва се спад в търговията през годините на кризата (2009–2010), който обаче впоследствие е наваксан. Като цяло нарастването на стойността на търговията на всички РИО с всички основни търговски партньори през 2012 г. е по-значително от средното за света[14].

1.3. Вътрешнообщностна търговия

Нарастването на обема на вътрешнорегионалните търговски потоци показва доколко са ефективни режимите за либерализация на търговията вътре в общността, до каква степен самата интеграция допринася за развитието на страните членки и колко и какви са реализираните ползи от създаването на търговия и отклоненията в нея. Затова по-нататък е анализирана подробно вътрешнообщностната търговия на отделните регионални икономически общности в Африка, признати за изграждащи блокове на АИО – като принос на отделните държави – членки на съответните РИО, и като тенденции за периода 2003–2012 г.

CEN-SAD

През 2003–2012 г. делът на вътрешнообщностната търговия в CEN-SAD остава, общо взето, еднакъв – около 6%, като за 2012 г. той е 6,6%. Няма съществено изменение и при вноса, и при износа – съответно 6,2 и 6,9% за 2012 г., като и двата показателя нарастват с по 15,5% средногодишно, за да достигнат през 2012 г. нива от 18 и 19 млрд. USD.

Най-голям принос във вътрешнообщностната търговия на тази РИО имат Нигерия (19%), Кот д'Ивоар (15%),

[14] За подробно изследване на географската структура на търговията на РИО в Африка вж. Маринов (2014).

Мали, Гана, Египет и Тунис (по около 10%) – общо тези 6 държави осъществяват около 3/4 от цялата вътрешнообщностна търговия. Водещо място при вноса заемат Нигерия, Египет и Кот д'Ивоар (общо 60%), а при износа – Гана, Либия и Кот д'Ивоар (общо 47%). Интересно е, че делът на Нигерия във вноса е над 30% и само 9% от износа, като общият търговски баланс на търговията на страната с останалите държави от CEN-SAD е около минус 4 млрд. USD. Най-бързо расте обемът на търговията на Египет (29,4% средногодишно), Сомалия (22%), Либия (20%), Мароко и Джибути (17%), а най-бавно – в Буркина Фасо и Гамбия (под 4%).

Въпреки че има най-голям принос във вътрешнообщностната търговия (7,2 млрд. USD за 2012 г.), при Нигерия нейният дял от общата търговия на страната е доста нисък – едва 4,6%. В 9 от страните членки този дял е над средното за континента, като най-висок е в Нигер (35%), Буркина Фасо (34%), Мали, Кот д'Ивоар и Гвинея-Бисау (28–29%) – всички те членуват и в ECOWAS и в едната от паричните зони в него (Западноафриканския икономически и паричен съюз).

CEN-SAD не успява да осъществи потенциалните ползи от интеграцията от гледна точка на вътрешнообщностната търговия. Въпреки че е над 2/3 от цялата търговия с Африка, търговията на страните членки помежду им не само остава относително слаба, но и няма тенденция да нараства. Това показва, че политиките за либерализация на търговията на общността не се прилагат или са неефективни. Повечето от държавите, имащи голям дял на търговията с останалите членки на CEN-SAD, участват и в други регионални интеграционни общности (ECOWAS, COMESA), в които интеграционните процеси са по-задълбочени, и търгуват основно с партньорите си в тях.

COMESA

Тук обемът на вътрешнообщностната търговия за разглеждания период се увеличава 5 пъти, а делът ѝ – с 2 пр. п., достигайки 7%. Със същата промяна и стойности са както вносът, така и износът, като и двата показателя нарастват с около 19% средногодишно и съответно със 7,5 млрд. и 8,5 млрд. USD. И в тази РИО вътрешнообщностната търговия е над половината от вътрешноконтиненталната – 53%.

Около 2/3 от вътрешнообщностната търговия през 2012 г. осъществяват Замбия (17%), Египет (16%), ДР Конго (15%) и Кения (13%). Египет, Кения и Замбия са най-активни при вноса (общо 62%), а Замбия, ДР Конго и Либия – при износа (общо 47%).

Най-бързо се повишава вътрешнорегионалният внос на ДР Конго (55%), където обемът на търговията от 170 млн. през 2003 г. става близо 3 млрд. USD за 2012 г., Сейшелските острови (69%), Замбия, Египет и Бурунди (по около 30% средногодишно). В няколко държави се наблюдава спад, като най-голям е той в Джибути (близо 5 пъти), която е и единствената държава в общността, където обемът на търговията намалява – от 205 млн. USD през 2003 г. на 136 млн. през 2012 г. При износа най-съществено увеличение се отчита в Зимбабве (42%), Либия (32%), ДР Конго (31%), Замбия (24%) и Кения (19% средногодишно).

Най-много ползи от интеграционния процес (като дял на вътрешнообщностната от националната търговия) извличат Руанда (38%), Уганда и Бурунди (по 26%), Замбия и ДР Конго (по 25%).

Делът на вътрешноконтиненталната търговия в COMESA все още е нисък, но показва постоянна тенденция към повишение, която е по-бърза от средното нарастване на обема на търговските потоци за общ-

ността. Очевидно е влиянието на задълбочаването на интеграционния процес – над половината от увеличаването на обема на вътрешнообщностната търговия се осъществява след 2009 г., когато в общността започва частично да действа митнически съюз.

ЕАС

Въпреки че е най-малката РИО като обем на търговските потоци, ЕАС е лидер в Африка по отношение на дела на вътрешнообщностната търговия – 11,1% през 2012 г., но за разглеждания период се отчита спад от 3,6 пр. п. Особено висок е делът на вътрешнорегионалния внос – почти 1/5, докато износът заема едва 8%, като при него намалението спрямо 2003 г. е по-голямо – с 3 пр. п. За разлика от останалите РИО обаче тук стойността на вътрешнообщностната търговия се увеличава по-бавно от общата (съответно 2 и 3 пъти), а от своя страна вносът расте по-бавно от износа – съответно 11,6 и 14,1% средногодишно.

Най-голям дял от вътрешнообщностната търговия има Кения (39%), следвана от Уганда (28%) и Танзания (19%). Най-активно с останалите страни членки търгуват Уганда и Руанда. Съпоставено с дела им в общата търговия на ЕАС, Уганда осъществява 16% от търговията на РИО и 28% от вътрешнообщностната, а Руанда – съответно 4 и 11%. Кения реализира две трети от вноса в общността, а най-големите износители са Уганда (36,6%), Танзания (24,6) и Руанда (19,2%). Най-висок ръст при вноса отчита Руанда (42% средногодишно), а при износа Кения (31%).

Лидери по отношение на дела на вътрешнообщностната търговия спрямо общата са Руанда (33,6%), Бурунди (25%) и Уганда (23,1%), докато в по-големите и по-отворени икономики на Танзания и Кения той е едва около 8%.

ЕАС е общността, в която интеграционният процес е най-задълбочен – създадена като митнически съюз, тя е единствената, където има действащ общ пазар. Това проличава от по-високите нива на вътрешнообщностна търговия в сравнение с останалите РИО. Намаляването на дела на вътрешнообщностната търговия е свързано най-вече с факта, че със създаването на Тристранната зона за свободна търговия всички държави, участващи в общността, получават достъп до още по-голям пазар като членки или на COMESA, или на SADC. Така се повишава делът на вътрешноконтиненталната и особено на междуобщностната търговия с тези РИО, като той е най-високият в Африка – над 1/5 от общата търговия на ЕАС.

ECCAS

Тази общност е изключение от останалите РИО по отношение на вътрешнообщностната търговия. Държавите в нея търгуват помежду си изключително малко – едва 0,7% от общата търговия са между страните членки. Вносът и износът са близки като стойност (съответно 690 и 526 млн. USD за 2012 г.), но делът на износа е малко по-висок (съответно 0,4 и 1,5%). Темпът на нарастване на вътрешнорегионалните търговски потоци е почти 2 пъти по-бавен, отколкото при общата търговия на ECCAS.

Най-голям дял във вътрешнообщностната търговия имат Камерун (29%), който е лидер във вноса (64%), и Габон (27%), който пък е пръв при износа (37%) с най-висок ръст по този показател (над 3 пъти). Сериозен ръст на износа отбелязва и Чад (35% средногодишно), а на вноса – Бурунди (45%) и Конго (18%).

Единствените страни в общността, където делът на вътрешноконтиненталната търговия е над 5%, са Сао

Томе и Принципи (6,8%) и Централноафриканската република (15,7%), а в 4 от останалите държави този дял е под 1%.

Честите конфликти (вътрешни и външни), политическата нестабилност и недоверието между държавите в ECCAS могат да се разглеждат като основни причини за крайно неефективната и неуспешна политика на търговска интеграция в общността. Въпреки че има частично действащи зона за свободна търговия и митнически съюз, изключенията от тях са толкова много, че ECCAS очевидно не се разглежда от страните, членуващи в нея, като потенциална рамка за осъществяване на ползите от интеграционния процес.

ECOWAS

Делът на вътрешнообщностната търговия в ECOWAS е относително висок – 8,3% за 2012 г. И тук, както в EAC, той намалява (от 10,6% през 2004 г.), като особено рязък е спадът през 2011 г. – от 8,8% през 2010 г. до 6,8% през 2011 г. Понижение се наблюдава и при вноса, и при износа – при вноса то е 9,2% през 2004 г., едва 5,9% през 2011 г. и 7,2% през 2012 г., а при износа – 12,3, 7,9 и 9,6% за съответните години. Стойността на вътрешнообщностната търговия пък нараства, макар и с 3 пр. п. средногодишно по-бавно от средната за общността, като и тук износът изпреварва вноса с половин процентен пункт.

Най-голям принос във вътрешнообщностната търговия имат Нигерия (31%), Кот д'Ивоар (25%) и Гана (15%). Над половината от регионалния внос е насочен към Нигерия, след която се нарежда Кот д'Ивоар (27%). Най-значителен в износа е делът на Гана (26%), следвана от големите икономики на Кот д'Ивоар (24%) и Нигерия (13%). Най-бързо расте вносът на Сиера Леоне (26% средногодишно), Мали (19%) и Нигерия (19%), а износът – на Кот д'Ивоар (19%) и Нигерия (17%).

Най-активни във вътрешнообщностната като дял от общата национална търговия са страните – членки на Западноафриканския паричен съюз, Буркина Фасо, Кот д'Ивоар, Гвинея-Бисау, Мали, Нигер и Сенегал (18–33%), като изключение правят Бенин и Того (съответно 9 и 7%). В членуващите в Западноафриканската парична зона държави делът на регионалната търговия е значително по-нисък (1–7%), като най-висок е в Гамбия и Гана (12%).

Обемът на вътрешнообщностна търговия в ECOWAS се увеличава постепенно, макар и делът слабо да намалява, което е свидетелство за по-голямото нарастване на търговските потоци на общността с външните партньори. Това може да се обясни донякъде с повишаването на цените на горивата, тъй като в общността членува най-големият износител на суров нефт на континента – Нигерия, чийто износ е насочен предимно извън Африка. Особено ефективни при осъществяване на търговските ползи от интеграцията са страните – членки на по-стария и по-добре развит паричен съюз на франкофонските държави в рамките на общността – WAEMU. Очевидно е, че предприеманите мерки за търговска либерализация, свързани със създаването на общ пазар и свободно движение на факторите на производството, дават резултат, а предвиденото сливане на двата парични съюза в общността би допринесло още повече за развитието на интеграционния процес.

IGAD

Въпреки всички заявени намерения за интегриране на търговията на държавите в региона, за разглеждания период делът на вътрешнообщностната търговия в тази РИО спада съвсем леко – от 8 до 7,2%. Това важи и за износа (от 8,4 до 5,2%), и за вноса (от 14 до 11,9%), който през целия период е с по-висок дял от износа. За 2003–2011 г. той

е с около 50% по-голям от този на износа, а през 2012 г. го надвишава повече от двойно. Износът нараства малко по-бързо от вноса (с 1,5 пр. п. средногодишно) и през 2012 г. достига нива от около 2,3 млрд. USD.

Най-съществен принос във вътрешнообщностната търговия има Кения (32%), на която се дължи над половината от вноса (55%), следвана от Уганда (23%) и Сомалия (14%), които пък са най-големите износители в общността (общо 71%). Въпреки че остава с относително нисък дял (9% за 2012 г.), най-значителен ръст (25% средногодишно) при износа се наблюдава в Кения, докато вносът се увеличава най-бързо в Судан (38% средногодишно).

Най-голям е делът на вътрешнообщностната от общата национална търговия в Сомалия (31%), Уганда (18%) и Джибути (13%), докато в най-допринасящата като стойност за вътрешнообщностната търговия Кения той е едва 6%.

IGAD не успява да осъществи потенциалните ползи от интеграцията от гледна точка на вътрешнообщностната търговия. Въпреки че е над половината от цялата търговия с Африка, делът на търговията на страните членки помежду им остава относително малък и не показва тенденция да нараства, което е знак за недостатъчност или неефективност на политиките за либерализация на търговията на общността. Повечето от държавите, които имат висок дял на търговията с останалите членки на IGAD, участват и в други регионални интеграционни общности (EAC, COMESA, SADC), които са достигнали до по-висока степен на интеграция, и търгуват основно с партньорите си в тях.

SADC

Стойността на вътрешнообщностната търговия на SADC е най-висока от всички РИО в Африка – близо 45 млрд. USD за 2012 г. Делът ѝ също е голям (10,9%) – поч-

ти колкото във водещата по този показател ЕАС. Делът на вътрешнорегионалния износ е най-високият в Африка – 13,5%, а вносът е 9%. И двата показателя нарастват по-бързо от средното за общността – съответно с 19 и 16% средногодишно. И тук през 2009 г. се наблюдава спад и при вноса, и при износа с около 25% спрямо 2008 г., който обаче е компенсиран още през следващата 2010 г., за да достигнат двата показателя стойности от съответно 22 млрд. и 23 млрд. USD през 2012 г.

Най-съществен дял във вътрешнорегионалната търговия има най-голямата икономика – Република Южна Африка (38%), която е лидер и при износа (25%), и особено при вноса (53%). Втора като дял в търговията е Замбия (16%), която е втора и при износа (20%), а е трета при вноса, изпреварена със 165 млн. USD от Ангола (съответно 12,1 и 12,8% дял). С относително висок дял от вътрешнообщностната търговия (8–10%) са и Зимбабве (трета при износа с 15% дял), Ангола, Мозамбик и ДР Конго. Най-голям ръст на износа отбелязват ДР Конго и РЮА (по 29% средногодишно) и Зимбабве (26%), а при вноса – Ангола (120%), ДР Конго (59%) и Сейшелските острови (47% средногодишно нарастване).

Лидер сред икономиките в общността по дял на вътрешнообщностната спрямо националната търговия с над две трети от търговията е Зимбабве (66%), следвана от Замбия (53%) и Малави, Мозамбик и ДР Конго (съответно 38, 36 и 32%). Никоя от тези държави не членува в по-засилената форма на интеграция в общността – Южноафриканския митнически съюз (SACU), въпреки че реално (макар и формално да е отложен за 2015 г.) на територията на SADC действа общ пазар, а на територията на SACU – икономически и паричен съюз.

SADC, в която членува най-голямата икономика в Африка РЮА, е лидер във вътрешнообщностната тър-

говия на континента като стойност и съвсем близо до първата РИО – ЕАС, като дял. През разглеждания период обемът на търговията нараства драстично. В общността членуват държавите с най-високи стойности на вътрешнообщностната спрямо националната търговия. SADC е единствената общност, която не само че успява бързо да преодолее кризата от 2009 г., характерна за всички РИО, но и да увеличи както стойността, така и дела на регионалната търговия с повече от 50% през следващия период до 2012 г. Ясните политически ангажименти, обуславящи развитието на интеграционния процес в общността, продиктувани от централното място на РЮА, както и точно определените схеми за разпределяне на ползите от интеграцията допринасят не само за по-бързото задълбочаване на интеграционния процес, но и за ефективното използване на механизмите на търговска либерализация и за осъществяване на ползите от интеграцията, особено в аспекта им на създаване на търговия.

***

Като цяло нивата на вътрешнообщностната търговия на африканските РИО са относително ниски (1–11% от общия обем на търговията), което свидетелства за недотам доброто изпълнение на поетите от страните членки ангажименти за премахване на тарифните и на нетарифните ограничения, произтичащо най-вече от опасенията им относно разпределението на ползите от интеграцията. Най-активно участващи във вътрешнообщностната търговия са големите икономики в отделните РИО. От направения анализ ясно се вижда, че колкото по-напреднал и задълбочен е интеграционният процес, т.е. колкото по-големи са институционализираните политически ангажименти, поети от държавите

членки, толкова по-високи са нивата на вътрешнорегионална търговия, а оттам – и по-ефективно се осъществяват ползите от интеграцията.

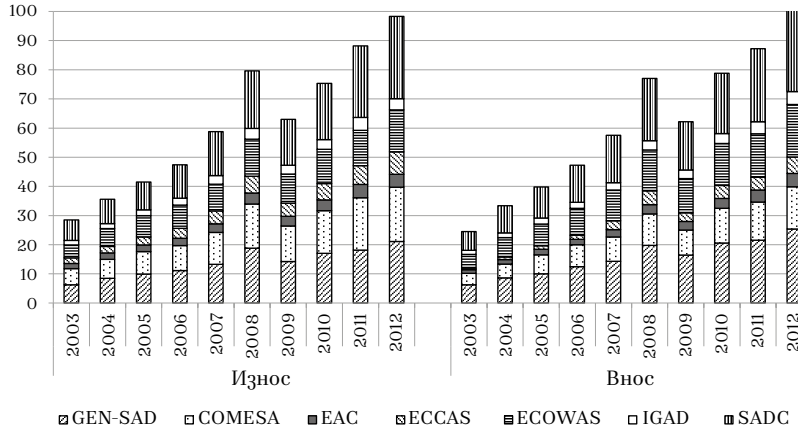
2. Междурегионална търговия на африканските РИО[15]

Нивата на вътрешноконтинентална търговия, и по-точно между РИО, са от голямо значение за оценяването на техния напредък и потенциал от гледна точка на процеса на създаване на Африканска икономическа общност чрез сливането на съществуващите признати РИО. Основната цел е да се премахнат тарифните и нетарифните пречки пред търговията и да се стимулират взаимноизгодни търговски връзки между страните и РИО чрез схеми за либерализация на търговията. Насърчаването на вътрешноконтиненталната търговия би трябвало да спомогне и за подобряване на специализацията на държавите от Африка, като по този начин се повиши добавената стойност и конкурентоспособността на производството им на световно ниво (ECA, 2013: 7).

За периода 2003–2012 г. вътрешноконтиненталната търговия запазва относително постоянен дял от общата търговия на Африка от 9–10% (Фигура 1). Стойността ѝ се повишава почти трикратно – от 31 млрд. на 119 млрд. USD, а средногодишният ѝ ръст е с 1,5 процентни пункта по-голям от средния. През целия период вносът е с около 2 процентни пункта по-малък от износа, а нарастването му като стойност е също толкова по-бавно, като за 2012 г. те са съответно 58 млрд. и 62 млрд. USD. Единствената година, през която се наблюдава спад, е 2009, но той е по-нисък в сравнение с този на стойността на общите търговски потоци на континента.

[15] Публикувано в Marinov (2015).

Фигура 1. Вътрешноконтинентална търговия на РИО (млрд. USD).



Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Делът на вътрешноконтиненталната от общата търговия е различен при отделните РИО. Той е най-нисък в ECCAS (8,2%) и CEN-SAD (9,6%), малко по-висок в ECOWAS (12,5%), COMESA (13,2%), SADC (14%) и IGAD (15,9%), а в EAC е над 1/5 от търговските потоци на общността (21,4%). Делът на вътрешноконтиненталния износ е по-голям от този на вноса в CEN-SAD (2 пр. п.), ECCAS (7 пр. п.), ECOWAS и SADC (по 5 пр. п.). В COMESA, IGAD и EAC е обратното, като в последната вносът надвишава износа с 24 пр. п. През 2003–2012 г. при някои от общностите този дял нараства (CEN-SAD, COMESA, ECCAS, SADC), а при останалите – намалява. Най-драстична е разликата в EAC – 6 пр. п. спад.

Най-голяма е стойността на вътрешноконтиненталната търговия при SADC (56 млрд. USD), следвана от CEN-SAD (46 млрд.), COMESA (33 млрд.) и ECOWAS (32 млрд.), а значително по-малка е в ECCAS (13 млрд.), EAC (9 млрд.) и IGAD (8 млрд. USD). Най-съществено е увеличението на обема в ECCAS (21% средногодишно) и SADC (17,3%), а най-слабо – в EAC и IGAD (12%).

Вътрешноконтиненталният внос нараства най-бавно в EAC и IGAD (11% средногодишно), достигайки стойности от съответно 4,3 и 3,8 млрд. USD. В ECOWAS, COMESA и CEN-SAD средногодишният темп е 14% (респ. 14 млрд., 18 млрд. и 21 млрд. USD за 2012 г.), а единствената РИО, в която ръстът е над средния за континента, е SADC (16,5%), където стойността на вноса за 2012 г. е 28 млрд. USD.

Износът се повишава с 13–18% средногодишно във всички общности с изключение на ECCAS, където ръстът е над 10 пъти, до 5,6 млрд. USD (2 пъти в IGAD – 8 млрд. за 2012 г., 2,5 пъти в EAC – 4,3 млрд., COMESA – 14,5 млрд. и ECOWAS – 12,5 млрд., и над 3 пъти в CEN-SAD – 25 млрд. и SADC – 28 млрд. USD).

Интересно е наблюдението на Икономическата комисия за Африка (ИКА) на ООН, че вътрешноконтиненталната търговия е доста повече насочена към обработените изделия от очакваното (ECA, 2013: 4-6). Приложените в изследването на ИКА статистически данни показват, че делът на вътрешноконтиненталната търговия с обработени стоки е по-голям, отколкото при търговията с останалия свят. Според тези данни делът на обработените изделия и на продуктите на първичния сектор във вътрешноконтиненталната търговия за периода 2000–2010 г. варира около 40% за всяка от двете категории, докато селскостопанските стоки съставляват само около 15% – това е парадоксално от гледна точка на потенциала на сектора в Африка като двигател на растежа, търговията, заетостта и намаляването на бедността. Високият дял на вътрешноконтинентална търговия със суровини пък предполага възможности за търговия, създаваща добавена стойност вътре в континента. Въпреки представените данни обаче африканските държави и РИО не могат да задоволят взаимните си импортни нужди поради сходните си производствени

структури и по този начин остават зависими от търговията с останалия свят.

При междурегионалната търговия в почти всички общности най-висок е делът на вътрешнорегионалната търговия – около половината до две трети от вътрешноконтиненталната (Таблица 8). Изключение правят IGAD и EAC, които търгуват повече с COMESA, а това се дължи на факта, че почти всички включени в тях държави са членки и на COMESA и прилагат и нейните либерализиращи търговията режими. Изключение от тази тенденция е и ECCAS, която отчита най-нисък дял на търговията с Африка и в която делът на вътрешнорегионалната търговия е изключително малък – под 1%.

Таблица 8. Междурегионална търговия на РИО

	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Дял от общата търговия на РИО (2012, %)							
Африка	9,6	13,2	21,4	8,2	12,5	15,9	14,0
CEN-SAD	6,6	3,9	2,8	2,0	8,9	4,6	2,1
COMESA	2,0	7,0	14,4	2,0	0,2	10,8	5,4
EAC	0,2	2,2	11,1	0,5	0,0	6,3	1,0
ECCAS	0,5	1,2	1,9	0,7	0,7	0,9	2,1
ECOWAS	4,1	0,2	0,3	1,5	8,3	0,2	1,7
IGAD	0,5	2,3	8,4	0,3	0,0	7,2	0,7
SADC	1,4	6,8	9,3	5,2	2,6	4,8	10,9
Средногодишен ръст (2003–2012, %)							
CEN-SAD	15,5	19,0	17,4	14,2	14,2	19,0	18,6
COMESA	19,1	19,1	13,5	31,7	13,0	12,5	17,0
EAC	15,5	12,6	12,8	15,3	12,4	11,7	13,4
ECCAS	14,2	32,6	17,8	13,1	12,6	17,8	27,4
ECOWAS	14,3	13,3	13,7	13,3	13,9	13,1	19,4
IGAD	18,0	11,6	11,4	14,6	12,7	9,8	14,6
SADC	19,4	16,2	13,2	28,1	20,5	14,2	17,5

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

По-нататък е разгледана вътрешнорегионалната търговия на отделните общности.

Относително голям дял в търговията на *Общността на Сахел-Сахарските държави* заемат ECOWAS (4,1%, 23 млрд. USD), което донякъде може да бъде обяснено с припокриващото се членство на някои държави в двете общности, както и COMESA (2%, 11 млрд.). Най-бързо се увеличава обемът на търговията със SADC и COMESA (около 4 пъти), а най-бавно с ECCAS и ECOWAS (2,3 пъти).

Основен търговски партньор на *Общия пазар за Централна и Източна Африка* сред РИО е SADC (6,8%, 20 млрд. USD), като търговията помежду им е почти равна на вътрешнорегионалната. Изключително бързо нараства търговията с ECCAS (близо 12 пъти), докато при всички останали РИО ръстът е под средния за общността, достигайки до под 2 пъти за IGAD и EAC.

Източноафриканската общност търгува активно с COMESA и IGAD (съответно 14,4 и 8,4%, 6 млрд. и 4 млрд. USD). Това също може да се обясни с припокриващото се членство на държавите, като някои от тях (Кения, Уганда) участват и в трите общности. И тук най-бързо се увеличават търговските потоци с ECCAS (3,4 пъти), докато тези с останалите РИО имат близък темп на нарастване (12–13% средногодишно).

Основен партньор на *Икономическата общност на централноафриканските държави* сред РИО е SADC (5,2%, 9 млрд. USD), като търговията помежду им е близо 2/3 от цялата вътрешноконтинентална търговия на ECCAS. За периода 2003–2012 г. рязко нараства търговията с COMESA и SADC (съответно 11 и 9 пъти).

Най-голям дял в търговията на *Икономическата общност на западноафриканските държави* заема CEN-SAD (8,9%) поради посочените вече причини. Най-съществен ръст отбелязва търговията със SADC (4,5 пъти), докато

тази с всички останали РИО се увеличава около 2 пъти за изследвания период.

И в *Междуправителствения орган за развитие* припокриващото се членство може да се разглежда като фактор за високия дял на търговията с COMESA (10,8%), EAC (6,3%) и SADC (4,8%, 3 млрд. USD). И тук най-бързо се увеличава търговията с ECCAS (3,4 пъти), а най-бавно – вътрешнорегионалната (само с 30% за целия период).

Основен търговски партньор на *Южноафриканската общност за развитие* сред африканските РИО е COMESA (5,4%). Най-голям е ръстът на търговията с ECCAS (8 пъти), бързо се увеличава и обемът на търговските потоци с ECOWAS и CEN-SAD (близо 4 пъти).

През разглеждания период делът на вътрешноконтиненталната търговия в Африка остава малък (9–10%) – за сравнение през 2012 г. в Европа той е 72%, в Азия – 52%, в Северна Америка – 48%, а в Централна и Южна Америка – 26% (WTO, 2013). Основните причини за ниския дял на вътрешноконтиненталната търговия са няколко: (1) производствената и експортната структура на повечето африкански икономики се базират на суровини, търсенето за които е ориентирано главно извън континента; (2) налице са структурни недостатъци, които се изразяват в силната зависимост на икономиките от извънконтинентален внос, като по този начин основна движеща сила на растежа стават външните, а не националните пазари; (3) слабата производителност се понижава допълнително от неподходяща или липсваща инфраструктура.

Въпреки че за периода 2003–2012 г. междурегионалната търговия нараства с по-бързи темпове от общия обем на търговските потоци на регионалните икономически общности в Африка, постигнатите досега резултати са доста ограничени и делът и обемът на търговията меж-

ду отделните РИО остават относително малки. Най-често по-високите обеми на търговия между РИО се дължат на припокриващо се членство на някои държави, които се възползват от либерализирането на търговията в отделните РИО, без обаче това да води до съществено увеличение на търговията между самите общности. Макар и все още без видими резултати, създаването на Тристранната зона за свободна търговия между COMESA, EAC и SADC може да се възприеме като добър сигнал за преодоляване на дефицита в междурегионалната търговия, разглеждана като необходима стъпка за изграждането на общ пазар и впоследствие на единна Африканска икономическа общност.

Африканските държави търгуват малко помежду си, но те имат потенциал да засилят търговията от гледна точка на географската близост, културното наследство и размера на икономиките. Данни, получени от гравитационен модел на ECA, показват, че страните от Западна и Централна Африка осъществяват едва 43% от потенциалната търговия помежду си, а тези в Източна и Южна Африка – 75% (ECA, 2013c: 5).

На практика увеличаването на вътрешноконтиненталната и на междурегионалната търговия може да се постигне чрез структурна диверсификация на производството, каквато някои страни вече осъществяват успешно, преориентирайки се към обработени изделия (най-силният пример за това е РЮА). Това може да бъде разглеждано като начало на така необходимото преструктуриране на производството, на базата на което да се разширява взаимноизгодната търговия между африканските държави и РИО (ECA, 2013c: 5).

СПЕЦИФИЧНИ ВЪПРОСИ ЗА МАЛКИТЕ И ЗА ОТВОРЕНИТЕ ИКОНОМИКИ

„...като средство за осъществяване на глобалната либерализация на търговията...“

Малките и отворените икономики трябва да прилагат адаптивни стратегии, за да се възползват от интеграцията. В тази глава е обърнато внимание върху следните въпроси:

- Как малките и отворените икономики се адаптират към регионалната икономическа интеграция?
- Какви са основните рискове и ползи от тяхното участие в регионални търговски споразумения?

Икономическата интеграция, дефинирана като премахване на дискриминационни търговски бариери и установяване на сътрудничество между страните, се описва като многостранен феномен, преплетен с по-широките структурни промени в световната икономика.

Както стана ясно, историческата еволюция на теорията за икономическата интеграция се осъществява на два етапа, отразяващи променящия се политически и икономически контекст. Традиционните теории, вкоренени в статичния анализ, се фокусират основно върху ползите от интеграцията по отношение на търговията. Фундаменталният труд на Viner (1950) полага основите му чрез категоризиране на ефектите в създаване на търговия и отклонения в търговията. Този статичен подход обаче е изправен пред предизвикателства при справянето със сложността на съвременните икономики. Признавайки ограниченията на статичния анализ, през 60-те години на миналия век се преминава към динамичен анализ на интеграционните процеси. Динамичните ефекти, включващи икономии от мащаба, пространството, размера на пазара и засилената конкуренция, се очертават като критични фактори, влияещи върху икономическите процеси (Balassa, 1961; Lipsey, 1965; Mikesell,

1982). Въпреки че теоретично се очаква интеграцията да повиши ефективността на производството и благосъстоянието, множество учени и политици изразяват определени опасения относно възможността тя да стане причина за възникването на потенциален регионален протекционизъм, икономически национализъм и глобално разделение.

Формите на икономическа интеграция се описват като еволюционни, като всеки етап надгражда характеристиките на предишния и въвежда нови елементи (Panagariya, 2000). Прогресът към пълна интеграция включва отказ от национален суверенитет и страните могат да изберат да се ангажират директно на по-високи нива на интеграция. Въпреки това приложимостта на теориите за интеграция, особено във връзка със статичните и динамичните ефекти, се поставя под въпрос по отношение на слабо развитите и на развиващите се страни, което ясно показва необходимостта от нюансирани подходи (Hosny, 2013; Inotai, 1991; Haas and Schmitter, 1964).

Разпределението на ползите от интеграцията се превръща в централен въпрос, на който все още не е намерен еднозначен отговор, а това води до различни мотивации и резултати, в основата на които стоят фактори като икономически размер, отвореност и ниво на развитие. Търсейки отговор на тези въпроси, по-нататък е направен опит за цялостно изследване на сложността на икономическата интеграция и на последиците за малките и за отворените икономики в глобалния контекст.

1. Малки икономики и регионална интеграция

Ако интеграцията, а и търговията като цяло се извършват между малка и голяма държава, ползите за първата са повече, защото ще има по-голямо търсене за износа ѝ. Това е от съществено значение, ако в този момент малката стра-

на се развива, а по-голямата е развита и разполага с по-висока покупателна способност. Отчитайки това, Kreinin твърди, че потенциалните ползи от икономическата интеграция се виждат особено ясно в малки и средни по размери страни, членуващи в интеграционна общност (Kreinin, 1964: 193-194). Подобна теза застъпва и В. Маринов, според когото в условията на по-големия интегриран пазар сравнителните възможности на малките национални стопанства могат да се проявят в техния чист вид. Те усъвършенстват структурата си и повишават своята ефективност. „Позитивните ефекти от участието на малките страни в регионалната икономическа интеграция се реализират в средносрочна и дългосрочна перспектива..., те преценяват положителните динамични ефекти като далеч по-значими, които оправдават предходните статични загуби“ (Маринов, 1999: 110-111).

Схващането за положителен ефект на интеграцията в малките държави има и своите противници. Helleiner например смята, че „диспропорционалността на изхода в полза на голямата държава има неизбежен характер и произтича от несъответствието в икономическия потенциал на двете държави ... малката страна е обективно неравномерен партньор, който е принуден да се приспособява към икономическата структура и структурата на цените на голямата държава“ (Helleiner, 1996, цит. по Маринов, 1999: 112).

Когато участват в регионалната интеграция и в либерализацията на търговията, предизвикателствата пред малките икономики са различни в сравнение с тези при по-големите (Kuresic, 2017). Ключов проблем за малките икономики е ограничената им сила при договаряне, което може да им попречи да си осигурят благоприятни условия в търговските преговори. Има опасност също те да са обвързани с няколко големи търговски партньора и да зависят от тях,

което ги прави уязвими на икономически спадове в съответните страни. Могат да бъдат изброени и още редица предизвикателства:

- Малките икономики обикновено са по-податливи на външни шокове като промени в цените на глобалните стоки или финансови кризи (Baldersheim and Keating, 2015).
- Диверсификацията в тях може да бъде недостатъчна поради ограничения на ресурсите, което ще ги принуди прекомерно да разчитат на тесен набор от отрасли или износ.
- Пропуските в инфраструктурата и в свързаността могат да попречат на способността на малките икономики да се включат ефективно в регионалната и в световната търговия.
- Постигането на икономии от мащаба също може да се превърне в предизвикателство, затрудняващо конкуренцията им с по-големи икономики, които имат възможност да произвеждат стоки по-евтино и по-ефективно (Katzenstein, 2016).
- Регулаторният и административният им капацитет могат да се окажат недостатъчни за налагане на търговски споразумения и за прилагане на реформи (Fox, 2002).
- Достъпът до международните капиталови пазари може да бъде ограничен, което би възпрепятствало инвестициите в критични области.
- Спазването на правилата за произход може да бъде по-сложно и скъпо за малките икономики, а преходът към по-отворена икономика включва значителни разходи за приспособяване.
- Може да им липсва капацитет за преговори и да се сблъскат с валутна нестабилност.

За да се справят с тези предизвикателства, малките икономики често се нуждаят от целенасочена подкрепа, от изграждане на капацитет и от техническа помощ от регионални и международни организации. Тази помощ може да им даде възможност да максимизират ползите от регионалната интеграция и от либерализацията на търговията, като същевременно смекчат потенциалните недостатъци. Освен това формирането на регионални съюзи или на търговски блокове с други малки икономики би могло да им осигури сила за колективно договаряне и споделени ресурси за повишаване на тяхната глобална конкурентоспособност.

2. Отворени икономики и регионална интеграция

Държавите с по-голяма отвореност към търговията, участващи в регионална интеграция и либерализация на търговията, също са изправени пред набор от различни предизвикателства:

- Адаптирането към промененатa икономическа среда може да включва значителни разходи за приспособяване, тъй като засилената конкуренция в региона може да наруши определени сектори, налагайки скъпи преходи за поддържане на конкурентоспособността (Sampson and Woolcock, 2003).
- Въпреки че се облагодетелстват от международната търговия, отворените икономики също се борят със засилената глобална конкуренция (Vamvakidis, 1998), а регионалната интеграция може да ги изправи пред конкуренти от държави с по-ниски производствени разходи и с различни сравнителни предимства.
- Страните с по-голяма отвореност към търговията трябва да се ориентират в сложни регулаторни рамки и споразумения, които често засягат сектори, подложени на строг надзор. Защитата на интелек-

туалната собственост е критична грижа, особено за индустриите, базирани на иновации и на технологии (Kharas et al., 2008).

- Някои от тези държави са изложени на валутни колебания, които оказват влияние върху конкурентоспособността на износа и върху международната финансова стабилност.
- Уповението на глобалните вериги за доставки може да бъде уязвимо от смущения, включително дължащи се на геополитически събития или на природни бедствия в други региони.
- Намаляването или премахването на тарифите при либерализация на търговията може да доведе до понижаване на държавните приходи, което налага да се предприемат алтернативни фискални мерки.
- Значително предизвикателство е балансирането на интересите на местните отрасли, на работниците и на потребителите. Схващанията, че отвореността на търговията вреди на местните сектори или на заетостта, могат да доведат до политическа реакция и до протекционистични искания, дори в рамките на държави, които са извлекли ползите от отворената търговия.
- Нетарифните бариери, например различни продуктови стандарти и разпоредби в страните партньори, могат да попречат на търговията.

Ефективните стратегии за управление на тези предизвикателства изискват проактивно приспособяване към конкуренцията, укрепване на защитата на интелектуалната собственост, управление на валутните рискове, повишаване на устойчивостта на веригата за доставки и прилагане на политики, които хармонизират интересите на различни заинтересовани страни. Това е от съществено

значение за справяне със сложността на либерализацията на търговията, като същевременно се запазят националните интереси и се гарантират справедливи ползи от глобализацията (Ng and Yeats, 1997).

ОТРАЖЕНИЕ НА ЧЛЕНСТВОТО В ЕС ВЪРХУ ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ

„...дават храна за размисъл дали
това е правилният път...“

Членството във високоразвити интеграционни общности оказва значително влияние върху външнотърговските отношения на участващите държави. Основните въпроси, анализирани в тази глава, са:

- Как членството на България в ЕС се отразява върху нейната външна търговия?
- Какви са основните предизвикателства и възможности, произтичащи от участието на страната в европейската интеграция?

За да бъдат илюстрирани предизвикателствата пред малките и отворени икономики, в следващите два казуса е разгледано и анализирано развитието на външнотърговските отношения на България (като малка и отворена икономика) след приемането ѝ в развита интеграционна общност (Европейския съюз).

1. Посткризисното развитие на външнотърговските отношения на България[16]

На теория интеграционните процеси стимулират външнотърговския стокообмен, особено в рамките на съответната общност, допринасят за задълбочаването на процеса на отваряне на икономиката и подобряват условията на търговия за техните членове, но в същото време създават предпоставки за засилване на негативните ефекти за участващите икономики при появата на кризи.

Целта на изследването е да се анализират промените в динамиката на външната търговия със стоки на България през периода преди и след присъединяването ни към ЕС, за да се отчете влиянието му върху насоче-

[16] Публикувано в Мариновъ (2018).

ността на стокообмена на страната. Същевременно се търси отговор на въпроса какво въздействие оказва глобалната финансова криза върху външнотърговските потоци на България, тъй като „съществуват предположения, че е възможно кризата на продължи да тлее десетилетия с наличие на съответни колапси и съживявания, като израз на краткосрочната и средносрочната икономическа цикличност“ (Бянова, 2018: 138). Анализът обхваща периода 2004–2016 г., който е избран, от една страна, за да е налице база за сравнение с развитието преди присъединяването ни към ЕС, а от друга – за да може да бъде отчетено състоянието на външнотърговските показатели на страната преди началото на последната глобална финансова криза. Този период е показателен и за развитието на други сектори в икономиката, например селското стопанство, което се характеризира с редица структурни промени, произтичащи от членството на България в ЕС (вж. Бянов, 2017: 153).

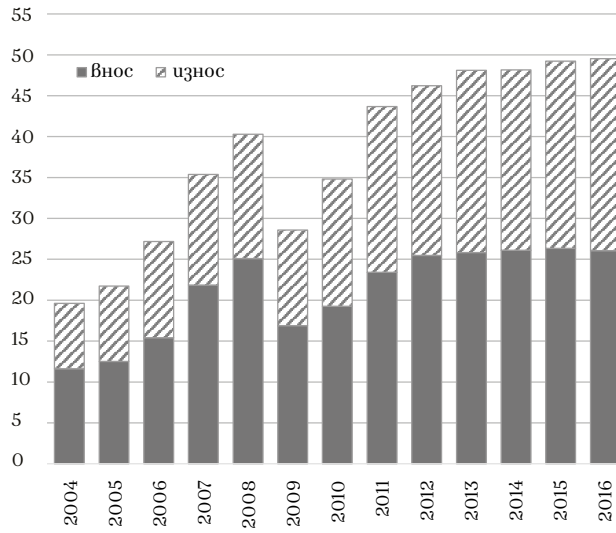
Всички използвани в изследването данни са собствени изчисления на автора на базата на информация за вноса и за износа от Евростат и International Trade Centre за съответните години.

1.1. Динамика на външнотърговските потоци на България

Във връзка с целта на изследването ще проверим доколко са валидни за България хипотезите, наложени в теоретичната литература, че членството в развита икономическа интеграционна общност, първо, стимулира нарастването на общия обем на търговските потоци (вж. Viner, 1950; Balassa, 1961; Панушев, 2003), и второ, води до засилване на негативните ефекти върху външната търговия при наличието на криза – глобална или в самата интеграционна общност (Allen, 1963; Inotai, 1991; Маринов, 1999).

За периода 2004–2016 г. *общата стойност на външната търговия* на България нараства близо 2,5 пъти – от 19,6 до 49,5 млрд. EUR, но голяма част от увеличението е осъществена още преди присъединяването ни към ЕС – през 2007 г. стойността на стокообмена е 35,4 млрд. EUR (Фигура 2). След това вследствие на глобалната финансова криза се отчита сериозен спад – с близо 12 млрд. EUR, като през 2009 г. стойността достига до 28,6 млрд. EUR, последван от рязко покачване до 46,2 млрд. EUR през 2012 г., а до края на периода е налице постепенно слабо повишение.

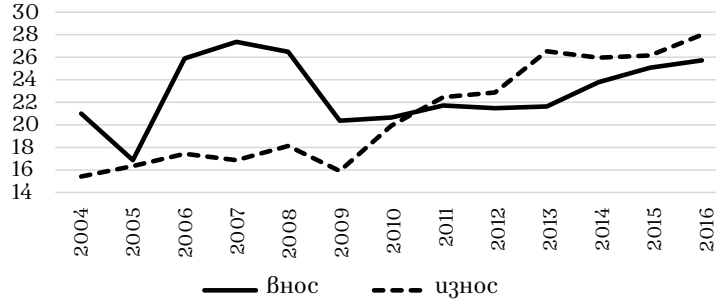
Фигура 2. Стойност на външната търговия на България, 2004–2016 г. (млрд. EUR)



Източник: Eurostat, 2018.

Сходна, но по-плавна е и тенденцията към нарастване на *количествения обем на търгувани стоки* (Фигура 3), който през 2004 г. е 36 млн. тона, през 2008 г. се увеличава до 44 млн. т, със спад до 36 млн. т през 2009 г., последван от постепенно постоянно покачване до 53,7 млн. т през 2016 г.

Фигура 3. Количествен обем на външната търговия на България, 2004–2016 г. (млн. т)



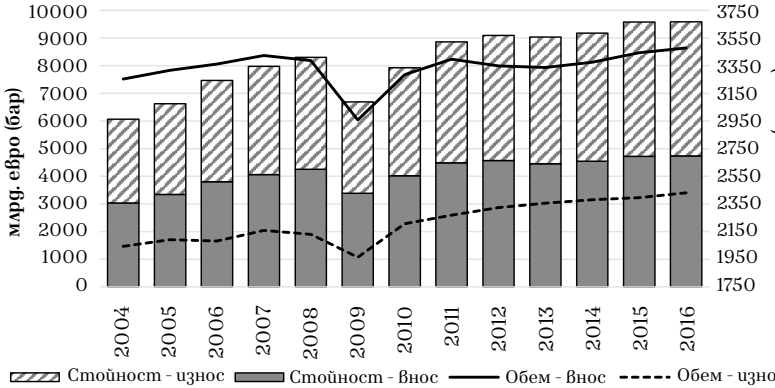
Източник: Eurostat, 2018.

Подобни са и промените, които се наблюдават *при вноса и износа*. Ръстът до пиковата 2008 г. се характеризира с изпреварващи темпове на увеличение на вноса спрямо износа (съответно до 25 млрд. и 15 млрд. EUR), но спадът през 2009 г. е по-съществен при вноса – общата му стойност се понижава с близо 1/3, докато при износа намалението е по-малко – с 23% спрямо 2008 г.

През целия период на членство на България в ЕС след глобалната криза стойността на износа нараства по-бързо от тази на вноса, като през 2016 г. двата показателя достигат съответно до 23,5 и 26 млрд. EUR. Тенденцията е още по-изявена при обема на търговските потоци – и тук след 2011 г. експортът изпреварва импорта, който все още не е достигнал стойността си отпреди кризата. През 2016 г. България изнася 28 млн. т, а внася 25,7 млн., като през периода на членството на страната в ЕС първият показател е нараснал с над 11 млн. т, а вторият е намалял с малко над 2 млн. тона.

По отношение на *стойността на общия стокообмен* тенденциите в ЕС са сходни с тези за България (Фигура 4), но спадът общо за Съюза през 2009 г. е по-плавен, отколкото у нас (намаление с 20% за ЕС и 30% за България спрямо 2008 г.), а общото увеличение на стойността на търговските потоци е доста по-малко от това в нашата страна.

Фигура 4. Динамика на външната търговия на ЕС, 2004–2016 г.



Източник: Eurostat, 2018.

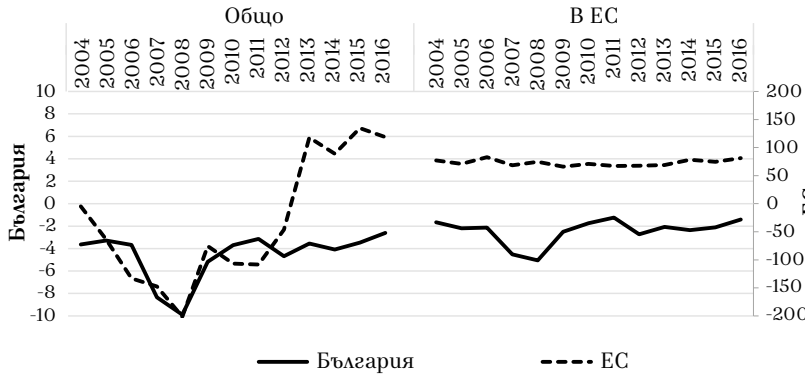
През целия разглеждан период в ЕС тенденцията в движението на стойностите на вноса и на износа е близка до наблюдаваната в България. И в ЕС увеличението при износа е по-голямо, като през последните три години от периода той дори изпреварва вноса. Темпът на нарастване на износа у нас обаче е доста по-бърз (2,93 пъти от 2004 г. и 1,74 пъти от 2007 г.) в сравнение с този в Съюза (съответно 1,6 и 1,2 пъти).

По-различно е положението при *обема на търговските потоци* – в ЕС той е относително постоянен (и общо, и по отношение на вноса и на износа) със слабо увеличение – от 5,3 до 5,9 млрд. EUR (спад се отчита единствено през 2009 г.), но за разлика от нашата страна през целия период 2004–2016 г. обемът на вноса там остава по-голям, отколкото на износа.

По-бързото нарастване на стойността на износа на България води до постоянно намаляващ дефицит по търговската сметка – при приемането ни в ЕС нетният износ на страната е около –8,4 млрд. EUR, докато през 2016 г. е –2,6 млрд. (Фигура 5). Свиването на дефицита обаче се дължи по-скоро на спад на вноса, отколкото на увеличение на износа.

Тук проличава и връзката с преките чуждестранни инвестиции: „Спадът в обемите на ПЧИ се съпровожда със свиване на вноса и износа, което е ясен показател за ограничената инвестиционна дейност в индустриалния сектор. Докато в периода преди кризата дефицитът на текущата сметка на платежния баланс е една от причините за нарастване на макроикономическия дисбаланс, то в посткризисния период спадът в износа и вноса на България е причина за стопяването на дефицита на текущата сметка на платежния баланс“ (Христова-Балканска, 2017: 130). Тенденцията към по-бързо нарастване на износа, характерна и за ЕС, води до преминаването на отрицателната стойност на нетния износ в положителна, като през 2016 г. стойността му достига до 119 млрд. EUR.

Фигура 5. Нетен износ, 2004–2016 г. (млрд. EUR)



Източник: Eurostat, 2018.

1.2. Отвореност на икономиката

Традиционен индикатор, който се използва при анализа на външната търговия, е „отвореността на икономиката“ (вж. Кругман и др., 2013; Съботинова, 2015). Той представлява отношението на външната тър-

говия към БВП и служи като показател за равнището на интегрираност на икономиката на дадена държава в световната, т.е. като измерител на степента на международното ѝ свързване (Appleyard and Field, 2014; Сотирова и Иванова, 2015). Чрез изследване на степента на отвореност на националната икономика се установява нейното участие в международното разделение на труда, интеграцията ѝ в световното стопанство, зависимостта ѝ от процесите в световната икономика (Савов, 1995; Appleyard and Field, 2014). За да се определи степента на отвореност на икономиката, тук са използвани показателите „експортна квота" (отношение на износа към БВП) и „външнотърговска квота" (отношение на външнотърговския стокообмен към БВП).

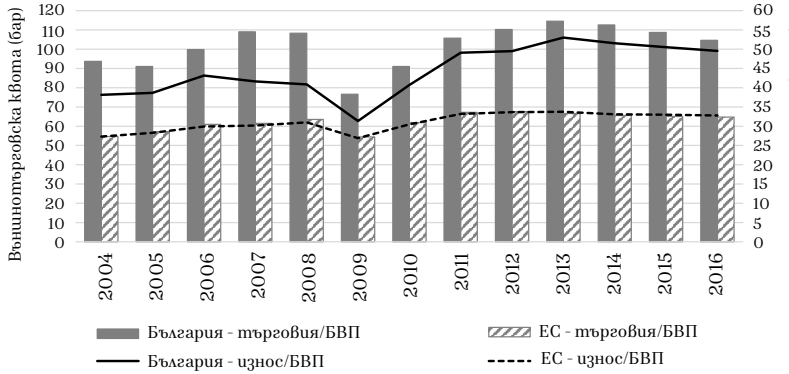
„Българската икономика е една от най-отворените икономики, като само за последните седем години показателят за отвореност на търговията е нараснал от 56 на 69%. Отвореността би трябвало да съдейства за повишаване на конкурентоспособността, но българските компании трудно устояват на конкуренцията на Единния пазар, което допълнително забавя сближаването" (Бобева, 2017: 22). Фиксираният валутнокурсов режим също може да се разглежда като един от факторите, допринасящи за по-голямата отвореност на икономиката (вж. Спасова, 2018: 29).

През изследвания период динамиката на показателя „външнотърговска квота" е непостоянна – от 2005 до 2008 г. е налице повишаване (от 92 до 108%), но след това в резултат от световната криза през 2009 г. той спада до 76%. От 2010 до 2013 г. се наблюдава нарастване до 114%, след което стойността на показателя намалява с по около 4 процентни пункта годишно, достигайки 104,6% през 2016 г. (Фигура 6). За целия период 2004–2016 г. делът на общия стокообмен към БВП на България се повишава с близо 11 процентни пункта, но поради по-висока-

та стойност на показателя през 2007 г., последвана от глобалната криза, и най-вече след спада през последните две години от периода, общо за времето на членство на страната в ЕС делът на търговията със стоки в БВП намалява с близо 4 процентни пункта.

При показателя „експортна квота“ динамиката е по-различна. И тук е налице чувствителен спад през 2009 г. (с 10 процентни пункта до 31%), последван от сериозно нарастване до 53% през 2013 г., след което и по този показател се отчита намаление, макар и по-слабо – с по около 1 процентен пункт годишно, и през 2016 г. износът заема 50% от БВП на България. Общото увеличение за периода 2004–2016 г. е с 12 процентни пункта, като в рамките на членството ни в ЕС също е отчетено покачване – с 8 процентни пункта.

Фигура 6. Дял на търговията със стоки в БВП, 2004–2016 г. (%)



Източник: Eurostat, 2018.

През целия изследван период стойностите и на двата показателя за нашата страна са доста по-високи от тези за ЕС. При външнотърговската квота България изпреварва Съюза с около 40 процентни пункта. Трябва да се отбележи, че там спадът в резултат от глобалната криза е по-плавен, а през последните години от периода в стойността на този показател се наблю-

дава застой. При експортната квота намалението в ЕС също е по-равномерно, отколкото у нас (от 31% през 2008 до 27% през 2009 г.). Последвалото нарастване обаче е много по-бързо за България, като през 2013 г. разликата с ЕС се увеличава на близо 20 процентни пункта, за да достигне до 17 процентни пункта през 2016 г.

От направения анализ може да се заключи, че членството на България в Европейския съюз води до все по-голяма отвореност на икономиката, като очакваното негативно влияние на глобалната криза върху този показател се отчита както при приноса на износа към производството, така и при общата зависимост на икономиката от външната търговия.

Същевременно обаче трябва да се има предвид, че „добавената стойност в страната е значително по-ниска от останалите икономики в ЕС, докато вносната е много по-висока, което показва високата зависимост на страната от вноса за реализиране на външноикономическата ѝ дейност и значително присъствие в глобалните стойностни вериги“ (Панушев, 2017: 219).

1.3. Географска структура на търговията

Множество изследвания сочат като една от най-съществените положителни промени, които могат да се очакват при присъединяването на дадена държава към интеграционна общност с действащ общ пазар, повишаването на стойността и дела на вътрешнообщностната търговия в общите търговски потоци на страната (Viner, 1950; Balassa, 1961; Маринов, 1999). По-нататък тази хипотеза е проверена по отношение на България, както и в сравнителен план с останалите новоприети членки на ЕС от Централна и Източна Европа (Естония, Литва, Латвия, Полша, Румъния, Словакия, Словения, Унгария, Хърватия и Чешката република). Проверено е и

доколко глобалната криза оказва влияние върху динамиката на вътрешнообщностните търговски потоци на България и в ЕС общо.

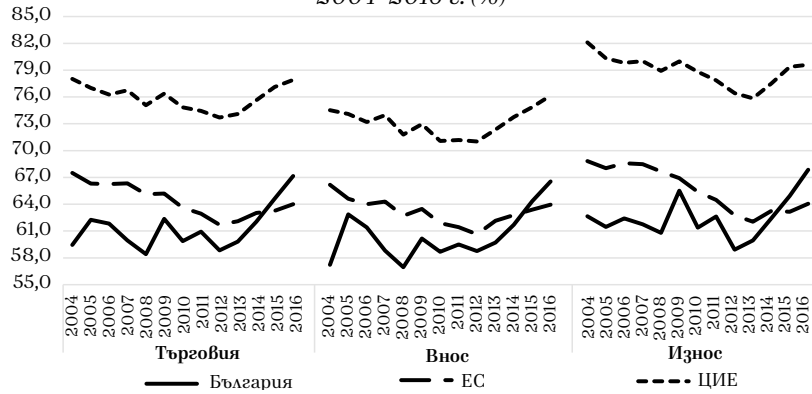
Разглеждайки динамиката на дела на вътрешнообщностната търговия в България през 2004–2016 г., могат да се обособят два периода. От 2004 до 2011 г. делът на търговията с държавите от ЕС остава относително еднакъв – 58–61% от общите търговски потоци на страната, като не се забелязва съществена разлика вследствие на присъединяването ни. „Периодът след приемането на централноевропейските държави в ЕС се характеризира със значителна регионална конкуренция между тези страни и това се отразява негативно на търговията с България. След присъединяването България възстановява сравнително бързо търговските си отношения с държавите от ЕС“ (Панушев, 2017а: 66).

Единствената година, когато е отчетено рязко нарастване на дела на вътрешнообщностната търговия (от 58 до 62%, най-висок дял за целия период), е 2009 – очевидно като отговор на световната финансова криза, започнала през 2008 г., но след това нивата отново се стабилизират до около 60%. През почти целия период след 2004 г. износът надвишава вноса с 2–5 процентни пункта с изключение на 2005 и 2006 г. (когато вносът е с 1–2 процентни пункта повече от износа), а през последните две години двата показателя са приблизително изравнени, което се дължи на резкия спад (близо 4 процентни пункта) в дела на износа на България за ЕС (Фигура 7).

От 2012 г. трите показателя – делът на общата търговия, на вноса в и на износа за ЕС, са с почти еднакви стойности през отделните години, като се отбелязва обща тенденция към постоянно нарастване (с около 1 процентен пункт годишно), достигайки до най-високите си нива през 2016 г. (съответно 67,2, 66,5 и 67,9%).

Общата посока на развитие по отношение на вътрешнообщностната търговия е сходна и при ЕС, но с по-плавни изменения – делът ѝ е по-нисък, отколкото в България, достигайки 64% през 2016 г. При икономиките от Централна и Източна Европа пък нейният дял е по-висок – 78% през 2016 г. В тези страни, въпреки че при износа се наблюдава известен спад за периода като цяло, делът му в общите търговски потоци остава много голям – близо 80%.

Фигура 7. Дял на търговията с държави – членки на ЕС, 2004–2016 г. (%)



Източник: Eurostat, 2018.

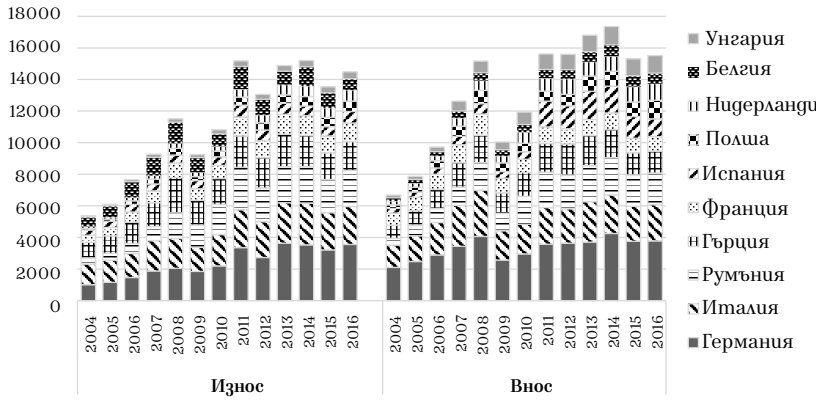
В резултат от глобалната криза у нас се отчита много по-рязък и голям ръст във вътрешнообщностната търговия (4 пр.п. за 2009 спрямо 2008 г.), отколкото в ЕС и в Централна и Източна Европа (ЦИЕ) (съответно 0,1 и 1,3 пр.п.). В България се наблюдава и доста по-малък спад по този показател при суверенната криза в Еврозоната и много по-сериозно нарастване след това. Тези реакции на страната ни на кризите (рязко увеличаване на търговията в рамките на ЕС) могат да бъдат обяснени с по-силното влияние на кризата и по-бавното възстановяване на някои държави членки, които произвеждат конкурентни на предлаганите от българските производители продукти.

Във връзка с търговията в ЕС трябва да се отбележи и същественото намаляване на дефицита в нетния износ на България, отчетено през наблюдавания период и особено по време на членството на страната в Съюза – от –5 млрд. EUR през 2007 г. до малко под –1 млрд. през 2016 г. (вж. Фигура 7).

Направеният анализ потвърждава хипотезата, че членството на страната ни в ЕС води до повишаване на дела на вътрешнообщностната търговия – стойността и обемите на търговските потоци нарастват по-бързо при търговията с ЕС (стокообменът със 186%, експортът с 218%, а импортът със 161%). Този ефект от членството се засилва още повече и от реакцията на българската икономика спрямо глобалната криза и кризата в Еврозоната.

Въпреки че няма съществена промяна в дела на търговията с ЕС от общите търговски потоци на България в резултат от присъединяването, могат да се отбележат някои промени в държавите от Съюза, с които търгува страната (Фигура 8).

Фигура 8. Дял на търговията на България с основни партньори от ЕС, 2004–2016 г. (млн. EUR)



Източник: Eurostat, 2018.

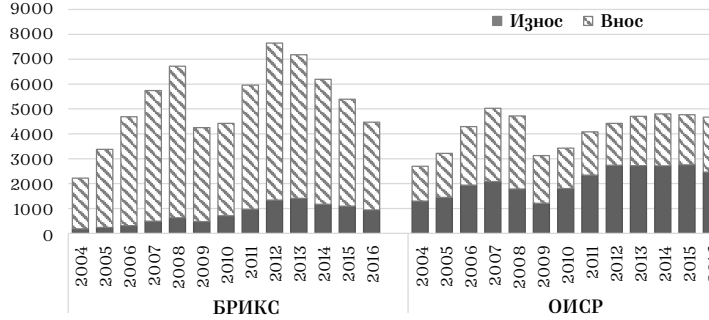
За периода 2002–2013 г. търговските потоци на България са насочени главно към 10 държави – Германия, Италия, Румъния, Гърция, Франция, Испания, Полша, Нидерландия, Белгия и Унгария, като преди присъединяването ни делът им в търговията ни с ЕС е около 83% (83–85% от износа и 80–81% от вноса), а с първите пет от тях страната ни осъществява почти 2/3 от търговията в Съюза.

С членството на България делът на стокообмена на основните търговски партньори от ЕС остава относително постоянен, като до 2010 г. единствената по-сериозна промяна е засилването на търговията с Румъния (ръст от 6 пр.п. за 2010 спрямо 2006 г.) за сметка на минимално намаляване на тази с Италия (с 3 пр.п.) и Германия (с 2 пр.п.). Съществени изменения в структурата настъпват с разгарянето на кризата в Еврозоната след 2011 г. – значително намалява делът на търговията с Италия (спад с 14 пр.п. за 2011 спрямо 2010 г. до 1%), Гърция (11 пр.п. до 1%) и Германия (8 пр.п. до 10%) за сметка на засилване на този на Великобритания (16 пр.п. до 19%), Испания (9 пр.п. до 12%) и Ирландия (6 пр.п. до 7%), а Белгия, Франция и Румъния запазват позициите си (от съответно 5, 6 и 13%). Картината остава почти непроменена до 2013 г., като описаната тенденция (с малки отклонения в конкретните измерения на промяната) се отнася както за вноса, така и за износа. Така през 2016 г. петте основни партньора на България в ЕС са Германия (20% – общо, от вноса и от износа), Италия (13%, 12% от вноса и 14% от износа), Румъния (12%, 11% от вноса и 13% от износа), Гърция (9%) и Франция (6%).

След присъединяването не се наблюдават сериозни промени и в посоката на развитие на търговията на България с държавите извън ЕС. И тук обаче са налице някои изменения в конкретната географска насоченост на търговските потоци на страната. Интересно е пре-

ориентирането на търговията от развитите държави (членуващи в ОИСР) към страните от БРИКС (Фигура 9). Преди световната финансова криза българската търговия с държавите от ОИСР надвишава тази с БРИКС 1,5–1,7 пъти, докато от 2008 г. насам е обратното – търговските потоци към БРИКС са с 1,2–1,6 пъти повече, отколкото тези към развитите икономики (за 2016 г. съответно 4,47 и 4,76 млрд. EUR).

Фигура 9. Търговия с държавите от ОИСР и БРИКС, 2004–2016 г. (млн. EUR)



Източник: International Trade Centre (ITC), 2018.

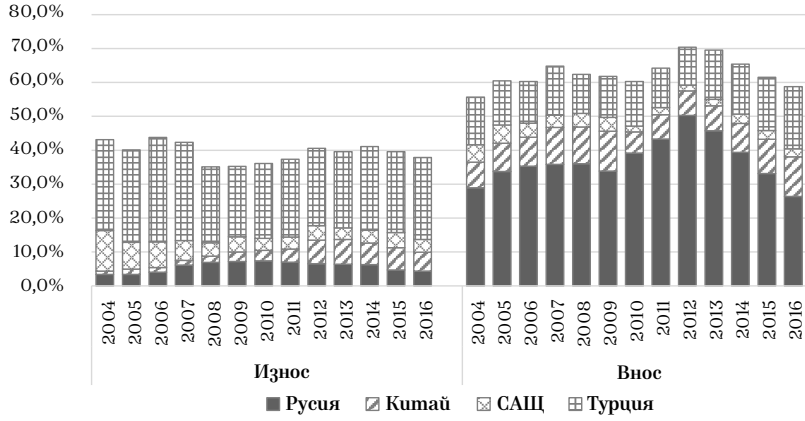
При износа търговските партньори от ОИСР запазват водещото си място (2,5 млрд. EUR за 2016 г. при средногодишно нарастване от 22,3%), но експортът към БРИКС се повишава значително по-бързо – общо над 6 пъти (0,9 млрд. за 2013 г., при средногодишно нарастване от 93%). За разлика от износа за БРИКС, където световната криза се отразява съвсем слабо, при страните от ОИСР спадът е двоен (за 2009 спрямо 2007 г.) и не е компенсиран до края на наблюдавания период.

Много по-сериозни са промените при вноса. За развитите държави той се увеличава плавно до 2007 г., след което спада почти тройно през 2009 г., като и тук намалението не е компенсирано (за 2016 г. стойността е 2,2 млрд. EUR). Вносът от държавите от БРИКС се движи с подобни тенденции до 2007 г., когато стойността му

е 5,3 млрд. EUR, но нараства през 2008 г. Последвалият спад, причинен от световната криза, е компенсиран още през 2011 г., а през 2016 г. стойността на износа достига 3,5 млрд. EUR и надвишава тази за държавите от ОИСР с повече от 50%. Не може да бъде оценен като положителен фактът, че при търговията със страните от ОИСР дефицитът по текущата сметка е преодолян и салдото след 2010 г. е положително, тъй като причината е не увеличение на износа, а намаляване на вноса от тези държави. Още повече, това не може да компенсира сериозното нарастване на вноса от БРИКС, което влошава баланса по текущата сметка на страната.

При по-внимателно проучване на търговията на България с основните ѝ търговски партньори извън ЕС (Фигура 10) се вижда, че отбелязаните тенденции се дължат най-вече на промените в търговията с Русия по отношение на вноса и с Турция по отношение на износа. Именно това са лидерите сред търговските партньори на България извън ЕС (респ. 28 и 18% от търговията на страната за 2013 г.), като стойността на търговията с тях за 2013 г. е съответно 10,5 млрд. лв. и 6,9 млрд. лв.

Фигура 10. Дял на основни партньори в извънобщностната търговия на България, 2004–2016 г. (%)



Източник: International Trade Centre (ITC), 2018.

През разглеждания период САЩ и Китай разменят местата си като търговски партньори на България – делът на САЩ намалява от 8 до 3%, а този на Китай нараства от 5 до 9%, като промяната е най-сериозна при износа за САЩ (спад от 12,2 до 4,3%). Тази промяна обаче настъпва плавно, като и тук не се наблюдава някакво съществено въздействие нито от присъединяването на България към ЕС, нито от глобалната криза.

Разглеждайки географската структура на българската търговия, трябва да се отбележи и относително устойчивото развитие на външнотърговските отношения със съседните държави след глобалната криза и членството в ЕС, които имат „компенсираща роля в условията от присъединяването на централноевропейските страни и намалените в периода възможности за България ... Това в голяма степен може да се определи като следствие от членството на страната в ЕС, както и от участието в глобалните стойностни вериги, определящи стабилните позиции на основните търговски партньори“ (Панушев, 2017а: 214).

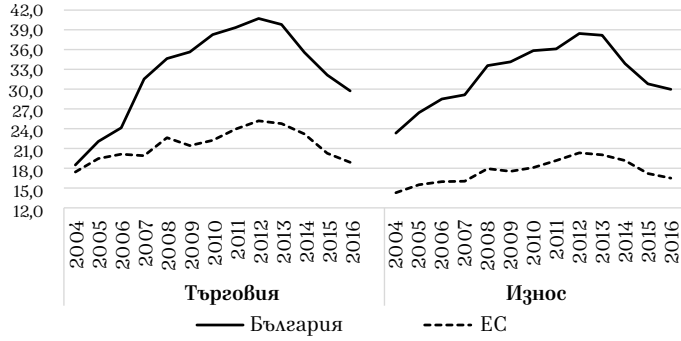
1.4. Стокова структура на търговията – първични и преработени продукти

За да се получи пълна картина по отношение на влиянието, което членството в ЕС и глобалната криза оказват върху външнотърговските отношения на България, тук е анализирана общата ѝ стоковата структура от гледна точка на разделянето на стокообмена на продукти от първичния сектор и на преработени продукти.

В България делът на продуктите на първичния сектор в общия стокообмен нараства почти двойно от 2004 до 2012 г. (общо с 22 процентни пункта), когато достига 40,7% (Фигура 11). През следващите години се наблюдава постоянно намаление, като през 2016 г. продуктите

на първичния сектор заемат 29,8% от общите търговски потоци на страната, т.е. делът им е почти същият, както при приемането ни в ЕС през 2007 г. Подобна е и тенденцията в износа, но там делът на тези продукти е по-висок още през базовата 2004 г. (23%), а увеличението до 2012 г. и последвалият спад са по-плавни.

Фигура 11. Дял на продуктите на първичния сектор в търговията, 2004–2016 г. (%)



Източник: Eurostat, 2018.

При сравнението на България с ЕС прави впечатление, че при Съюза промените в присъствието на продуктите на първичния сектор в търговията и в износа са сходни с отчетените в България, но са много по-равномерни – липсва рязкото увеличение, наблюдавано у нас през 2004–2012 г. През 2004 г. делът на тази група продукти в търговията на България и на ЕС е почти равен. В ЕС през целия период те заемат 1/5 до 1/4 от общите търговски потоци (19% за 2016 г.) и 15–20% от експорта (16% за 2016 г.). Общото нарастване при Съюза е с едва 1 процентен пункт спрямо 2004 г., но е налице и спад след световната криза (с 1 процентен пункт спрямо 2007 г.).

Още по-големи са наблюдаваните разлики по този показател в търговията ни с трети страни, нечленуващи в ЕС – и тук делът на търговията се увеличава двойно до 2012 г., достигайки 58% от общите търговски потоци, след което намалява до 42,5% през 2016 г. В ЕС пока-

зателят остава относително непроменен през целия наблюдаван период (20–28%). Сериозното присъствие на продукти на първичния сектор е още по-ясно изразено при износа ни за трети страни, където за целия изследван период делът им от българския експорт е 2–3 пъти по-голям, отколкото в ЕС – през 2016 г. той е 40,6% от износа на България и едва 13,3% от този на ЕС.

Анализът показва, че у нас е налице влошаване при стоковата структура на външната търговия поради по-значителния ръст в търговията на продукти на първичния сектор за сметка на преработените продукти, особено по отношение на стокообмена с трети страни. Тази тенденция се откроява и при вноса, но е много по-ясно изразена при износа и е една от разликите между България и общите тенденции в ЕС през наблюдавания период.

1.5. Ползи от търговията в посткризисното развитие на външнотърговските отношения на България

За да бъде завършена оценката на ефектите от членството на България и от глобалната финансова криза върху външнотърговските потоци на страната, е конструиран синтетичен показател за оценка на ползите, които България извлича от търговията – „условия на търговия“.

Условията на търговия представляват съотношението, в което една стока се заменя за друга на световния пазар (вж. Савов, 1995; Appleyard and Field, 2014; Съботинова, 2015). Те могат да изразяват отношението между цени, между количества или между комбинация от двете при размяна (вж. Appleyard and Field, 2014; Сотирова и Иванова, 2015). Един от най-често използваните показатели за измерване на условията на търговия в международната икономика са нетните бартерни условия на търговия – съотношението между индексите на експортните и на импортните цени. Този индикатор

показва колко единици чуждестранни стоки могат да бъдат внесени с единица експортен доход, т.е. какво количество вносни стоки може да се закупи срещу единица износни стоки. Когато цените на изнасяните стоки растат по-бързо от тези на внасяните или спадат по-малко от тях, условията на търговия се подобряват и изгодите от нея се увеличават. Обратно, когато цените на внасяните стоки се повишават по-бързо, отколкото на изнасяните, условията се влошават и изгодата от търговията за съответната държава намалява (вж. Кругман и др., 2013; Appleyard and Field, 2014).

За целите на анализа тук условията на търговията са представени като:

$[(QI_0 * PI_0) / (QX_0 * PX_0)] / [(QI_n * PI_n) / (QX_n * PX_n)]$, където:

QI_0 е количественият обем на вноса за базовата година;

PI_0 – стойността на вноса за базовата година;

QX_0 – количественият обем на износа за базовата година;

PX_0 – стойността на износа за базовата година;

QI_n – количественият обем на вноса за съответната година;

PI_n – стойността на вноса за съответната година;

QX_n – количественият обем на износа за съответната година;

PX_n – стойността на износа за съответната година.

За базови години са приети 2004 г. (началото на изследвания период), 2007 г. (приемането на България в ЕС) и всяка предходна година. По този показател е направено и сравнение с новоприетите държави от ЦИЕ.

При условията на търговия на България, изчислени на базата на промените спрямо предходната година, се наблюдават чувствителни колебания (вж. Таблица 9) – започвайки със сериозно предимство на износа (стойността на индекса е 141) през 2005 г., през следващите две го-

дини условията на търговия се влошават (до около 70). До 2010 г. стойността на индекса отново се повишава (144), след което спада до 87 през 2014 г. През последните две години се наблюдава подобрение, като през 2016 г. тя отново е положителна, достигайки 108. При ЕС и при страните от ЦИЕ не се отчитат толкова съществени флуктуации – стойността на индекса е около 100 през целия период с изключение на няколко години (2009, 2012 и 2013 г.), когато е малко по-висока, като в края на периода индексът е неутрален (100).

При базова година 2004 се отбелязва значително подобряване на условията на търговия за България, като през 2007–2008 и 2013–2014 г. и тук е налице спад, но в общи линии тенденцията е положителна и в края на периода стойността на индекса достига 194, т.е. тя е с 53 пункта над тази в ЦИЕ и с близо 80 пункта повече от ЕС. Разликите са още по-големи при базова година 2007 – условията на търговия за България са положителни през целия период, като през 2016 г. стойността на индекса достига до 257 – с над 110 пункта повече от ЦИЕ и с близо 140 повече от ЕС.

Таблица 9. Индекс на условия на търговия, 2004–2016 г.

Година	Спрямо предходна година			Спрямо 2004 г.			Спрямо 2007 г.		
	България	ЕС	ЦИЕ	*България*	ЕС	ЦИЕ	*България*	ЕС	ЦИЕ
2005	*141,72*	98,71	105,87	*141,72*	98,71	105,87			
2006	*71,68*	96,50	96,62	*101,58*	95,26	102,29			
2007	*74,37*	101,67	94,70	*75,54*	96,85	96,87			
2008	*108,92*	98,65	100,21	*82,28*	95,54	97,07	*108,92*	98,65	100,21
2009	*130,38*	108,42	127,35	*107,27*	103,58	123,62	*142,01*	106,95	127,62
2010	*144,15*	100,68	99,93	*154,63*	104,28	123,54	*204,70*	107,68	127,53
2011	*114,86*	99,66	98,70	*177,61*	103,93	121,94	*235,12*	107,31	125,88
2012	*97,05*	105,40	108,97	*172,38*	109,54	132,87	*228,19*	113,10	137,17
2013	*121,62*	105,50	108,64	*209,65*	115,57	144,36	*277,54*	119,33	149,03
2014	*87,13*	99,26	100,02	*182,66*	114,71	144,39	*241,81*	118,44	149,06
2015	*98,32*	99,46	98,63	*179,60*	114,09	142,42	*237,75*	117,81	147,02
2016	*108,20*	100,14	99,51	*194,33*	114,25	141,72	*257,25*	117,97	146,30

Източник: Собствени изчисления на базата на данни от Eurostat, 2018.

Оценката на ползите от търговията позволява да се заключи, че условията на търговия се подобряват по отношение на общия стокообмен на България, като и при този показател ръстът е доста по-висок и от средния за Съюза, и спрямо догонващите икономики от ЦИЕ. Чувствителното подобряване на условията на търговия за България през периода на членство означава, че страната успява да акумулира повече капитал с помощта на износа си, отколкото харчи за вноса си, но както вече беше посочено, износът е силно импортнозависим.

Анализирайки динамиката на отделните външнотърговски индикатори на базата на представения казус, се достига до заключението, че членството на България в Европейския съюз има положителен ефект върху развитието на външнотърговските ни отношения.

Потвърждават се хипотезите, че се разширяват обемът и стойността на външнотърговския стокообмен, както и че нарастват стойността и делът на вътрешнообщностната търговия в търговските потоци на страната. Българската икономика става все по-отворена и пълноценно участваща в глобалните търговски отношения. Това се отнася особено за износа, който се увеличава както номинално, така и в сравнение с ЕС. Подобряват се условията на търговия по отношение на общия стокообмен на България, като и при този показател ръстът е доста по-висок от средния за Съюза.

Като положителен може да се отчете също фактът, че у нас влиянието на глобалната финансова криза и на суверенната криза в Еврозоната се усеща, но е по-слабо, отколкото за ЕС общо и не засяга всички аспекти на външнотърговските отношения. Това донякъде отхвърля хипотезата, че включването в интеграционните процеси създава предпоставки за засилване на негативните ефекти за участващите икономики при появата на кризи.

Същевременно независимо от нарастването на стойността и обема на търговските потоци, особено в рамките на ЕС, както и въпреки по-голямата отвореност на икономиката и подобряването на условията на търговия, се наблюдава влошаване на стоковата структура поради по-значителния ръст в търговията на продукти на първичния сектор за сметка на преработените продукти, особено по отношение на стокообмена с трети страни (Zhelev, 2019; Брънзова и Несторов, 2023). Тази тенденция е налице и при вноса, но е много по-откроена при износа и е една от най-ясно изразените разлики между развитието на външнотърговските отношения на България и на ЕС. Страната ни се очертава като износител предимно на стоки с ниска добавена стойност и като вносител на стоки с по-висока добавена стойност (Рангелова и Сарийски, 2020). Това може да се разглежда като индикатор за задълбочаващата се специализация на България в стоки от първичния сектор, което би могло да доведе до негативни резултати за икономиката в бъдеще, тъй като такива стоки в общия случай са с по-ниска добавена стойност, а цените им на международните пазари имат по-голяма склонност към резки колебания.

Въз основа на представения в казуса анализ на географската структура на външната търговия на България може да се направи изводът, че присъединяването ни към ЕС не оказва сериозно влияние върху насочеността на стокообмена на страната. Не се наблюдава съществено увеличение нито на вътрешнообщностните търговски потоци, нито на тези извън ЕС. Промените в географската структура вътре в Съюза могат донякъде да бъдат обяснени с кризата в Еврозоната, а тези извън ЕС – с глобалната финансова криза и с нарастващото място на нововъзникващите сили в световната икономика. Особено притеснителен е фактът, че дефицитът по текущата сметка на България придобива все по-големи размери, като дори при държавите, където търговското салдо е положително, това се дължи преди всичко на намаляване на вноса.

Членството на страната в Европейския съюз води до повишаване на дела на вътрешнообщностната търговия – стойността и обемите на търговските потоци нарастват по-бързо при търговията с ЕС. Този ефект от членството се засилва още повече и от реакцията на българската икономика спрямо глобалната криза и кризата в Еврозоната. Концентрирането на външната търговия с една страна или с икономическа общност, какъвто е случаят с Европейския съюз, предопределя зависимостта на българската икономика от икономическата конюнктура на държавите партньори, което крие висок риск от бързо пренасяне на световните икономически тенденции у нас (ИИИ, 2016: 41; Несторов, 2023).

Като малка и силно отворена икономика, член на високоразвита интеграционна общност, България не разполага с твърде много възможности за производството на големи обеми продукти, а оттам – и за постигането на икономии от мащаба в потенциалните конкурентни продукти. За да се избегне маргинализирането на страната от външнотърговска гледна точка – търговия единствено с големия пазар на ЕС със стоки и услуги с ниска добавена стойност, от които всъщност печелят големите производители в развитите държави членки, е необходимо да бъдат проведени внимателно подбрани мерки. С помощта на правилните аналитични инструменти трябва да се определят ограничен брой конкурентоспособни национални производства на завършени стоки и услуги с висока добавена стойност, които да се търгуват както вътре в общността, така и извън нея.

Една от алтернативите, която може да доведе до стабилизиране на добрите позиции във външнотърговския обмен, особено в условията на глобализиращи се пазари и засилена международна конкуренция, е увеличаването на износа и „отварянето“ към нови пазари. Задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения могат да бъдат едновременно ключов фактор за откриване на различни

перспективи пред българската икономика и катализатор за нейното развитие. Във връзка с това България трябва да потърси начини за реализиране на продукцията си не само на европейските, но и на други големи пазари.

За да се пристъпи към осъществяването на такъв подход, трябва да е налице постоянна, консистентна и активна държавна политика – както вътрешна (за насърчаване на тези производства), така и търговска (за налагането на техните продукти на потенциалните чужди пазари). Заедно с това е необходимо и отговорно, ефективно и активно участие на представителите на българската публична администрация и бизнес при обсъждането, разработването и създаването на мерките и инструментите на търговската политика на Европейския съюз, защитаващо националните интереси.

За да се изясни въпросът дали и до каква степен България като малка и отворена икономика се възползва от регионалната интеграция – в случая от участието си в Общата търговска политика на ЕС, е представен следващият казус, в който е анализирана динамиката на българския стокообмен с държави, с които ЕС има сключени споразумения за преференциална търговия.

2. Осъществява ли България ползите от преференциалните търговски договорености на Европейския съюз?[17]

Според теорията на международната икономика споразуменията за преференциална търговия би трябвало да увеличат стокообмена между държавите, които ги сключват. Присъединявайки се към ЕС, България става част от Общата търговска политика на Съюза, както и страна по всичките му търговски договори и преговори,

[17] Публикувано в Маринов (2017).

следователно може да се очаква, че търговията ни с държави, с които ЕС има сключени споразумения за преференциална търговия, ще се увеличи.

Доколко обаче България осъществява ползи от участието си в Общата търговска политика на ЕС? За да се намери отговор на този въпрос, е изследвана динамиката на търговията на България с държави, с които ЕС има сключени споразумения за преференциална търговия. Степента, до която търговската либерализация, предвидена в различните споразумения за преференциална търговия, влияе върху двустранните търговски потоци със съответната държава, може да бъде оценена или чрез номиналното увеличение на стойността и обема на търговия, или чрез сравнение на този ръст с търговията на ЕС като цяло с тези страни. Тук са използвани и двата подхода.

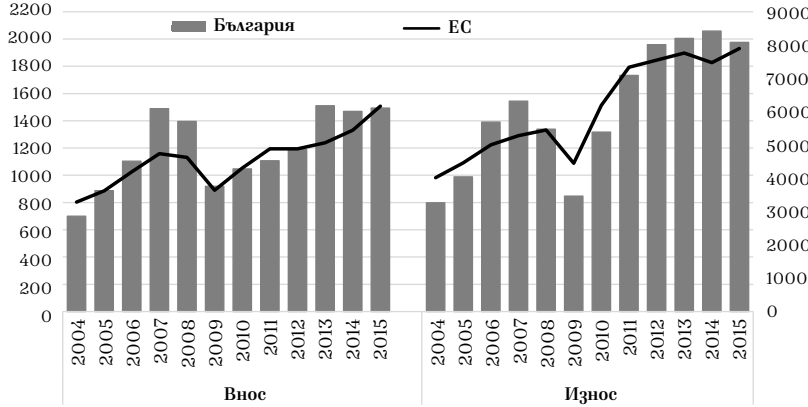
Изборът на изследваните споразумения е направен въз основа на два критерия: дълбочина на търговската либерализация, която те налагат, и това дали са сключени преди или след членството на България в ЕС. В тази връзка са изследвани Споразумението за включване в европейския митнически съюз между ЕС и Турция (1995 г.), Споразуменията за стабилизация и асоциираме с РС Македония (2004 г.) и Албания (2009 г.) и Споразуменията за свободна търговия с Чили (2003 г.) и с Южна Корея (2011 г.).

Турция традиционно заема едно от водещите места в търговията на България. Преди приемането ни в ЕС между двете страни има подписано споразумение за насърчаване на двустранната търговия. С членството в ЕС за България влиза в сила митническото споразумение между ЕС и Турция, което предвижда много по-висока степен на либерализация на търговията, на практика елиминирайки почти всички митнически и нетарифни ограничения в нея. Това би трябвало да доведе до сериозно увеличаване на двустранните търговски потоци,

което поради географската близост на нашата страна до Турция и трайните външноикономически връзки би ускорило търговията помежду им в по-голяма степен, отколкото търговията на Турция с ЕС.

Стойността на търговията на България с Турция нараства с 436 млн. EUR от 2007 до 2016 г. (общо с 27%), когато достига 3,5 млрд. EUR, като увеличението е почти изцяло в износа (Фигура 12). Този ръст обаче е доста по-нисък от повишението при общите търговски потоци на страната. Делът на търговията ни с Турция остава постоянен за целия период по отношение както на вноса (11–14%), така и на износа, при който тя е водещата дестинация извън ЕС (23–25%). Единственото изключение е 2007 г., когато стойностите и по двата показателя са с 2 процентни пункта по-високи, след което отново се връщат в предходните рамки. Нарастването на стойността на търговията с Турция за изследвания период е доста по-малко от общото за ЕС (40 млрд. EUR, 40%). При ЕС увеличението също е по-голямо при износа (26 млрд. EUR), но за разлика от нашата страна там се отчита покачване и при вноса (14 млрд. EUR).

Фигура 12. Динамика на търговията на България и ЕС с Турция (млн. EUR)



Източник: Eurostat, 2018.

Споразуменията за стабилизация и асоциираме заемат специфично място в институционалната архитектура на Общата търговска политика на ЕС, тъй като с тях, освен че се създава зона за свободна търговия между Съюза и съответната страна, се набелязват общи политически и икономически цели и се насърчава регионалното сътрудничество. Подобни споразумения се сключват в контекста на бъдещото разширяване на Съюза и те служат за основа на осъществяването на процеса на присъединяване. Към момента са в сила такива споразумения с РС Македония, Албания, Черна Гора, Босна и Херцеговина, Косово и Сърбия. Анализът на въздействието на споразуменията за стабилизация и асоциираме върху двустранните външнотърговски отношения на България е важен от гледна точка както на географската близост на изброените държави, така и на потенциалните възможности за регионална търговия и сътрудничество при тяхното евентуално бъдещо членство в Единния пазар. Залагането на общи икономически и политически цели в споразуменията пък дава възможност за създаването на трайни търговски и икономически връзки между бизнеса, както и за заемане на стабилни и солидни позиции на тези пазари от страна на българските фирми.

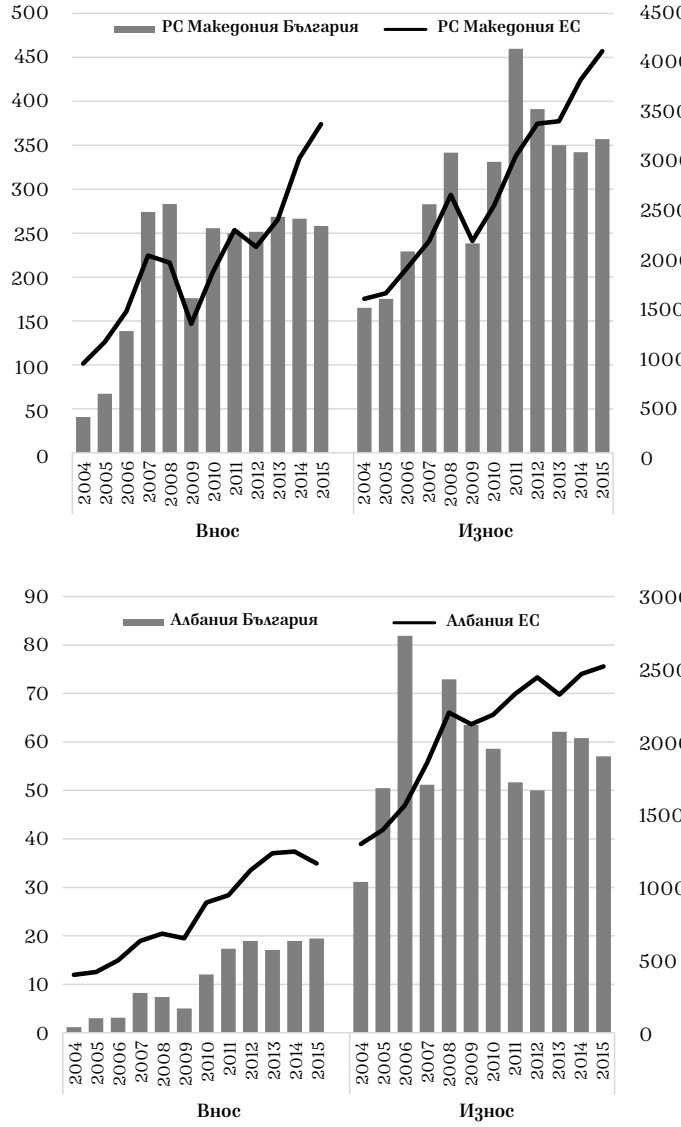
С приемането си в Европейския съюз България става страна по влязлото в сила през 2004 г. Споразумение за стабилизация и асоциираме с *РС Македония*. В периода на членство общата стойност на търговията между двете държави се увеличава минимално – от 559 млн. EUR през 2007 г. до 617 млн. EUR през 2016 г. (Фигура 13). Вносът намалява – от 274 млн. до 259 млн. EUR, като след 2010 г. остава на почти едно и също ниво, а износът се увеличава – от 285 млн. до 358 млн. EUR, но след 2011 г. и при него се наблюдава тенденция към спад. При търговията на

ЕС с РС Македония пък след 2009 г. е налице тенденция към постоянно повишение и на вноса, и на износа, като за периода след 2007 г. стойността на търговските потоци нараства общо с над 40%. Следователно България не само не успява да осъществи ползите от търговската либерализация, предвидена в Споразумението за стабилизация и асоциираме с РС Македония, но всъщност губи търговските си позиции за сметка на другите държави – членки на ЕС, по отношение както на вноса, така и на износа.

Интересно е да се проследи и как се променят търговските отношения с държава, при която Споразумението за стабилизация и асоциираме влиза в сила в рамките на периода на членство на България в ЕС. Такава страна е *Албания*, споразумението с която е в сила от 2009 г. В търговията между двете държави (Фигура 13) се наблюдава сериозно увеличение на вноса на България – от 5 млн. EUR през 2009 г. до близо 20 млн. EUR през 2016 г., но и тук той остава на почти едно и също (ниско) ниво след 2011 г. При износа пък се отчита намаление до 2012 г., рязко покачване през 2013 г. и нов спад до края на периода, като през 2016 г. стойността му е 57 млн. EUR. И за ЕС като цяло стойността на вноса е по-малка от тази на износа, но тук и при двата показателя е налице сериозно нарастване на стойността спрямо 2009 г. – с 80% при вноса и с около 20% при износа. При експорта обаче ръстът е много по-значителен и през 2016 г. стойността му възлиза на 2,5 млрд. EUR.

От представените данни се вижда, че и при търговията с Албания България по-скоро не успява да оползотвори участието си в Общата търговска политика и да използва инструментите ѝ за стимулиране на двустранните търговски отношения, особено в сравнение с ЕС като цяло.

Фигура 13. Динамика на външната търговия на България и ЕС с РС Македония и Албания (млн. EUR)

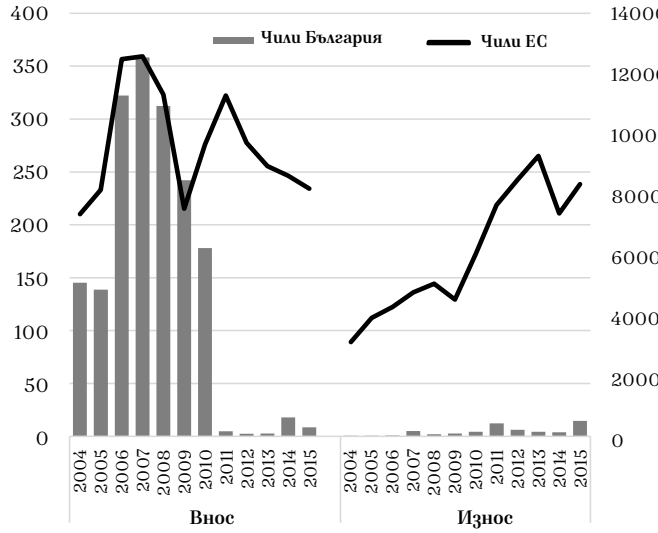


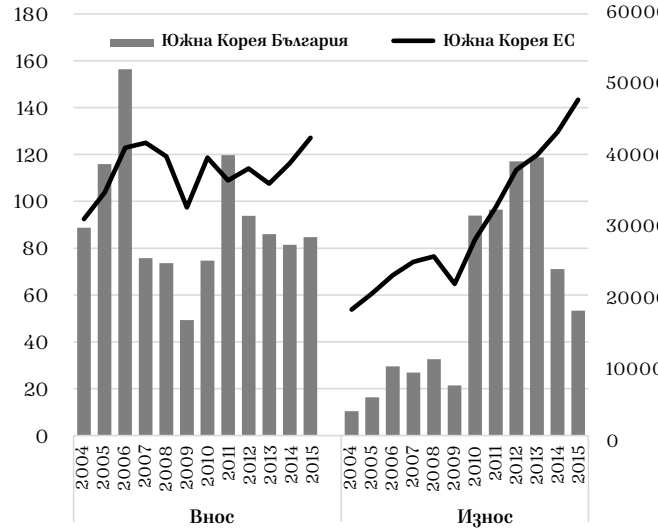
Източник: Eurostat, 2018.

Споразуменията за свободна търговия на ЕС предвиждат реципрочно либерализиране на търговията със съответните държави, както и определени облекчения в други области – инвестиции, услуги, обществени поръчки и т.н. Те могат да се разглеждат като възможност за страните – членки на Съюза, за установяване и укрепване на външнотърговските и на икономическите връзки с държави, имащи потенциал за реализиране на продукти с определени сравнителни предимства, които не могат да бъдат ефективно търгувани в рамките на Единния пазар на ЕС. Същевременно премахването на търговските бариери и облекчените условия за търговия позволяват да бъдат диверсифицирани външнотърговските партньори и извън ЕС, без да се налага съществено повишаване на разходите. Към момента ЕС има сключени такива споразумения с Мексико, Чили, Република Южна Африка и Република Южна Корея, в процес на ратификация са споразуменията с Виетнам, Перу и Колумбия, водят се преговори с Индонезия, Сингапур, Япония, Индия, Мароко, Тунис и др.

С приемането си в ЕС България става страна по влязлото в сила през 2003 г. Споразумение за свободна търговия с *Чили*. За съжаление страната ни не само не повишава, но фактически значително намалява търговските отношения с Чили в рамките на периода на членство в ЕС – през 2016 г. стойността на търговията е почти нулева (23 млн. EUR) за разлика от 2007 г., когато България осъществява внос от Чили в размер от близо 360 млн. EUR (Фигура 14). По-сериозният проблем е, че за разлика от ЕС страната ни не успява да увеличи износа си за Чили, което е същността на предоставените от Споразумението за свободна търговия потенциални възможности – докато при ЕС е налице постоянно нарастване на експорта (близо 2 пъти след 2007 г., достигащ до 8,3 млрд. EUR през 2016 г.), при България той остава незначителен (едва 14 млн. EUR през 2016 г.).

Фигура 14. Динамика на външната търговия на България и ЕС с Чили и Южна Корея (млн. EUR)





Източник: Eurostat, 2018.

Още по-интересен е въпросът дали България успява ефективно да използва позицията си на член на ЕС при преговорите за сключване на нови търговски договорености в рамките на Общата търговска политика, за да защити националните си търговски интереси. Пример за такова съглашение е сключеното през 2011 г. Споразумение за свободна търговия с *Република Южна Корея*. От данните за стокообмена на България и на ЕС с Южна Корея за периода преди и след влизане в сила на Споразумението за свободна търговия ясно се вижда, че страната ни не съумява да извлече ползите от търговската либерализация, заложени в споразумението (Фигура 14) – след 2011 г. търговията и особено износът на ЕС се увеличават постоянно и значително (респ. с 30 и 47% спрямо 2011 г., достигайки съответно 90 млрд. и 48 млрд. EUR през 2016 г.), докато в България те намаляват постоянно – вносът с 35 млн. EUR, а износът почти двойно (с 45 млн. EUR). Тези разнопосочни тенденции в търговските отношения (и особено в износа) при ЕС и България означават, че страната ни не само не успява да осъществи ползите от търговската либерализация, но и всъщност губи търговските си позиции за сметка на другите държави – членки на ЕС.

От анализираните в представения казус данни става ясно, че България не съумява да реализира потенциала, който споразуменията в рамките на Общата търговска политика на Европейския съюз предоставят. Не се наблюдават сериозни промени в динамиката на търговията – нито в резултат от присъединяването ни по отношение на държави, с които в този момент ЕС има сключени споразумения за преференциална търговия, нито вследствие на сключването на нови споразумения от страна на Съюза в периода на членството ни. Като негативен може да бъде оценен и фактът, че макар тенденциите в търговските потоци на България

и на ЕС да са сходни при държавите, с които споразуменията за преференциална търговия са сключени, преди страната ни да стане член на ЕС, при тези, с които са постигнати споразумения в рамките на членството, изоставаме в ръста на търговията, характерен за Европейския съюз, а в някои случаи в България дори се отчита спад, когато в ЕС има нарастване.

Увеличаването на износа и „отварянето“ към новите пазари е възможно решение за идентифицираните проблеми, което да доведе до стабилизиране на добрите позиции във външнотърговския обмен, особено в условията на глобализиращи се пазари и засилена международна конкуренция. Задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения може да се превърне в ключов фактор за разкриване на различни перспективи пред българската икономика и в катализатор за нейното развитие. В тази връзка България трябва да потърси възможности за реализиране на продукцията си не само на европейските, но и на други големи пазари. Необходимо е да бъдат предприети активни мерки за информиране на българския бизнес и за подкрепата му, за да могат съществуващите в рамките на Общата търговска политика на ЕС възможности да бъдат максимално оползотворени от българските фирми. Предприемането на такива действия от страна на държавата е още по-наложително и от гледна точка на новата вълна от търговски споразумения, които Европейският съюз договаря – Споразуменията за свободна търговия със страните – членки на АСЕАН, Споразуменията за икономическо партньорство със страните от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн, CETA, TTIP и др.

ИНТЕГРАЦИЯТА КАТО ИНСТРУМЕНТ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА

„...в развиващия се глобален икономически разказ...“

Икономическата интеграция е не само резултат от търговските процеси, но и инструмент за тяхното управление. В тази глава са разгледани следните въпроси:

- Как икономическата интеграция може да бъде използвана като инструмент на външнотърговската политика?
- Какви са стратегиите, които държавите могат да прилагат за максимизиране на ползите от интеграцията?

Участието и ангажираността в интеграционните процеси стават особено важни за по-малките, отворени и по-слабо развити икономики. Все повече включването (и ангажираността) в интеграционните процеси се възприема като нов инструмент на активна външнотърговска политика, който да отговори на структурните промени в световната търговия.

За малките, по-слабо развити и/или силно отворени икономики (каквато е и България) интеграцията служи като многостранен инструмент на външната търговска политика. Това им позволява да намалят уязвимостта към външни шокове, да повишат конкурентоспособността, да запазят добавената стойност и да укрепят регионалната устойчивост. По-малките икономики признават, че участието в интеграционните процеси може да бъде стратегическо средство за защита на техните интереси и за напредване на икономиките им в един все по-взаимосвързан свят. Това включва:

1. *Интеграция за вътрешнообщностно заместване на вноса.* Малките и отворени икономики често са изправени пред предизвикателства, свързани със зависимостта им от международните пазари (Easterly and Kraay,

2000). Тези страни са податливи на външни сътресения и на глобални икономически колебания. Чрез активно участие в интеграционните процеси те се стремят да намалят зависимостта си от външните пазари и от чуждите стоки. Като инструмент за насърчаване на вътрешнообщностното заместване на вноса интеграцията позволява на тези нации да заменят част от външната си търговия с вътрешна търговия между страните членки. Това може да смекчи тяхната уязвимост, свързана с глобалните пазарни колебания.

2. *Стимулиране на регионалната и на националната конкурентоспособност.* Участието в интеграционните процеси предоставя възможност за стимулиране на регионалната и съответно на националната конкурентоспособност (Kitson et al., 2004). Когато по-малките и по-слабо развити икономики се ангажират със своите съседи в регионална интеграция, те могат съвместно да инвестират в развитие на инфраструктурата, в трансфер на технологии, в човешки капитал и т.н. – сътрудничество, което би довело до повишена ефективност, производителност и конкурентоспособност в по-широк мащаб. Така, участвайки в интеграционни споразумения, които насърчават сътрудничеството и споделянето на ресурси между страните членки, тези икономики биха подобрили положението си в глобален план.

3. *Запазване на „домашната“ добавена стойност.* Интеграцията играе роля и за запазването на „вътрешната“ добавена стойност (Banga, 2014). В по-малките и по-слабо развити страни често има опасения, че значителна част от стойността, генерирана от производството и търговията в тях, изтича към по-големите, по-развити икономики. Като участват

активно в интеграцията, такива държави могат да работят за запазване на по-значителен дял от тази стойност в региона. Това е особено важно в индустриите, където по-малките икономики притежават уникални възможности или ресурси.

4. *Подпомагане на регионалните интеграционни процеси.* Процесите на регионална интеграция се активизират в различни части на света. По-малките и по-слабо развити икономики осъзнават, че могат да използват регионалната интеграция като средство за подобряване на позицията си в глобалната икономика (Briguglio, 1995). Чрез регионално сътрудничество те могат да преговарят с по-големи и мощни търговски партньори от по-изгодна позиция. Това им позволява да защитят по-добре своите интереси и да гарантират, че специфичните им икономически предимства се признават и използват.
5. *Насърчаване на регионалната икономическа устойчивост.* Предвид глобалната икономическа несигурност, регионалната икономическа устойчивост е от изключително голямо значение, особено за малките, отворени и по-слабо развити страни (Geithner, 2007). Изграждайки по-силни регионални икономически мрежи, те могат да създадат буфер срещу външни шокове. Чрез интеграция тези държави получават възможност да работят заедно за разработване на планове за действие при извънредни ситуации, за подобряване на управлението на кризи и за колективно справяне с предизвикателства като икономически спадове или прекъсвания в глобалните вериги на доставки.
6. *Преодоляване на глобалните търговски бариери.* Засиленото участие в процесите на регионална интеграция е отговор на предизвикателствата и бариерите, поставени от по-големите и силни играчи на сцена-

та на глобалната търговия (Baldwin, 2006). За да се справят с предизвикателствата, произтичащи от сложността на глобалните търговски правила и разпоредби, по-малките икономики могат да съгласуват съответните правила и норми със съседните страни в регионални споразумения и така да преодолеят някои от пречките, свързани с глобалната търговия. По такъв начин тези икономики могат да използват регионалната интеграция като средство за създаване на нови търговски възможности и за премахване на глобалните търговски бариери.

Въпреки че интеграцията насърчава регионалното сътрудничество и икономическата сила, тя повдига също и въпроси относно възможността за възникването на регионален протекционизъм на глобално ниво. По-малките икономики могат да използват възможностите, които създава участието в регионални интеграционни процеси, за да прокарват своите интереси, потенциално за сметка на глобалната либерализация на търговията.

Въз основа на представеното в последните няколко глави изследване, засягащо проблемите на интеграцията в по-малките, отворени и по-слабо развити икономики, могат да се направят следните по-важни заключения:

- Очевидно е, че *мотивацията, стояща зад икономическата интеграция на развиващите се, малките и отворените страни, не може да бъде обяснена само с помощта на статичните и динамичните ефекти* – някои фактори от тях са по-силни, а други, обратното – по-слаби.
- Ето защо, за да се оценят ползите от интеграцията на развиващите се, малките и отворените икономики, *трябва да се вземе предвид тяхната специфика*, например стадий на икономическото развитие, структура на икономиките, характеристики на производството и на търговската политика и др.

- В светлината на всички тези противоречиви въпроси *справедливото разпределение на ползите от интеграцията представлява значително предизвикателство,* което води до различна мотивация за участие в интеграционните процеси.
- Нещо повече, *различията възникват в зависимост от това дали участващите страни споделят сходни характеристики* като размера на икономиките им, тяхната степен на отвореност и нивото им на икономическо развитие – малки или големи, отворени или затворени, развити или развиващи се.
- Следователно това разминаване води до *различни подходи към интеграцията, до различни темпове на нейното развитие и до различни резултати от нея.*
- Всичко това, заедно със засилването и разпространението на процесите на регионална интеграция, наблюдавани през последните десетилетия, дава основание за заключението, че *в съвременната световна икономика икономическата интеграция се разглежда и реално се използва като средство за прилагане на нов тип бариери пред свободна търговия – регионален протекционизъм на глобално ниво.*

КЪМ НОВО РАЗБИРАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ

„...в свят на динамични и взаимозависими икономики.“

Съвременната икономическа динамика изисква ново осмисляне на интеграционните процеси. В тази глава са разгледани следните въпроси:

- Как се променя концепцията за икономическа интеграция в контекста на глобалните трансформации?
- Какви нови тенденции и предизвикателства изискват преосмисляне на традиционните теории за интеграция?

Анализът на развиващата се глобална икономика и на теорията за икономическата интеграция води до прозрения, които подтикват към преразглеждане на практиката на интеграционните процеси и техните последици за възприемането на интеграцията. В светлината на тези прозрения тук правя някои предложения за подобряване и за разширяване на теорията на интеграцията.[18]

Основна теза в международната икономика е, че свободната търговия на конкурентни пазари осигурява ефективност на производството и на потреблението в целия свят и във всяка страна поотделно. Създаването на споразумения за преференциална търговия, мотивирано от идеите на статичния анализ, първоначално е смятано за промяна в посока към свободна търговия и е възприемано като средство за увеличаване на реалните доходи. Оказва се обаче, че това не е вярно – този анализ не дава прости отговори и не извежда ясни принципи, поради което вниманието трябва да се насочи към динамичния анализ на икономическата интеграция (Balassa, 1961).

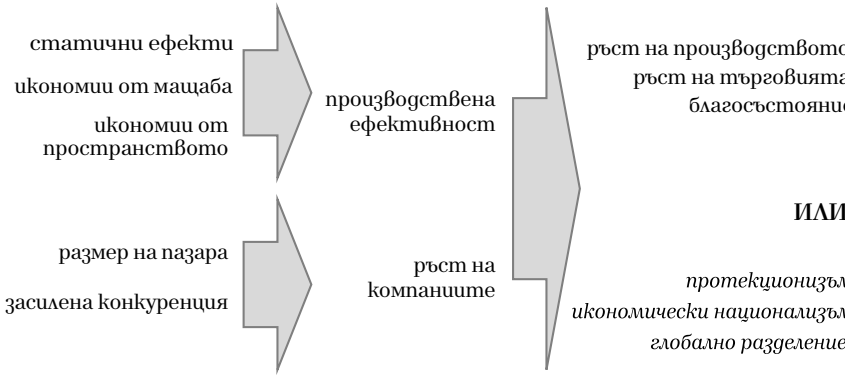
Както беше посочено в предходното изложение, динамичният анализ на ефектите от икономическата интеграция произлиза от характеристиките на днешната свободна ико-

[18] Част от предложените промени са публикувани в Маринов (2023).

номика. Поради своята дълбочина динамичните ефекти на икономическата интеграция имат по-голямо влияние върху икономическите процеси, отколкото статичните. Динамичните ефекти най-общо включват икономии от мащаба, икономии от пространството, увеличаване на размера на пазара (market size) и засилване на конкурентния натиск.

На теория тези ефекти би трябвало да водят до по-голямо и по-ефективно производство, до увеличаване на потоците на търговията, а оттам, в контекста на неокласическия модел на търговия – и до увеличаване на благосъстоянието. Дали обаче те не стават причина за нов вид регионален протекционизъм, икономически национализъм и засилване на глобалното разделение (вж. Фигура 15)?

Фигура 15. Ефекти от интеграцията



Източник: Съставена от автора.

От направения анализ на структурните промени в световното стопанство през призмата на теорията за икономическата интеграция става ясно, че икономическата теория не може да предложи отговор на множество важни въпроси и да даде обяснения на случващото се в глобален план. Това налага преразглеждане на теорията на интеграцията, включващо както ново разбиране за типологизацията на интеграционните процеси и на реалната практика, така и оценка на разпределението на ползите от участие-

то в интеграционните процеси, особено по отношение на малки, отворени и развиващи се икономики.

1. Концептуална типология

За да се разберат различните подходи и резултати от различните интеграционни общности по света, на базата на отделните форми на икономическа интеграция, обсъдени в предходните части, може да се изведе по-концептуална типология (вж. Таблица 10).[19] Въз основа на политиките и на свободите, които включват различните форми на икономическа интеграция, могат да се разграничат:

1. *Вътрешна статична интеграция* (включваща свобода на движение в общността). Тази категория обхваща премахването на бариерите пред търговията и пред икономическата дейност между страните членки, което води до по-голяма вътрешна икономическа интеграция.
2. *Външна статична интеграция* (обхващаща общи външни бариери). Тази категория се отнася до общи външни бариери, налагани колективно от участващите държави на страните, които не са членки. Такива бариери, например тарифи и търговски разпоредби, създават различна търговска среда за интегрираната общност.
3. *Динамична интеграция* (включваща общи икономически и други политики), която надхвърля търговията, за да обхване по-широко икономическо и политическо сътрудничество между страните членки. Тя има за цел да създаде по-обединен икономически и политически субект със споделени политики и институции.

[19] В по-ограничен вид тази типология е предложена за пръв път в Маринов (2016).

Таблица 10. Типология на споразуменията за икономическа интеграция

		Споразумение за преференциална търговия	Зона за свободна търговия	Митнически съюз	Общ пазар	Икономически съюз	Икономически и паричен съюз	Пълна икономическа интеграция	Политически съюз
Вътрешна статична интеграция	Стоки (мита)								
	Стоки (нетарифни огр.)								
	Услуги								
	Капитали								
	Работна ръка								
Външна статична интеграция	Стоки (мита)								
	Стоки (нетарифни огр.)								
	Услуги								
	Капитали								
	Работна ръка								
Динамична интеграция	Митническа тарифа								
	Парична политика								
	Икономически политики								
	Политики, свързани с националния суверенитет								

Легенда:	*пълно*	*частично*	*липсва*

Източник: Съставена от автора.

Ако тази концептуална типология се приложи към изведените в теорията на икономическата интеграция етапи или видове споразумения, може да се обобщи, че вътрешната статична интеграция се отнася до зоните за свободна търговия и митническите съюзи, външната статична интеграция е присъща на общия пазар и на икономическите

съюзи, докато икономическите и паричните съюзи, пълната икономическа интеграция и политическият съюз покриват характерните за динамичната интеграция параметри.

Разработването на такава концептуална типология на споразуменията за икономическа интеграция може да помогне и на политиците, и на учените да разберат по-добре различните подходи към интеграцията. Тя подчертава различните нива на икономическо сътрудничество, хармонизиране на политиката и институционално развитие, като предлага рамка за оценка на дълбочината и на обхвата на интеграцията между нациите.

Тази разширена типология е от съществено значение за анализиране и за сравняване на различни интеграционни споразумения, за идентифициране на техните специфични характеристики и за оценка на потенциалните последици за участващите страни. Тя подчертава също и развиващия се характер на интеграцията, при която страните могат да напредват от едно ниво на друго, отразявайки динамичния характер на международните икономически отношения.

2. Преход към триизмерна оценка

В отговор на многостранното въздействие на интеграционните процеси (и като статични, и като динамични ефекти), особено разпределението на ползите и мотивацията за участие, предлагам да се премине от двуизмерна към триизмерна рамка за оценка на интеграционните процеси (вж. Фигура 16).

Тази разширена оценка обхваща множество фактори, влияещи както върху участието, така и върху резултатите и ползите от участието в споразумения за интеграция за различни видове държави, които могат да се обобщят в следните три категории:

1. *Генезис:* изследване на произхода и на контекста на интеграционните процеси. Тук фокусът е върху разби-

рането как и защо е възникнал процесът на интеграция. Факторите, които трябва да се вземат предвид, включват историческата, политическата и икономическата среда, както и мотивацията на участващите страни. Това измерение дава възможност за задълбочен анализ на историческите и на геополитическите фактори, влияещи върху интеграцията.

2. *Мотивация:* оценка на стимулите за участие, на очакваните ползи и на механизмите за тяхното разпределение. Тази група фактори отчита икономическите и стратегическите интереси на нациите, както и техните очаквания относно ползите от интеграцията. Това измерение позволява да се разбере по-ясно дали чрез интеграцията страните се стремят да увеличат търговията, да подобрят икономическото развитие, да получат геополитически предимства, или да постигнат други специфични цели.
3. *Развитие и резултати:* анализиране на еволюцията и на резултатите от интеграцията. Това е най-широката и всеобхватна категория – тя се отнася до целия жизнен цикъл на интеграционния процес и помага да се изследват развитието на интеграцията във времето, прилаганите политики и механизми и постигнатите резултати. Разглеждайки критично конкретните въздействия на интеграцията върху икономическите, социалните и политическите аспекти, това измерение дава възможност да се оцени степента, до която целите на интеграцията са постигнати.

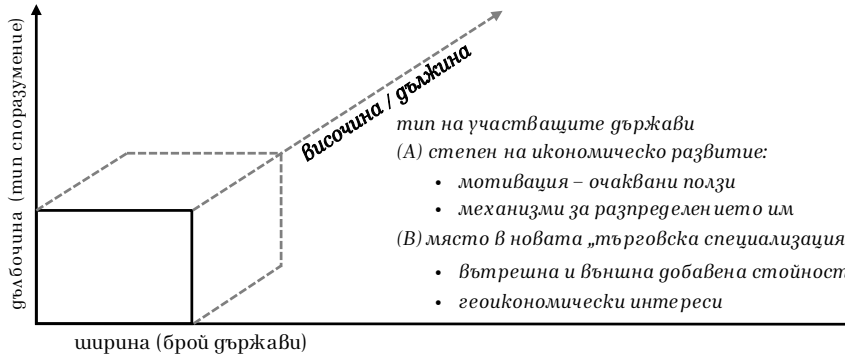
Въз основа на тези три групи допълнителни условия и фактори предлагам при анализ на конкретен интеграционен процес освен броя на страните (ширина) и формата на интеграция (дълбочина) *да бъде въведено и трето измерение (височина)*, което отчита:

1) вида на участващите страни, особено по отношение на размера на техните икономики и степента на икономи-

ческо развитие, което позволява да се оцени мотивацията им за участие, очакваните ползи и механизмите за тяхното разпределение, и

2) мястото на участниците в новата „търговска специализация“ по отношение на вътрешната и на външната добавена стойност на производството и на търговията и възможността им да преследват и да защитават своите национални или регионални геоикономически интереси.

Фигура 16. От две към три измерения при оценката на интеграционните процеси



Източник: Съставена от автора.

Използването на триизмерната оценка позволява по-нюансиран и цялостен анализ на процесите на икономическа интеграция. При прилагането на такъв подход се отчита, че интеграцията не е двуизмерен феномен и че различни фактори – от историческия контекст до развитието на политиката и резултатите, влияят върху успеха и върху ефективността на споразуменията за интеграция. Всяко от трите измерения допринася за по-задълбочено вникване в същината на интеграционните процеси. Чрез изследване на техния генезис, мотивация и развитие могат да се идентифицират двигателите на интеграцията, да се прецени дали планираните цели са били постигнати и да се разбере развиващият се характер на този вид споразумения. Триизмерната оценка улеснява също и сравнителния анализ на

различни интеграционни процеси. Вземайки предвид измеренията на генезиса, мотивацията и развитието, могат да се съпоставят споразуменията между региони и периоди от време и така да се получи по-пълна представа за разнообразието от интеграционни модели.

Такава цялостна рамка за оценка е полезна за политиците, учените и анализаторите, имащи желание да достигнат до същността на начина, по който възникват и се развиват процесите на икономическа интеграция в глобален контекст.

3. Методология за приложение на триизмерната оценка

Тук представям някои предложения за възможните инструменти, с които да бъде оценено новото измерение на икономическата интеграция. На базата на предложените в предишната част допълнителни условия и фактори в методологията за оценка на икономическата интеграция може да бъде добавено трето измерение, което отчита вида на участващите страни и тяхната позиция в новата търговска специализация.

В обобщен вид методологията включва:

- Оценка на вида на участващите страни:
    - анализ на размера на икономиките на участващите страни и тяхната степен на икономическо развитие, за да се разбере мотивацията им за участие в интеграционния процес;
    - оценка на очакваните ползи от интеграцията за всяка участваща страна, включително икономически растеж, повишена конкурентоспособност и разпределение на ползите;
    - анализ на геоикономическите интереси на участващите страни и на тяхната способност да ги преследват и да ги отстояват в контекста на интеграцията.

- Оценка на позициите в новата търговска специализация:
  - изследване на вътрешната и на външната добавена стойност на производството и на търговията на участващите страни, за да се определи тяхната роля в новата търговска специализация;
  - проучване на възможностите на участващите страни да реализират и да защитават собствените си национални или регионални геоикономически интереси в рамките на интеграционния процес;
  - оценка на потенциалните рискове и предизвикателства, свързани с новата търговска специализация, включително излагането на неравноправна търговска конкуренция и загубата на контрол върху ключови сектори от икономиката.

Много подобни методики, които изглеждат теоретично издържани, всъщност стават неприложими или трудно приложими поради дефицит на информация и поради това, че не са обмислени предварително възможностите за набиране на данни и методите за обработка и анализ. В тази връзка в следващата част най-напред по-подробно са представени някои предложения за конкретни инструменти и индикатори за анализ и за оценка на отделните елементи, а в края ѝ (вж. Таблица 11) са очертани основните инструменти и източници на данни за използването на предложената методология.

3.1. Оценка на вида на участващите държави

Анализ на размера на икономиките

Икономическият анализ включва оценка на размера на икономиките на участващите страни и на тяхното икономическо развитие. Този анализ е от съществено значение, тъй като размерът на икономиката и нейната развитост са ключови фактори, които влияят върху подбудите и причините за участие в интеграционния процес.

По-големите икономики обикновено имат по-значително въздействие върху решенията в интеграционния процес, поради което е по-вероятно да проявят желание да участват в такива инициативи. Те могат да търсят интеграция, за да засилят своето влияние в региона и да постигнат геополитически цели. Освен това икономически развитите страни в много случаи се насочват към интеграция, за да разширят пазарите си и да се възползват от по-големите възможности за търговия и за инвестиции. По-малките икономики пък може да се стремят към интеграция с цел увеличаване на конкурентоспособността си чрез достъп до по-големи пазари и до по-неограничени възможности за инвестиции.

Това е само малка част от примерите, които показват, че икономическият анализ играе много важна роля в разбирането на динамиката на интеграционните процеси и в определянето на мотивациите на участващите страни.

Анализът на размера на икономиките на участващите страни и тяхната степен на икономическо развитие, за да се разбере тяхната мотивация за участие в интеграционния процес, може да включва:

- *Брутен вътрешен продукт.* БВП е стандартен индикатор за размера на икономиката и може да се използва за сравняване на икономическото производство на различни държави. Той е показателен за цялостната икономическа дейност в дадена страна.
- *БВП на човек от населението.* Този показател помага да се оценят равнището на икономическо развитие и жизненият стандарт в дадена страна.
- *Съотношение на търговията към БВП* (Trade-to-GDP ratio). Този индикатор измерва отвореността на дадена икономика, като сравнява стойността на търговията ѝ (износ плюс внос) с нейния БВП. По-високият коефициент показва по-голяма интеграция в световната икономика.

- *Индекс на човешко развитие* (HDI). HDI съчетава индикатори за продължителността на живота, образованието и доходите, за да предостави по-широка оценка на икономическото развитие, отколкото само БВП. Той дава представа за цялостното благосъстояние на населението.
- *Индекс на глобална конкурентоспособност* (GCI). Разработеният от Световния икономически форум GCI измерва конкурентоспособността на държавите въз основа на фактори като инфраструктура, макроикономическа стабилност, здравеопазване, образование и технологична готовност. Той може да помогне да се оцени способността на дадена страна да участва ефективно в регионалната интеграция.
- *Проучване на бази данни за търговски споразумения.* Систематичното и сравнително проучване на бази данни, съдържащи информация за съществуващите търговски споразумения и техните разпоредби, може да послужи като илюстрация за усилията на дадена страна в интеграционния процес и за степента на ангажираност с регионалните икономически блокове.
- *Съпоставяне на политически документи и изявления.* Анализът на официални правителствени документи, изявления и политики, свързани с търговията и с икономическото развитие, може да даде качествена представа за мотивите и за целите на дадена държава по отношение на икономическата интеграция.
- *Гравитационни модели.* Тези модели оценяват двустранните търговски потоци между държавите въз основа на техния икономически размер (измерен чрез БВП), разстоянието и други съответни фактори. Гравитационните модели могат да помогнат за прогнозиране на потенциалното въздействие на споразуменията за икономическа интеграция върху моделите на търговия.

Оценка на очакваните ползи от интеграцията за всяка участваща страна

Когато се прави анализ на очакваните ползи от икономическата интеграция, е важно да се вземат предвид няколко ключови фактора:

1. Икономическата интеграция може да стимулира икономическия растеж чрез разширяване на пазарите, насърчаване на специализацията и повишаване на ефективността чрез икономии от мащаба и обхвата. Анализаторите могат да оценят потенциалното въздействие на интеграцията върху темповете на растеж на БВП, нивата на инвестициите и подобренията в производителността. Показатели за икономическия растеж:

- *Темп на растеж на БВП* – оценка на промените в темпа на растеж на БВП преди и след интеграцията, за да се установи въздействието ѝ върху общия икономически растеж.
- *Равнище на инвестициите* – проследяване на промените в нивата на инвестициите, включително вътрешните и чуждестранните, за да се измери степента на притока и отлива на капитали.
- *Показатели за производителност* – изследване на производителността в стратегически важни сектори, за да се определи дали интеграцията е довела до повишаване на ефективността и до увеличаване на производството на единица вложен ресурс.

2. Интеграцията може да повиши конкурентоспособността на участващите държави, като осигури достъп до по-големи пазари, улесни трансфера на технологии и насърчи иновациите. Оценката на промените в експортната конкурентоспособност, в динамиката на пазарния дял и в представянето на отделните сектори може да даде представа за потенциалните кон-

курентни предимства, придобити чрез интеграцията. Показатели за повишена конкурентоспособност:

- *Индекс на експортната конкурентоспособност* – оценяване на промените в конкурентоспособността на износа с помощта на синтетични показатели като индекс на разкритите сравнителни предимства (Revealed Comparative Advantage) или индекс на експортната ефективност (Export Performance Index).
- *Динамика на пазарния дял* – наблюдение на промените в пазарните дялове на участващите държави в ключови отрасли, за да се оцени тяхната конкурентоспособност на интегрираните пазари.
- *Показатели за иновации* – измерване на показателите за иновации, например разходи за научноизследователска и развойна дейност (НИРД) или брой подадени патенти, за да се оцени нивото на технологичен трансфер и на иновации, стимулирани от интеграцията.

3. Икономическата интеграция може да доведе до промени в разпределението на доходите в държавите, което да засегне по различен начин отделните сегменти на обществото. Могат да бъдат проучени алокативните ефекти на интеграционните политики върху фактори като заплати, нива на заетост и неравенство в доходите, за да се оценят последиците от тях за социалното благосъстояние и за справедливостта. Показатели за разпределение на доходите:

- *Коефициент на Джини* – оценяване на промените в неравенството на доходите с помощта на коефициента на Джини или на други показатели за разпределение на доходите, за да се разберат алокативните ефекти от интеграцията.
- *Темпове на нарастване на заплатите* – проследяване на промените в темповете на нарастване на заплатите в различните подоходни групи, за да се устано-

вят евентуални различия в разпределението на доходите в резултат от интеграцията.

4. Оценката на очакваните промени в търговските и в инвестиционните потоци вследствие на интеграционните споразумения е от решаващо значение. Това обхваща анализ на потенциалните увеличения на обема на търговията, промени в моделите на търговия и в моделите на инвестиции, включително притока и отлива на преки чуждестранни инвестиции. Показатели за търговски и инвестиционни потоци:

- *Търговски баланс* – проучване на промените в търговските баланси, за да се определи дали интеграцията е довела до търговски излишъци или дефицити за участващите страни.
- *Потоци на преки чуждестранни инвестиции* – анализ на тенденциите в притока на ПЧИ, за да се разбере въздействието на интеграцията върху инвестиционните модели и върху капиталовите потоци.
- *Обем на вноса и на износа* – проследяване на промените в обема на вноса и на износа, за да се оцени размерът на търговските потоци преди и след интеграцията.

5. Различните сектори на икономиката могат да изпитат различни ефекти от икономическата интеграция. Анализът на специфичните за отделните сектори въздействия, например промени в селскостопанските субсидии, в тарифите за промишлени стоки или либерализация на търговията с услуги, може да осигури по-нюансирано разбиране на очакваните ползи за различните отрасли. Показатели за секторно въздействие:

- *Секторни темпове на растеж* – оценяване на специфичните за сектора темпове на растеж, за да се определят отраслите, които са се възползвали в най-голяма степен от интеграцията.

- *Ефект от намаляването на митата* – оценка на въздействието на намаляването на митата върху различните сектори чрез анализ на промените в цените и в обемите на вноса и на износа.
- *Равнища на заетост* – наблюдение на промените в нивата на заетост в различните сектори, за да се оцени отражението на интеграцията върху заетостта в отделните отрасли.

6. Икономическата интеграция може да повлияе върху динамиката на регионалното развитие, като концентрира икономическата дейност в определени райони или насърчава балансираното развитие на регионите. Оценката на регионалното разпределение на ползите и на разходите, на проектите за развитие на инфраструктурата и на инициативите за регионална политика може да хвърли светлина върху потенциалните регионални въздействия на интеграцията. Показатели за регионално развитие:

- *Равнища на растеж на регионалния БВП* – сравнение на регионалните темпове на растеж на БВП, за да се оцени въздействието на интеграцията върху динамиката на регионалното развитие.
- *Инвестиции в инфраструктура* – проследяване на инвестициите в инфраструктурни проекти в различни региони, за да се оцени ролята на интеграцията за насърчаване на регионалното развитие.
- *Регионални различия* – анализ на регионалните различия в доходите, заетостта и инфраструктурата, за да се определят регионите, които са се възползвали в по-малка степен от интеграцията и може да се нуждаят от целенасочени политики за развитие.

Тези показатели могат да бъдат анализирани с помощта на различни статистически и иконометрични техники, включително регресионен анализ, моделиране на вход-

но-изходните потоци, изчислимо общо равновесие (CGE) и др. Освен това качествените методи, например проучвания на конкретни случаи и интервюта със заинтересовани страни, могат да осигурят ценна информация за сложната динамика на икономическата интеграция и за нейното въздействие върху различните държави и сектори.

Анализ на геоикономическите интереси

Анализът на геоикономическите интереси на участващите страни включва проучване на техните икономически цели, стратегически приоритети и степента, в която те могат да преследват и да защитават тези интереси в рамките на икономическата интеграция, и по-конкретно:

1. *Стратегически отрасли и ресурси*:

- Определяне на ключови отрасли и стратегически ресурси, които са от решаващо значение за икономическото развитие и за сигурността на участващите държави.
- Оценка на ролята на икономическата интеграция за улесняване на достъпа до тези отрасли и ресурси, както и на потенциалните рискове от прекомерна зависимост от вноса от други държави членки.

2. *Достъп до пазара и търговски отношения*:

- Оценка на значението на достъпа до конкретни пазари за износа и за вноса на участващите държави.
- Анализ на въздействието на интеграцията върху търговските отношения, включително промените в пазарния дял, конкурентоспособността и условията на търговия за ключови отрасли.

3. *Възможности за инвестиции и капиталови потоци*:

- Оценка на привлекателността на участващите държави като инвестиционни дестинации и на способността им да привличат преки чуждестранни инвестиции в стратегически сектори.

- Проучване на въздействието на икономическата интеграция върху капиталовите потоци, включително инвестициите в инфраструктура, трансфера на технологии и развитието на регионални вериги за създаване на стойност.

4. *Развитие на инфраструктурата и свързаност*:

- Анализ на ролята на икономическата интеграция за насърчаване на развитието на инфраструктурата и за подобряване на свързаността между участващите държави.
- Оценка на потенциалните ползи от подобрената инфраструктура за улесняване на търговията, инвестициите и икономическия растеж, както и на последиците от нея за динамиката на регионалното развитие.

5. *Динамика на влиянието и на силите в региона*:

- Проучване на по-широкия геополитически контекст и на последиците от икономическата интеграция за динамиката на силата и на влиянието в региона.
- Оценка на способността на участващите държави да използват интеграцията за постигане на собствените си геополитически цели и за засилване на стратегическата си позиция в региона.

6. *Устойчивост и проблеми на околната среда:*

- Оценка на въздействието на икономическата интеграция върху природните ресурси, върху екосистемите и върху екологичните разпоредби.
- Оценка на степента, в която участващите държави могат да преследват целите на устойчивото развитие и да се справят с екологичните предизвикателства в рамките на интеграцията.

Анализът на геоикономическите интереси включва цялостна оценка на икономическите, стратегическите и геополитическите съображения, които определят поведе-

нието на участващите държави в контекста на икономическата интеграция. Този анализ помага да се идентифицират възможни области на сътрудничество, както и на разминаване и потенциални конфликти на интереси. Методите за изследване тук са по-скоро качествени и зависят от субективни оценки. Конкретни инструменти, които могат да бъдат използвани, са:

- *Индекс на интензивността на търговията* – измерва степента на търговска интеграция между страните чрез сравняване на дела на двустранната търговия в общата търговия за всяка двойка държави.
- *Индекс на зависимостта от стратегически ресурси* – оценява степента на зависимост на участващите държави от критични ресурси, например енергия, минерали или селскостопански продукти, и тяхната уязвимост от прекъсвания на доставките или от колебания в цените.
- *Оценка на съгласуваността на политиките* – този качествен инструмент изследва съответствието на националните политики и стратегии с целите на икономическата интеграция, включително търговските политики, мерките за насърчаване на инвестициите и инициативите за регионално сътрудничество.
- *Картографиране и анализ на заинтересованите страни* – този качествен подход идентифицира основните заинтересовани страни, участващи в процесите на икономическа интеграция, включително правителства, предприятия, организации на гражданското общество и международни институции, и анализира техните интереси, цели и влияние.
- *Анализ и моделиране на сценарии* – този инструмент включва разработване на алтернативни сценарии за проучване на потенциалните бъдещи траектории на

икономическата интеграция и оценка на тяхното въздействие върху геоикономическите интереси на участващите държави при различни допускания и политически решения.

3.2. Оценка на позициите в новата търговска специализация

Изследване на вътрешната и на външната добавена стойност

Това обхваща разглеждане на ролята на участващите страни в производството и в търговията както с вътрешна, така и с външна добавена стойност. Вътрешната добавена стойност се отнася до приноса на отраслите и на секторите във всяка държава към цялостния производствен процес в рамките на интегрирания регион. Външната добавена стойност от своя страна визира участието на държавите в глобалните вериги за създаване на стойност и ролята им в доставката на междинни стоки и услуги за други страни. Чрез изучаването на вътрешната и на външната добавена стойност анализаторите могат да идентифицират силните и слабите страни на всяка държава и моделите на специализация в рамките на интегрираната икономика, което дава възможност да се определят техните сравнителни предимства и областите за подобрение.

Инструментите, които могат да бъдат използвани за подобно изследване, включват:

- *Анализ на съотношението на вложените материали към произведената продукция (Input-Output Analysis)*. Този инструмент може да помогне да се идентифицират взаимозависимостите между отраслите в рамките на икономиката и да се определи количествено добавената стойност от всеки сектор към крайната продукция. Таблиците „вход-изход“ дават представа

за вътрешната добавена стойност и за приноса на вноса към производството.

- *База данни „Търговия с добавена стойност“ (TiVA).* Разработени от международни организации като ОИСР и СТО, базите данни TiVA предлагат подробна информация за добавената стойност на всяка държава в глобалните вериги на доставки. Анализът на данните за TiVA може да разкрие позициите на държавите в глобалните производствени мрежи и ролята им на доставчици на междинни стоки и услуги.
- *Индекс на интензивността на търговията с добавена стойност.* Този индекс измерва дела на добавената стойност в общия износ или внос, като показва равнището на вътрешната добавена стойност, въплътена в търгуваните стоки и услуги. Той помага да се оцени зависимостта на държавите от чуждестранната добавена стойност в техните търговски дейности.

Възможности на участващите страни да защитават своите интереси

Тази оценка се фокусира върху проучване на способността на участващите държави да преследват и да защитават техните национални или регионални геоикономически интереси в рамките на интеграционния процес. Тя включва анализ на различни фактори, например преговорната сила на всяка страна, всеобхватността на процесите на вземане на решения и наличието на защитни механизми и на механизми за разрешаване на спорове. Познавайки и разбирайки тези възможности за защита на интересите, създателите на политики могат да разработят стратегии за участие в икономическа интеграция в полза на техните страни, като същевременно сведат до минимум потенциалните рискове и уязвимости.

Инструментите и източниците, които могат да послужат за подобно изследване, включват:

- *Проучване на бази данни за двустранни инвестиционни договори.* Двустранните инвестиционни договори осигуряват правна рамка за защита на чуждестранните инвестиции и за разрешаване на спорове между държавите. Анализът на такъв вид договори може да хвърли светлина върху степента, в която участващите държави защитават икономическите си интереси и осигуряват справедливо третиране на инвеститорите.
- *Прегледи на търговската политика.* Прегледите на търговската политика, провеждани от СТО и от други международни организации, оценяват търговските политики и практики на държавите, включително техните ангажименти за прозрачност, недискриминация и уреждане на спорове. Тези прегледи дават представа за спазването от страна на държавите на правилата на международната търговия и за усилията им да отстояват икономическите си интереси.
- *Индекс на геополитическия риск.* Индексът определя политическата и икономическата стабилност на държавите и на регионите, оценявайки фактори като политическа нестабилност, въоръжени конфликти и регулаторна несигурност. Той помага да се идентифицират потенциалните рискове за икономическите интереси на държавите, произтичащи от геополитическо напрежение или конфликти.

Потенциални рискове и предизвикателства, свързани с новата търговска специализация

Този анализ има за цел да оцени потенциалните рискове и предизвикателства, свързани с новата търговска специализация, включително излагането на нелоялна търговска кон-

куренция и загубата на контрол върху ключови сектори на икономиката. Той обхваща идентифициране на уязвимости като прекомерна зависимост от конкретни отрасли или търговски партньори, податливост на външни сътресения или пазарни колебания, както и определяне на регулаторни или политически рискове. Чрез провеждането на задълбочен анализ на риска политиците могат да предвидят и да смекчат потенциалните заплахи за икономическите интереси на техните държави, като гарантират по-устойчив и прозрачен процес на интеграция.

Инструментите, които могат да бъдат използвани за подобно изследване, включват:

- *Оценка на уязвимостта на отделните сектори.* Тук анализът се фокусира върху уязвимостта на различните сектори към външни сътресения или към пазарни нарушения. С негова помощ се изследват фактори като концентрация на производството, зависимост от износа и изложеност на глобални ценови колебания.
- *Оценка на регулаторното въздействие* (Regulatory Impact Assessment). Оценката на влиянието на регулаторните промени върху различните заинтересовани страни, включително върху бизнеса, потребителите и правителството, помага на създателите на политики да предвидят и да смекчат непредвидените последици от мерките за икономическа интеграция, например регулаторни бариери или нарушения на търговията.
- *Показатели за икономическа устойчивост.* С тях се измерва способността на държавите да устояват на и да се възстановяват от икономически сътресения, включително природни бедствия, финансови кризи или смущения в търговията. Те отчитат фактори като диверсификация на износа, фискални буфери и институционален капацитет за управление на кризи.

Таблица 11. Информационно осигуряване на предложената методология

		Индикатор	Тип данни	Налични данни	Регулярност	Примерен източник на данни	
Оценка на вида на участващите държави	Анализ на размера на икономиките на участващите страни и степента им на икономическо развитие	БВП	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		БВП на човек от населението	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		БНД	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		БНД на човек от населението	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Съотношение на търговията към БВП	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Индекс на човешко развитие	количествени	да	годишна	HDI database, UNDP	https://hdr.undp.org/data-center
		Индекс на глобална конкурентоспособност	количествени	да	годишна	Global Competitiveness Report, World Economic Forum (до 2020 г.)	https://www.weforum.org/ublications/
		Бази данни за търговски споразумения	количествени	да	постоянна	Regional Trade Agreements Database, World Trade Organization	https://rtais.wto.org/
		Политически документи и изявления	качествени	не	не	кабинетно проучване	
		Гравитационни модели	количествени	не	не	собствени модели	

		Индикатор	Тип данни	Налични данни	Регулярност	Примерен източник на данни	
Оценка на вида на участващите държави	Оценка на очакваните ползи от интеграцията	Темп на растеж на БВП	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Дял на инвестициите в БВП	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Производителност по сектори	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Индекс на разкритите сравнителни предимства	количествени	да	годишна	Revealed Comparative Advantage, UNCTADStat	https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html
		Индекс на търговска ефективност	количествени	да	годишна	TradeMap, International Trade Center	https://www.trademap.org/
		Динамика на пазарния дял по сектори	количествени	не за всички държави	зависи	национална статистика, за ЕС – Евростат	
		Разходи за НИРД	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Брой подадени патенти	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Коефициент на Джини	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Темпове на нарастване на заплатите	количествени	не за всички държави	зависи	национална статистика, за ЕС – Евростат	
		Търговски баланс	количествени	да	годишна	TradeMap, International Trade Center	https://www.trademap.org/
		Потоци на преки чуждестранни инвестиции	количествени	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Стойност на вноса и на износа	количествени	да	годишна	TradeMap, International Trade Center	https://www.trademap.org/

		Индикатор	Тип данни	Налични данни	Регулярност	Примерен източник на данни	
Оценка на вида на участващите държави	Оценка на очакваните ползи от интеграцията	Обем на вноса и на износа	количествени	да	годишна	TradeMap, International Trade Center	https://www.trademap.org/
		Секторни темпове на растеж	количествени	не за всички държави	зависи	национална статистика, за ЕС – Евростат	
		Въздействие на намаляването на митата	качествени	не	не	собствени модели	
		Равнища на заетост по сектори	вторични	да	годишна	World Development Indicators, World Bank	https://databank.worldbank.org/
		Равнища на растеж на регионалния БВП	количествени	не за всички държави	зависи	национална статистика, за ЕС – Евростат	
		Инвестиции в инфраструктура	количествени	не	не	кабинетно проучване	
		Регионални различия	количествени	не за всички държави	зависи	национална статистика, за ЕС – Евростат	
	Анализ на геоикономическите интереси	Индекс на интензивността на търговията	количествени	да	годишна	Data Catalogue, World Bank	https://datacatalog.worldbank.org/search/dataset/0064715/Trade-Intensity-Index-Export
		Индекс на зависимостта от стратегически ресурси	количествени	само за 30 държави, платен достъп	двугодишна, от 2016	Sustainable Trade Index, Hinrich Foundation	https://hinrichfoundation.com/research/wp/sustainable/sustainable-trade-index-2023/
		Оценка на съгласуваността на политиките	качествени	не	не	кабинетно проучване	
		Картографиране и анализ на заинтересованите страни	качествени	не	не	кабинетно проучване	
		Анализ и моделиране на сценарии	качествени	не	не	собствени модели	

	Индикатор	Тип данни	Налични данни	Регулярност	Примерен източник на данни	
Оценка на позициите в новата търговска специализация						
Измерване на вътрешната и на външната добавена стойност	Input-Output анализ	количествени	да, за 76 държави	годишна, до 2020	OECD Inter-Country Input-Output (ICIO) Tables	https://www.oecd.org/sti/ind/inter-country-input-output-tables.htm
	Търговия с добавена стойност	количествени	да, за 76 държави	годишна, до 2020	TiVA indicators, OECD	https://data-explorer.oecd.org/vis?lc=en&df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_TIVA_MAINLV%40DF_MAINLV&df[ag]=OECD.STI.PIE&df[vs]=1.0&av=true&pd=2015%2C&dq=FFD_DVA.AUS.W.A&ly[rw]=ACTIVITY&ly[cl]=TIME_PERIOD&to[TIME_PERIOD]=false&vw=tb
	Индекс на интензивността на търговията с добавена стойност	количествени	не	не	собствени модели	
Възможности на участващите страни да защитават своите интереси	База данни за двустранни инвестиционни договори	качествени	да	постоянна	кабинетно проучване	International Investment Agreements Navigator (UNCTAD), Electronic Database of Investment Treaties, ICSID Database of Bilateral Investment Treaties (планена)
	Прегледи на търговската политика	качествени	да	постоянна	кабинетно проучване	World Trade Report (WTO), Trade and Development Report (UNCTAD), OECD Economic Outlook, World Economic Outlook (IMF), etc.
	Индекс на геополитическия риск	количествени	да, за 44 държави	годишна	Geopolitical Risk Index, Dario Caldara and Matteo Iacoviello	https://www.matteoiacoviello.com/gpr_country.htm#country

		Индикатор	Тип данни	Налични данни	Регулярност	Примерен източник на данни	
Оценка на позициите в новата търговска специализация	Потенциални рискове и предизвикателства	Оценка на уязвимостта на отделните сектори	качествени	не	не	кабинетно проучване	
		Оценка на регулаторното въздействие	качествени	не	не	кабинетно проучване	
		Показатели за икономическа устойчивост	качествени	не	не	кабинетно проучване	

Източник: Съставена от автора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ИНТЕГРАЦИЯ ВЪРХУ ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВСКА ДИНАМИКА

Икономическата интеграция играе ключова роля във формирането на глобалната търговска динамика, оказвайки влияние върху презграничните потоци на стоки, услуги, капитали и работна ръка. С променящия се характер на международните икономически отношения разбирането на въздействието на икономическата интеграция върху световната търговия става все по-сложно. За да се осигури цялостна рамка за анализиране на ефектите от икономическата интеграция върху динамиката на световната търговия в този контекст, в книгата са предложени и подробно описани нова типология и нова методология за оценка.

Направеният анализ и критична оценка на конвенционалните теории за икономическата интеграция разкриват техните ограничения при отразяването на сложността на ефектите и резултатите от интеграцията в реалния свят. Чрез систематично разглеждане на предизвикателствата, пред които са изправени малките, отворените и развиващите се икономики, изследването подчертава необходимостта от по-задълбочено вникване в и тълкуване на интеграционните процеси. Именно въз основа на това *тук е представена нова теоретична концептуална рамка за разбиране на икономическата интеграция в съвременната епоха, която оценява интеграционните процеси в три измерения и предоставя нова перспектива за възприемане на регионалната икономическа динамика в дълбочина и цялост.* Същевременно са разработени методологически препоръки, свързани с прилагането на предложения нов подход за проучване и оценка на интеграционните процеси в бъдещи изследвания в тази област.

Основната авторова теза е, че *промените в световната икономика изискват преоценка на традиционните теории за икономическа интеграция.* Отговорите на поставените в книгата изследователски задачи подкрепят тази теза, като чрез синтеза на прозрения от теоретичната литература, емпиричния анализ и проучванията на конкретни случаи се осигурява цялостно разбиране на променящия се характер на регионалната икономическа интеграция.

В рамките на изследването са тествани четирите хипотези, дефинирани в увода, и всички те са потвърдени:

- Демонстрирано е как наблюдаваните в световното стопанство структурни трансформации поставят под въпрос приложимостта на конвенционалните теории към съвременните процеси на регионална интеграция, подкрепяйки необходимостта от по-нюансирани теоретични подходи.

- Обоснована е необходимостта от многоизмерен подход към анализа на икономическата интеграция чрез интегриране на структурните промени в съществуващата теория за икономическата интеграция, което съответства на втората хипотеза.
- Чрез емпиричен анализ и проучвания на конкретни случаи изследването предоставя доказателства и в подкрепа на хипотезата, че регионалната икономическа интеграция може да служи като стратегически инструмент за малки, отворени и по-слабо развити икономики за подобряване на тяхното икономическо развитие и икономическа устойчивост.
- Разработването на нова концептуална рамка и типология за разбиране на процесите на икономическа интеграция потвърждава необходимостта от нов подход за ефективен анализ и оценка на съвременните интеграционни процеси.

Така изследването постига основната си цел – да *систематизира, критично да анализира и да оцени промените в теорията и в практиката на регионалната икономическа интеграция.* Като идентифицира основните движещи сили, които стоят зад тези промени, и оценява тяхното въздействие върху участващите икономики, книгата предлага *нов поглед върху динамиката на интеграционните процеси.*

Представената триизмерна рамка за оценка на интеграционните процеси отчита вида на участващите страни и техните позиции в новата рамка за търговска специализация. Чрез оценка на размера на икономиките и на нивото на икономическо развитие на участващите страни този нов подход предлага разбиране на тяхната мотивация за участие, очакваните ползи и механизмите за разпределение на ползите. Освен това анализирането на позициите на страните в новата рамка за търговска специализация по отношение на производството и на търговията с вът-

решна и външна добавена стойност помага да се оцени способността им да преследват и да защитават национални или регионални геоикономически интереси.

Този нов подход подобрява разбирането за въздействието на икономическата интеграция върху глобалната търговска динамика по няколко начина:

Първо, той предоставя по-нюансирана перспектива за разнообразните ефекти на интеграционните споразумения върху търговските модели. Отчитайки характеристиките на участващите страни като техния икономически размер и ниво на развитие, типологията дава възможност за по-задълбочен анализ на това как интеграционните споразумения влияят върху търговските потоци и върху пазарната динамика в рамките на и между регионите.

Второ, чрез изследване на позициите на държавите в новата рамка за търговска специализация методологията прави опит за определяне на моделите на разпределението на ползите и на потенциала за създаване на търговия и отклонения в търговията в резултат от интеграционните процеса.

Анализът на динамиката на търговията при различните форми на икономическа интеграция разкрива многостранния характер на тяхното въздействие върху световната търговия. Преференциалните търговски споразумения, зоните за свободна търговия, митническите съюзи и другите форми на интеграция имат различни ефекти върху търговските модели, върху достъпа до пазара и върху конкурентоспособността. Освен това методологията може да допринесе за идентифициране на предизвикателствата и на възможностите, свързани с различни форми на икономическа интеграция, подпомагайки аргументирането на адекватни политически решения, насочени към максимизиране на ползите от интеграцията, като същевременно смекчават потенциалните рискове.

Предложеният нов подход към оценката на икономическата интеграция осветлява по нов и различен начин практиката

на интеграцията. Доброто разбиране и стратегическото използване на интеграционните процеси има потенциала да оформи бъдещето на световната търговия и нейната либерализация. Тази перспектива е особено ценна, за да се вникне в естеството на динамиката на интеграцията, както се е вижда от наблюденията в някои региони на Глобалния Юг. Трябва да се отбележи, че поетапният подход към регионалната икономическа интеграция, илюстриран от продължаващия процес на интеграция в Африка и създаването на Африканската континентална ЗСТ, се очертава като алтернативен път за поддържане на глобалната либерализация на търговията. Той представлява осъществима възможност за преодоляване на предизвикателствата и на пречките в преследването на неокласическия идеал за свободна търговия и многостранна либерализация.

Все още обаче остават редица предизвикателства при оценката на въздействието на икономическата интеграция върху глобалната търговска динамика с помощта на новата типология и методология. Ограничената достъпност до надеждни и съпоставими данни, методологичните ограничения и сложността на глобалните търговски отношения създават значителни пречки пред цялостния анализ на икономическата интеграция. Въпреки това в бъдеще продължаващите изследвания и усъвършенстването на рамката за оценка могат да се справят с тези предизвикателства и да допринесат за по-задълбочено разбиране на развиващата се връзка между икономическата интеграция и глобалната търговска динамика. Като се възползват от прозренията, предоставени от предложената в книгата рамка, бъдещите изследвания ще могат да бъдат по-ефективно ориентирани в проучването на сложните ефекти на икономическата интеграция и развитието на международните икономически отношения като цяло.

През последните десетилетия *икономическата интеграция се очертава като доминираща тенденция* в областта на международните икономически отношения. Това не е просто изолирано явление, а наистина *глобален феномен*. Задълбочаването на регионалната интеграция в различни области се подкрепя от регионални инициативи, особено в сферата на търговията, пораждайки различни регионални споразумения и общности, които се различават по отношение на техния географски и същностен обхват. Днес глобалната търговия се характеризира с по-голяма откритост и с намалена дискриминация, привличайки все повече държави в обвързващи споразумения. Същевременно тези търговски споразумения се разширяват и развиват, за да обхванат допълнителни политики като услуги, чуждестранни инвестиции, права върху интелектуалната собственост и др. Вследствие на това *възможностите, предлагани от различните форми на икономическа интеграция, както и стратегиите за тяхното използване значително се увеличават.*

От анализа на структурните промени в световната икономика – растежа на производството и търговските потоци заедно с нарастващата им фрагментация, глобализацията и регионализацията, парадоксалното съвместно съществуване на прокламациите за либерализация на търговията и реално действащите протекционистични тенденции, както и дълбокото въздействие на геополитиката и геоикономиката, става очевидно, че *конвенционалната икономическа теория не съумява да отговори на много важни въпроси и да предостави изчерпателни обяснения за глобалните събития. Това осъзнаване подчертава необходимостта от преразглеждане на теорията за икономическата интеграция.* Тази ревизия включва цялостна оценка на разпределението на ползите, произтичащи от участието в интеграционни процеси, ново разбиране на типологията на интеграционните процеси в реалния свят и преоценка

на ролята на интеграцията като инструмент на външната търговска политика.

Сложната динамика на структурните трансформации в световната икономика и развиващата се практика на икономическа интеграция извеждат на преден план нуждата от *многостранно разбиране на глобалните търговски процеси.* Преплитането на глобализацията, регионализацията и развиващата се динамика на търговията оформя съвременния търговски пейзаж. Променящата се роля на интеграцията във външната търговска политика и потенциалът на регионалната интеграция като средство за осъществяване на глобалната либерализация на търговията дават храна за размисъл дали това е правилният път в развиващия се глобален икономически разказ в свят на динамични и взаимозависими икономики.

Във връзка с това е добре *да премислим дали въвеждането на третото измерение на интеграцията, съчетано с появата на „ново поколение“ търговски споразумения, е опит за запазване на статуквото, или означава промяна в системата на международните икономически отношения. Само времето ще покаже дали тези развития ще доведат до засилване на регионалния протекционизъм и до задълбочаване на разделението между Глобалния Север и Глобалния Юг, или ще предизвикат сериозен размисъл върху необходимостта от нова геоикономическа парадигма.* Такава парадигма трябва да включва ново разбиране на международната политическа икономия от теоретична, практическа и политическа гледна точка, както и *нова гледна точка към новата икономическа география* отвъд ограниченията на неолиберални-те доктрини, насърчаващи „безкраен растеж“ и „неизбежна глобализация“.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

Бобева, Д. (2017). Номинална и реална конвергенция. Приемане на еврото. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. София: FastPrintBooks, 15-37.

Бобева, Д. (2020). Макроикономически фактори за търговските дисбаланси на България. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 207-217.

Бобева, Д., Желязкова, В., Александрова-Златанска, Св., Пальова, Я. (2023). *Преходът към зелена икономика на Европейския съюз и предизвикателства пред финансовия сектор и публичните финанси на България*. Пловдив: УИ „П. 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.

Брънзова, П. и Несторов, Н. (2023). Географска концентрация и географска устойчивост на износа на пчелен мед от България. *Икономическа мисъл*, 68 (1), 59-72. https://doi.org/10.56497/etj2368103.

Бянов, И. (2017). Развитие на селското стопанство в България. В*: Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. София: FastPrintBooks, 149-163.

Бянова, Н. (2018). Цикличност на икономическото развитие. В: *Макроикономика*. Велико Търново: УИ „Св. св. Кирил и Методий“, 116-138.

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.

Димова, Р. (2011). *Международни икономически отношения*. София: УИ „Стопанство“.

Желязкова, В. (2017). *Кръгова икономика. Финансови аспекти*. София: Изд. „Св. Григорий Богослов“.

Желязкова, В. (2020). Възникване и развитие на концепцията за кръгова икономика. В: *Кръгова икономика и устойчиви финанси. Съвременни перспективи*. София: ВУЗФ.

Институт за икономически изследвания при БАН (ИИИ). (2016). *Годишен доклад 2016. Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания*. София: Горекс Прес.

Йоцов, В., Луканова, П., Сарийски, Г. и Несторов, Н. (2020). Макроикономически параметри на развитието на българската икономика. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 15-42.

Кругман, П., Обстфелд, М. и Мелиц, М. (2013). *Международен икономикс: Теория и политика*. София: ИК – УНСС.

Леонидов, А. (1981). Буржоазната теория за икономическата интеграция (критичен анализ). В: *Империалистическата икономическа теория на съвременния етап*. София: Изд. БАН.

Маринов, В. (1999). *Регионална икономическа интеграция*. София: УИ „Стопанство“.

Маринов, В., Савов, М., Петров, М., Славова, М., Хаджиколов, Д. и Кръстев, С. (2004). *Европейска икономическа интеграция*. София: УИ „Стопанство“.

Маринов, Е. (2013). Стокова структура на външната търговия на регионалните интеграционни общности в Африка. *Икономическа мисъл*, No. 4, 117-134.

Маринов, Е. (2014). Географска структура на международната търговия на регионалните икономически общности в Африка. *Икономически изследвания*, No. 2, 69-98.

Маринов, Е. (2015). Вътрешнообщностната търговия като показател за ефекта на интеграционните процеси на примера на регионалните икономически общности в Африка. *Икономическа мисъл*, No. 3, 63-83.

Маринов, Е. (2016). Типология на споразуменията за регионална икономическа интеграция. В: *География и приятели.* София: Paradigma, 177-189.

Маринов, Е. (2017). Осъществява ли България ползите от преференциалните търговски договорености на Европейския съюз? В: *България в Европейския съюз десет години по-късно – какво (не) постигнахме?* София: РИК Минерва, 143-155.

Маринов, Е. (2018). Посткризисното развитие на външнотърговските отношения на България. *Икономическа мисъл*, No. 6, 63-82.

Маринов, Е. (2020). Най-голямата зона за свободна търговия в света. В: *Икономическо развитие – реалности и перспективи.* София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 341-354.

Маринов, Е. (2021). Новата природа на международната специализация в динамично променящото се световно стопанство. *International Journal of Science and Arts*, Vol. 3. Skopje: INUKS, 305-320.

Маринов, Е. (2023). За някои промени в теорията и практиката на икономическата интеграция. *Икономическа мисъл*, 68 (3), 293-306. https://doi.org/10.56497/etj2368302.

Маринов, Е. (2025). *Структурни промени в световната търговия.* София: НБУ.

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. (2023). Особености на външнотърговската дейност на българските фирми. В: *Икономическо развитие: реалности и перспективи. Предизвикателства и рискове в условията на наслагващи се кризи*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 555-559.

Панушев, Е. (2003). *Икономическа интеграция в Европейския съюз*. София: „Некст“.

Панушев, Е. (2017). Външноикономическата ориентация на България. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. София: FastPrintBooks, 213-220.

Панушев, Е. (2017а). Свободно движение на стоки. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. София: FastPrintBooks, с. 65-73

Панушев, Е. (2020). Външнотърговските позиции на България в променящата се международна регламентация. В: *Сборник статии 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-Делисивкова, Т., Маринов, Е. и Стефанова, Ю. (2021). *България в Международната икономическа специализация*. София: ИК – УНСС.

Рангелова, Р. и Сарийски, Г. (2020). Експортна структура и сравнителни предимства на икономиката на България. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 222-233.

Рангелова, Р., Бобева, Д. и Златинов, Д. (2021). *Икономически растеж и конвергенция в Европейския съюз*. София: АИ „Проф. Марин Дринов“.

Савов, С. (1995). *Световна икономика*. Велико Търново: ИК „Люрен“.

Сотирова, Е. и Иванова, В. (2015). *Световна икономика*. „Тракия-М“.

Спасова, Е. (2018). Роля на валутнокурсовите режими за постигане на устойчив растеж в Централна и Източна Европа. *Икономически и социални алтернативи*, No. 1, 24-40.

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.

Тасев, А. и Несторов, Н. (2020). Високотехнологичният износ на България – състояние, тенденции и перспективи. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: АИ „Проф. Марин Дринов“, 218-221.

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. (2017). Преките чуждестранни инвестиции и България. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. София: FastPrintBooks, 127-138.

Шикова, И. (2011). *Политики на Европейския съюз*. София: УИ „Св. Климент Охридски“.

Abdel Jaber, T. (1971). A Review Article: The Relevance of Traditional Integration Theory to Less Developed Countries. *Journal of Common Market Studies*, 9 (3), 254-267. https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1971.tb01001.x.

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

African Union (AU). (2019). *Operational phase of the African Continental Free Trade Area is launched at Niger Summit of the African Union.* Press release of the 2019 Niger Summit of the African Union. Available at https://au.int/en/pressreleases/20190707/operational-phase-african-continental-free-trade-area-launched-niger-summit

African Union (AU). (2019a). *Report on the African Continental Free Trade Area (AfCFTA)*, by H.e. Mahamadou Issoufou, President of the Republic of Niger and Leader on AfCFTA. Assembly/AU/4(XXXII). Addis Ababa, Ethiopia.

Aghion, P. and Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.

Allen, R. L. (1963). Review of The theory of economic integration, by Bela Balassa. *Economic Development and Cultural Change*, 11 (4), 449-454.

Appleyard, D. and Field Jr., A. (2014). *International economics*, 8th ed. McGraw-Hill.

Atanasov, I. (2017). *Imperfections in International Technology Flows*. Bulgarian Economic Papers, 02/2017.

Axline, W. A. (1977). Underdevelopment, dependence, and integration: The politics of regionalism in the third world. *Industrial Organization,* 31 (1), 83-105.

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. Available at https://www.atlantis-press.com/proceedings/icemt-20/125940104.

Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.

Balassa, B. (1965). *Economic development and integration*. Centro De Estudios Monetario Latinoamericanos. Mexico.

Balassa, B. and Stoutjesdijk, A. (1975). Economic integration among developing countries. *Journal of Common Market Studies*, 14 (1), 37-55.

Baldersheim, H. and Keating, M. (eds.). (2015). *Small States in the Modern World: Vulnerabilities and Opportunities*. Edward Elgar Publishing Ltd.

Baldwin, R. (2006). Globalisation: the Great Unbundling(s). In: *Globalisation Challenges for Europe*. Helsinki: Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office. Available at https://repository.graduateinstitute.ch/record/295612/files/Baldwin_06-09-20.pdf

Baldwin, R., Forslid, R. and Haaland, J. (1995). Investment creation and investment diversion: Simulation analysis of the single market programme. *NBER Working Paper*s, No. 5364. Cambridge.

Banga, R. (2014). Linking into Global Value Chains is not Sufficient: Do You Export Domestic Value Added Contents? *Journal of Economic Integration,* 29 (2), 267-297. https://doi.org/10.11130/jei.2014.29.2.267.

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.

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.

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.

Briguglio, L. (1995). Small Island Developing States and their Economic Vulnerabilities. *World Development*, 23 (9), 1615-1632. https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00065-K.

Catudal, H. M. (1951). Review of the customs union issue, by Jacob Viner. *The American Journal of International Law*, 45 (1), 209-211.

Chaney, T. (2013). The Gravity Equation in International Trade: an Explanation. *NBER Working Paper*, 19285.

Chor, D. (2010). Unpacking Sources of Comparative Advantage: A Quantitative Approach. *Journal of International Economics*, Vol. 82, Issue 2.

Chou, Y. M. (1967). Economic integration in less developed countries: The case of small countries. *Journal of Development Studies*, 3 (4), 352-373.

Cooper, C. A., and Massell, B. F. (1965). Toward a general theory of customs union for developing countries. *The Journal of Political Economy*, 73 (5), 461-476.

Corden, W. M. (1972). Economies of scale and customs union theory. *The Journal of Political Economy*, 80 (3), 465-475.

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 Igler, 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 (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

Easterly, W. and Kraay, A. (2000). Small States, Small Problems? Income, Growth, and Volatility in Small States. *World development*, 28 (11), 2013-2027. https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00068-1

Elkan, P. G. (1975). Measuring the impact of economic integration among developing countries. *Journal of Common Market Studies*, 14 (1), 56-68.

Eurostat. (2018). *EU trade since 1988 by SITC* [DS-018995]. Available at https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database (last accessed 30.08.2024).

Felbermayr, G., Larch, M. and Lechthaler, W. (2009). Unemployment in an Interdependent World. *CESifo Working Paper*, No. 2788.

Fox, J. W. (2002). *Regional Approaches to Integrating Small Economies into the World Trade System*. USAID Research Report, September 17 2002. Washington. Available at https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=af09f7bc78174ad7457e54b1e47c989f1ee7e8af

Gehrels, F. (1956). Customs union from a single-country viewpoint. *The Review of Economic Studies*, 24 (1), 61-64.

Geithner, T. (2007). *Global Economic Integration – the Opportunities and the Challenges*. Remarks by Mr. Timothy F. Geithner, President and Chief Executive Officer of the Federal Reserve Bank of New York, at the conference organised by the European Commission and the Federal Reserve Bank of New York "The euro and the dollar: pillars in global finance". New York, 17 April 2007. Available at https://www.bis.org/review/r070419a.pdf

Greenway, D. (1981). Identifying the gains from pure intra-industry exchange. *Journal of Economic Studies,* 9 (3), 40-54.

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 Helpman, E. (1994). Protection for sale. *The American Economic Review*, 84 (4), 833-850.

Grossman, G. M. and Helpman, E. (1995). The politics of free-trade agreements. *The American Economic Review*, 85 (4), 667-690.

Haas, E. B., and Schmitter, P. C. (1964). Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America. *International Organization*, 18 (4), 705-737. https://doi.org/10.1017/S0020818300025297.

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).

Hirschman, A. (1971). *A bias for hope: Essays on development and Latin America*. New Haven and London: Yale University Press.

Hosny, A. S. (2013). Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2 (5), 133-155. Available at https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=cc8d89acb4ba81b4e489b066d21da46e4949ef2d

Inotai, A. (1991). Regional Integration Among Developing Countries, Revisited. *Policy, Research, and External Affairs Working Paper,* No. 643. Washington, D.C.: World Bank. Available at https://www.documents1.worldbank.org/curated/en/647131468739252693/pdf/multi0page.pdf

International Monetary Fund (IMF). (2024). Direction of Trade Statistics, IMF DOTS. Available at https://legacydata.imf.org/?sk=9d6028d4-f14a-464c-a2f2-59b2cd424b85 (last accessed 1.07.2024).

International Trade Centre (ITC). (2024). *Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics*. Available at http://www.trademap.org/ (last accessed 30.08.2024).

Johansson, A. and Olaberría, E. (2014). Global Trade and Specialisation Patterns over the next 50 years. *OECD Economic Policy Paper*, No. 10, July. Paris: OECD Publishing.

Johnson, H. G. (1975). A note on welfare-increasing trade diversion. *The Canadian Journal of Economics*, 8 (1), 117-123.

Kabatliyska, Z. and Anisimova, S. (2010). *How to Start a Business?* /Entrepreneurship Handbook/. University of Forestry. Landscape architecture, 29.1. Production, Trade and Application of Flowering Vegetation. Intelltrans Publishing House.

Kahnert, F., Richards, P., Stoutjesdijk, E., and Thomopoulos, P. (1969). *Economic integration among developing countries*. Paris: De-

velopment Center of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).

Katzenstein, P. (2016). *Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe* (2nd Edition). Cornell Studies in Political Economy: Cornell University Press.

Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M., Tsamboulas, D. (2010). The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: a 10-year Review of Empirical Studies. *The Open Economics Journal*, Vol. 3, 1-13.

Kharas, H., Aldaz-Carroll, E., Rahardja, S. (2008). East Asia: Regional Integration among Open Economies. In: Fujita, M. (ed.). *Economic Integration in Asia and India*. IDE-JETRO Series. London: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780230591004_2.

Kitson, M., Martin, R. and Tyler, P. (2004). Regional Competitiveness: an Elusive Yet Key Concept? *Regional studies,* 38 (9), 991-999. https://doi.org/10.1080/0034340042000320816.

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.

Krauss, M. B. (1972). Recent developments in customs union theory: An interpretive survey. *Journal of Economic Literature,* 10 (2), 413-436.

Kreinin, M. (1964). On the dynamic effects of a customs union. *The Journal of Political Economy,* 72 (2), 193-195.

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).

Kurecic, P. (2017). Small States and Regional Economic Integrations in the Multi-Polar World: Regional Differences in the Levels of Integration and Patterns of Small States' Vulnerability. *World Re-*

view of Political Economy, 8 (3), 317-348. https://doi.org/10.13169/worlrevipoliecon.8.3.0317.

Lal Das, B. (2003). *The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future*. London: Zed Books.

Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics,* 10 (2), 151-175.

Lawrence, R. Z. (1997). Preferential trading arrangements: The traditional and the new. Chapter 2. In: Galal, A. and Hoekman, B. (eds.). *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*. Center for Economic Policy Research and the Egyptian Center for Economic Studies.

Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation*. New York: John Wiley & Sons.

Linder, S. B. (1966). Customs unions and economic development. In: Wionczek, M. S. (ed.). *Latin American Economic Integration*. New York: Praeger.

Lipsey, R. G. (1957). The theory of customs unions: Trade diversion and welfare. *Economica, New Series,* 24 (February), 40-46.

Lipsey, R. G. (1960). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *The Economic Journal,* 70 (279), 496-513. https://doi.org/10.2307/2228805.

Lipsey, R. G., and Lancaster, K. (1956). The general theory of second best. *The Review of Economic Studies,* 24 (1), 11-32.

Longi, S. and Nijkamp, P. (2007). Economic Integration and Labour Markets: Ways Forward. In: *Regionalization, Growth and Economic Integration*. Heidelberg: Physica-Verlag, 3-24.

Machlup, F. (1977). *A history of thought on economic integration*. New York: Columbia University Press.

Makower, H., and Morton, G. (1953). A contribution towards a theory of customs union. *The Economic Journal*, 63 (249), 33-49.

Mansfield, E. D., Milner, H. V. (1999). The new wave of regionalism. *International Organization*, 53 (3), 589-627.

Marinov, E. (2015). *International Trade of African Regional Economic Communities*. Saarbruecken: LAP Lambert Academic Publishing.

Marinov, E. (2020). The African Continental Free Trade Area: Why is Africa turning to multilateralism? *Journal of Financial and Monetary Economics,* 7/2019, 213-222.

Marinov, E., Zlatinov, D. (2022). The Impact of Regional Integration on Trade and Economic Development: A Tripartite FTA Gravity Model for the Future of the AfCFTA. In: Wamboye, E. F., Fayissa, B. (eds.). *The Palgrave Handbook of Africa's Economic Sectors*. Palgrave Macmillan, Cham., 769-792.

Martin, K. (1951). Review of the customs union issue, by Jacob Viner. *International Affairs*, 27 (1).

Meade, J. E. (1955). *The theory of customs unions*. Amsterdam: North Holland.

Meier, G. M. (1960). Effect of a customs union on economic development. *Social and Economic Studies,* March, 29-36.

Mennis, B., Sauvant, K. P. (1976). *Emerging Forms of Transnational Community*. Lexington, Mass: Lexington Books.

Mikesell, R. F. (1982). The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements among Developing Countries. In: *International Economics Policies and their Theoretical Foundations. A Source Book*. Elsevier Inc., 203-227. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-444280-1.50015-X.

Molle, W. (2006). *The Economics of European Integration – Theory, Practice, Policy*. Fifth edition. Ashgate.

Ng, F. and Yeats, A. (1997). Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause its Marginalization in World Trade? *World Development*, 25 (6), 889-904. https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00011-9.

Ngwenya, S. (2014). *COMESA, EAC, SADC Ministers Agree to Launch Africa's Largest Free Trade Area*. COMESA-EAC-SADC Press Release. Bujumbura, Burundi, 25 October.

Nunn, N. and Trefler, D. (2013). Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage. *NBER Working Papers,* No. 18851. National Bureau of Economic Research.

OECD. (2012). Trade Policy Implications of Global Value Chains: Contribution to the Synthesis Report on Global Value Chains. *TAD/TC/WP(2012)31*.

Panagariya, A. (1998). *The regionalism debate: An overview*. University of Maryland.

Panagariya, A. (2000). Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments. *Journal of Economic Literature,* 38 (2), 287-331. Available at https://www.jstor.org/stable/2565291

Pomfret, R. (1997). *The economics of regional trading arrangements*. Oxford: Clarendon Press.

Proff, H. and Proff, H. V. (1996). Effects of World Market Oriented Regional Integration on Developing Countries. *Intereconomics*, Vol. 31, Iss. 2, 84-94.

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.

Rueda-Junquera, F. (2006). European integration model: Lessons for the Central American common market. *Jean Monnet/Robert Shuman Paper Series*, 6 (4). Florida: University of Miami.

Sakamoto, J. (1969). Industrial Development and Integration of Underdeveloped Countries. *Journal of Common Market Studies,* 7 (4), 283-304. https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1969.tb00978.x.

Salera, V. (1951). Review of the customs union issue, by Jacob Viner. *The Journal of Political Economy,* 59 (1).

Sampson, G. and Woolcock, S. (eds.). (2003). *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integration: the Recent Experience*. United Nations University Press. Available at https://collections.unu.edu/eserv/UNU:2432/ebrary9280810839.pdf

Schiff, M. and Winters, L. A. (1998). Dynamics and politics in regional integration arrangements: An introduction. *The World Bank Economic Review,* 12 (2), 177-195.

Shams, R. (2003). Regional integration in developing countries: Some lessons based on case studies. *HWWA Discussion Paper,* No. 251. Hamburg, Germany: Hamburg Institute of International Economics.

Shao, G. (2019). *What you should know about Africa's massive, 54-country trade bloc. CNBC – World Economy.* Available at https://www.cnbc.com/2019/07/11/africa-free-trade-what-is-the-afcfta.html

Sheer, A. (1981). A survey of the political economy of customs unions. *Law and Contemporary Problems*, 44 (3), 33-53.

Spasova, E. and Marinov, E. (2021). Global value chains and the changing nature of international specialization. *Economic Thought,* No. 1, 29-52.

Staley, Ch. E. (1977). Review of a history of thought on economic integration by Fritz Machlup. *Annals of the American Academy of Political and Social Science,* Vol. 434, 242-243.

TradeMark Southern Africa. (2011). *Negotiating the COMESA-EAC-SADC Tripartite FTA*. Aid-for-trade: case story. UK, OECD.

UN Economic Commission for Africa (ECA). (2010). *E-Commerce in the SADC Sub-Region Strategy Framework*. Addis Ababa, Ethiopia: SADC and UNECA.

UN Economic Commission for Africa (ECA). (2011). *Study on the Establishment of Inter-REC's Free Trade Areas in Africa Drawing on Lessons from the COMESA-EAC-SADC FTA Experience*. Addis Ababa, Ethiopia.

UN Economic Commission for Africa (ECA). (2013). *Report on International and Intra-African Trade*. Adis Ababa, Ethiopia.

UN Economic Commission for Africa (ECA). (2013a). *Economic Report on Africa 2013*. Adis Ababa, Ethiopia.

UN Economic Commission for Africa (ECA). (2013b). *Best Practices in Regional Integration in Africa*. Adis Ababa, Ethiopia.

UN Economic Commission for Africa (ECA). (2019). *The Case for the African Continental Free Trade Area: The AfCFTA, Africa's trade flows and industrialization*. Addis Ababa, Ethiopia.

Vamvakidiss, A. (1998). Regional Integration and Economic Growth. *The World Bank Economic Review,* 12 (2), 251-270. Available at https://www.jstor.org/stable/3990091

Venables, A. (2003). Winners and Losers from Regional Integration Agreements. *The Economic Journal,* 113 (490), 747-761. https://doi.org/10.1111/1468-0297.t01-1-00155.

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace. https://doi.org/10.1093/acprof:osobl/9780199756124.001.0001.

Wallace, H. and Wallace, W. (eds.). (2000). *Policy-making in the European Union*, 4th ed. Oxford: Oxford University Press.

WITS. (2024). *World Integrated Trade Solution, UNcomrade for WITS*. Available at http://wits.worldbank.org/ (last accessed 1.07.2024).

World Bank. (2016). *World Development Indicators 2016*. World Bank Group, Washington D.C.

World Bank. (2024). *WorldDataBank*. Available at http://databank.worldbank.org/ (last accessed 1.07.2024).

WTO. (2013). *International Trade Statistics 2013*. Geneva: WTO.

Yates, E. (2014). *The WTO Has Failed as a Multilateral Agency in Promoting International Trade*. E-International Relations, Apr. 29, 2014. Available at https://e-ir.info/2014/04/29/the-wto-has-failed-as-a-multilateral-agency-in-promoting-international-trade/ (last accessed 9.07.2020).

Zdenek, D. and Greenway, D. (1984). Economic integration and intra-industry trade: The EEC and CMEA compared. *Kyklos,* 7 (3), 444-469.

Zhelev, P. (2019). Post-crisis performance of Bulgarian machinery industry. In: *Proceedings of the Third International Economic Symposium (IES 2018)*. Atlantis Press, 396-405. https://doi.org/10.2991/ies-18.2019.13.

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.

REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION: THEORY AND PRACTICE – EXTENDED SUMMARY

The book examines the interplay between economic integration theory and its real-world manifestations in the global economy. It firstly explores the shifts in the world economy, from trade liberalization to mounting protectionism, examining the impacts and challenges faced by various countries. It then presents a summarized critical view on the existing theory of integration. Then it evaluates recent theoretical developments in the field of regional economic integration and highlights some of their limitations, especially related to the participation of developing, small an open economies. Next, it introduces a novel approach, incorporating a new conceptual typology of integration agreements and a three-dimensional assessment of integration processes together with a methodology to apply it. Additionally, the book highlights the growing use of economic integration as a tool for foreign trade policy, particularly by small, open economies. The conclusion reflects on the potential for a new geo-economic paradigm in the face of ongoing global transformation, posing the question of whether this shift will reinforce regional protectionism or prompt a re-evaluation of international economic relations.

Introduction

The global landscape of economic integration has evolved organically as the world economy and international economic relations continue to develop. The increasing volume of trade and the interconnection of national economies have led to the internationalization of production. This shift has transformed the world economy from a collection of isolated national economies into an interconnected and interdependent system, resembling a complete reproductive system rather than a complex of individual national entities.

Within the realm of international economic relations, several opposing processes involving institutional and structural changes have emerged. My study delves into these processes, scrutinizing their effects on the theory and practice of economic integration. I seek to establish connections between economic integration theory and the observed shifts in the global economy, focusing on both static and dynamic effects of integration.

In my pursuit of understanding these dynamics, I introduce a novel typology of integration agreements and employ it as the foundation for a new model to assess these agreements. This model considers the motivations for participation in integration agreements and the equitable distribution of their benefits. Furthermore, I propose an extended theoretical framework of economic integration that adopts a "three-dimensional" approach, acknowledging the significance of participation and commitment within integration processes as innovative tools for foreign trade policy.

In conclusion, I raise some questions about the necessity for a new geo-economic paradigm to better comprehend and analyse the intricate processes at play in the world economy.

Key structural processes in the world economy

In the modern global system of international economic relations, we witness a complex interplay of changes and trends influenced not only by economic factors but also by an array of social, political, and security-related ones. These trends are diverse and, in some cases, produce profound economic consequences. Given the constant evolution and the multitude of interpretations in the scientific literature, I outline several key processes here, which I deem pertinent to the advancement of economic integration theory and practice.

This section summarizes chapter 1 and provides a brief and comprehensive yet not exhaustive overview of some of the various structural changes and trends in the global economic landscape.

Institutional changes in international trade

In the international trade system, we observe two sets of opposing institutional changes. On one hand, there's the pervasive narrative of global trade liberalization, as exemplified by claims such as "There are no longer any major trade restrictions left to be removed. If in the 1990s the benefits of trade liberalization were huge (hundreds of billions of dollars) and liberalization brought 10% of economic growth in the world, then these benefits, although important and obvious, have already been realized" (Krugman, 2016). Simultaneously, many countries worldwide are resorting

to protectionist measures, including hidden non-tariff restrictions and direct tariffs introduced after various economic crises.[20]

There are also a number of examples of how the new trade agreements for trade liberalization, including many "non-trade" issues (sustainable development, affirmation of democratic values, environmental norms, etc.).[21] While these agreements may appear reciprocal in nature, they often favour developed economies. In practice, they can position developing countries as providers of natural resources and production hubs for multinational corporations, with the capital owners primarily hailing from developed nations. This trend raises questions about the fairness and equity of these agreements, highlighting the asymmetrical distribution of benefits among participating nations and the challenges faced by developing economies in the international trade system. The international trade framework is being called into question, and uncertainty in trade relations is contributing to global economic uncertainty and dampening economic growth. (Bobeva, 2020).

Globalization and regionalization

The process of globalization is marked by the removal of traditional spatial and temporal constraints in economic activities. It is driven by multiple factors, including significant advancements in information and communication technologies, the exploration of new energy sources, automation, biotechnology, and the increasing knowledge intensity of modern production methods. These drivers collectively contribute to a scenario where economic entities across the globe become more interconnected and interdependent, effectively binding all economic activities into a cohesive whole within the realm of the world economy.

Despite the potential for a seamlessly integrated global economy and cost-effective multilateral trade, there has been limited progress in the negotiations within the World Trade Organization

[20] Including for example tariffs introduced after the Global crisis by Russia, Ukraine, Ecuador, EU, Brazil, India, Turkey, Vietnam, etc.; the US-China trade „war", trade restrictions during the pandemics (including within the EU Common market), etc.

[21] An example is the new EU framework for preferential trade agreements with developing countries (e.g., the Economic partnership agreements with ACP regions, the Free trade agreements with countries from ASEAN, Latin America, etc.).

(WTO). This lack of advancement in multilateral trade negotiations has led to a counterintuitive trend. Many countries, frustrated by the stalled negotiations at the global level, are turning to regional free trade initiatives and bilateral or multilateral free trade agreements as an alternative. These regional trade pacts, often referred to as Regional Trade Agreements (RTAs), have gained prominence as they provide a means for nations to advance their trade interests outside the constraints of the WTO.

The consequence of this shift is that it has resulted in a growing gap between the Global North (industrialized and developed economies) and the Global South (emerging and developing economies). While globalization was initially seen as a force that could potentially bridge economic divides, the paradoxical outcome is a form of "closed" regionalization. In this context, countries are forming regional trade blocs and agreements that can create barriers to trade with non-participating nations. For example, for decades the EU has been criticized for the lack of coherence between its individual policies and for their contradictory effects on developing countries (Byanov and Byanova, 2018). This regionalization occurs within the broader backdrop of a globalizing economy, potentially leading to fragmentation and challenges in fostering global economic integration.

Market-driven changes in world trade flows

Market-driven changes in world trade flows reflect a rapidly evolving global landscape. In this context, emerging economies are experiencing robust development, often surpassing the growth rates of their developed counterparts. This divergence in growth dynamics has profound implications for the global trade environment.

Firstly, it underscores the contrast in commercial interests between developed and developing economies. Emerging economies are eager to secure access to markets and resources, while developed nations seek to maintain their competitive advantages. This leads to intricate negotiations and dynamics in the world of international trade.

Secondly, this trend triggers intense competition among global economic powers to establish a significant presence in emerg-

ing, fast-growing markets. Countries vie for market share and influence in regions where economic expansion is most promising.

The concept of a "global village", characterized by information and communication connectivity, is paralleled by a "commercial connectivity." This concept encompasses the development of global value chains, wherein transnational corporations play pivotal roles in shaping world trade. Innovations in international capital flows and foreign investment are also central to this transformation.

Market-driven changes are further influenced by cyclical factors. Global demand fluctuations, volatile raw material prices, shifts in consumer behaviour (especially in China), and other economic dynamics intensify the processes of change in world trade flows. These factors collectively contribute to making these changes even more pronounced and complex, altering the traditional landscape of international trade.

The changing nature of international specialization

Last but not least, the changing nature of international specialization must also be considered. International trade is one of the main factors shaping economic growth, especially in the period after the Global economic crisis of 2008-2009 (Yotzov et al., 2020). In parallel with the growth of trade in final consumption goods, the increasing trade in intermediate and raw materials, reflecting the internationalization of production, has transformed international specialization.[22] The growing purchase of intermediate raw materials from foreign countries has become integral to the supply chains of various industries, resulting in a reduction of domestic value added in exports.

Imports of intermediate raw materials account for more than 50% of trade in goods and about 70% of trade in services (Koopman et al., 2010), and in many countries a growing share of intermediate imports from abroad ends up in the production of final consumption goods for export. This results in a stronger dependence on economic conjuncture in the country's main trade partners (Tasev and Nestorov, 2020), which has implications for

[22] For a detailed study of this issue, see Spasova and Marinov, 2021.

the role of domestic factors of production in smaller, more open economies compared to larger or resource-rich ones.

Trade can stimulate growth and increase aggregate welfare in several ways. First, it causes an optimal distribution of the factors of production among companies and industries, which leads to higher efficiency and effectiveness. At the same time, by increasing competitive pressure, trade reduces inefficiency and stimulates innovation (Aghion and Howitt, 1998). Secondly, 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). Thirdly, trade allows countries to specialize – both in terms of production and as human capital – in goods and services for which they have comparative advantages, and this leads to faster growing productivity through learning and scale effects (Krugman, 1980).

However, benefits of trade are not evenly distributed, both between and within countries (Venables, 2003). Trade encourages countries to specialize, and because different goods and activities are associated with different capabilities in terms of technology and knowledge, those countries that specialize in dynamic and innovative industries are in a better position to achieve sustained economic growth (Grossman and Helpman, 1991; Hausmann et al., 2007).

Trade liberalization at global and regional levels

Trade liberalization can manifest at both the 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 among a limited group of relatively similar countries. These agreements offer flexibility in negotiating rules and commitments that may exceed the capabilities of broader forums like the WTO.

However, it's important to be aware that regional integration can introduce certain challenges. One such challenge is trade discrimination, where preferential treatment within a regional trade bloc can create disadvantages for non-participating countries.

This phenomenon is known as trade diversion. It occurs when trade shifts from a more cost-effective supplier from a non-participating country to a relatively expensive intra-regional supplier. In essence, it leads to less efficient allocation of resources and can result in economic losses for some nations.

Moreover, regional integration can promote regionalism, which is the prioritization of regional trade agreements and relations over global ones. While regional integration can bring benefits, it may also act as an obstacle to trade liberalization at the global level. This highlights the complexity of international trade dynamics and the need for balanced policies to ensure that trade liberalization efforts benefit all participants and contribute to global welfare.

Digital inclusivity and digital divide

The growth of the digital economy has led to increased digital trade and e-commerce, surpassing and bypassing national and regional borders and jurisdictions. Businesses and consumers can engage in cross-border transactions more easily, leading to the rapid expansion of online marketplaces and a shift in the way goods and services are bought and sold. Data itself has become a valuable commodity in the digital age. Companies and countries that can collect, process, and leverage data have a competitive advantage. This shift has implications for privacy, data protection, and data governance.

Free exchange and access to information lead to the development of a number of technologies such as social networks, the Internet, electronic and virtual shops, artificial intelligence, etc., which change people's way of thinking and, hence, their behaviour as consumers (Dimova, 2021). The digital economy has given rise to new business models, such as the sharing economy, platform businesses, and the gig economy. These models have disrupted established industries and created opportunities for entrepreneurship and innovation. Digitalization has redefined global value chains by enabling real-time information sharing, improving coordination between suppliers and manufacturers, and increasing efficiency. This has allowed businesses to optimize their supply chains and reduce costs.

However, the digital divide remains a pressing issue, with some countries and communities having better access to digital technologies and online resources than others. Bridging this divide is essential for ensuring that the benefits of the digital economy are inclusive and accessible to all.

The digital economy is increasingly influencing trade, investment, innovation, and development. It raises questions about regulation, governance, and the impact on societies, making it a central consideration for policymakers and scholars in international economics.

All these factors determine the complex and interconnected dynamics at play in the world economy's key structural processes. They offer a foundation to grasp the implications and ramifications of these developments within the context of economic integration theory and practice.

Economic integration: cause or consequence of the structural transformations in the world economy?

This section summarizes chapters 2 to 9 and provides an in-depth exploration of the complex dynamics of economic integration, considering both static and dynamic effects and the challenges faced by different types of countries. This discussion serves as a foundational understanding of the relationship between economic integration and the structural transformations in the global economy.

Defining economic integration

The term "integration" means restoring something to its wholeness. It characterizes an intricate web of interdependence and interweaving of social relations in a group of countries.

The concept of "economic integration" encompasses various facets of international economic relations and more specifically – the process of inclusion of separate national economies in the implementation of free trade. In the narrow sense in which it will be considered here, economic integration specifically refers to the removal of discriminatory barriers to trade between a select

group of countries and the establishment and fostering of different forms of cooperation between them.

Economic integration is, furthermore, an objective process intertwining national economies, a result of advances in modern production forces and scientific and technical achievements. As a form of economic impact, it creates more favourable conditions for securing advantageous positions in both the world economy and in international relations in general.

Static effects of economic integration

According to economic literature, the theory of economic integration evolves in two distinct stages, each tailored to address the political and economic issues of its era.[23] The first stage includes the traditional theories of economic integration that explain its possible benefits in terms of trade, and is often referred to as the 'static analysis of integration agreements'. The second are the new theories of economic integration that develop under changed economic conditions and trade environments and are often defined as "dynamic analysis of economic integration".

Studies examining trade integration and explaining the theoretical aspects of preferential trade agreements are based on Jacob Viner's seminal work On the Customs Union Question (Viner, 1950). His static analysis of economic integration divides its possible effects into trade creation and trade diversion effects. Trade creation is when, upon reaching a trade agreement between two countries, trade shifts from a member country that offers a given good more expensively to one that offers the same product at a lower price. Trade diversion occurs when imports shift from a cheaper supplier from a non- integrated third country to a more expensive intra-Community supplier.

Put briefly, Viner's theory effectively means that countries would be motivated to integrate if integration is likely to result in more static gains than losses, or in other words – more trade creation than trade diversion. Many authors complement Viner's static analysis by looking at different sides of the question of the effects of integration, adding the increase in the total trade

[23] For a comprehensive analysis, see Hosni, 2013; Marinov, 2015.

flows of participating countries – the so-called trade expansion (Panusheff, 2003).

Thus, static effects generally include:

(1) trade creation,

(2) trade diversion and

(3) trade expansion.

Complex outcomes and the need for dynamic analysis

Extending Viner's analysis, studies have arrived at no definitive answer regarding whether a customs union enhances global welfare. From the point of view of the theory of international trade, while intra-Community trade may grow, static effects often act as regional barriers, fostering regional protectionism at the expense of efficient resource utilization and global welfare, directing the distribution of the benefits of integration to the large, developed economies within the community at the expense of the efficient use of resources and the increase of welfare on a global scale.

As early as the 1960s, it became evident that a static analysis of trade creation and diversion was insufficient. A fundamental tenet in international economics asserts that free trade in competitive markets promotes efficiency in production and consumption on a global scale and in each country individually. The creation of preferential trade agreements, motivated by the ideas of static analysis, was initially considered a shift in the direction of free trade and was perceived as a means of increasing real income. However, it has become apparent that this analysis lacks straightforward answers and principles, necessitating a shift of focus toward dynamic analysis of economic integration. (Balassa, 1961).

The dynamic analysis of the effects of economic integration is rooted in the realities of today's global (free) economy. Because of their depth, dynamic effects of economic integration have a greater impact on economic processes than static ones. Thus, dynamic effects generally include:

(1) economies of scale,

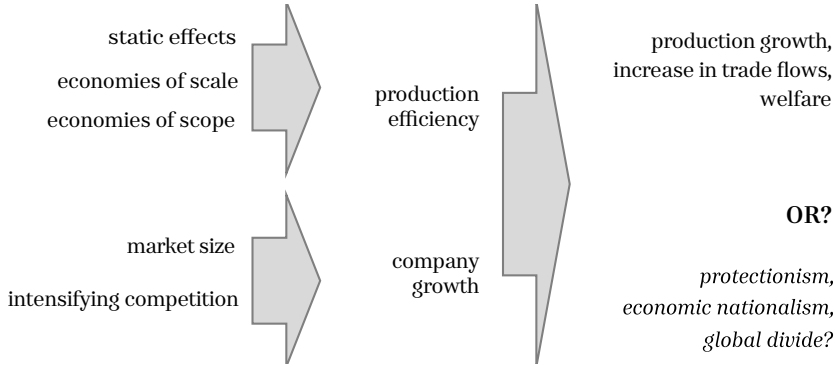
(2) economies of scope,

(3) market size, and

(4) intensifying competition.

Theoretically, these effects should lead to greater and more efficient production, increased trade flows, and, within the neoclassical trade model, elevated welfare. Yet, concerns arise regarding the possibility of these dynamic effects sparking new forms of regional protectionism, economic nationalism, and widening global divisions (see Figure 15).

Figure 15. The effects of integration



Source: Created by the author.

The evolving forms of economic integration

Different authors identify different stages of economic integration,[24] usually starting with Preferential Trade Agreements (PTAs), which involve reduced trade barriers within a union for goods produced within it. Moving up the integration ladder, Free Trade Areas (FTAs) feature zero tariffs for member countries on intra-union goods but maintain their own customs policies towards non-members. Customs Unions further synchronize external tariffs on third-party goods among members, with the European Community as an example. Common Markets go beyond this by enabling free movement of factors of production, while Economic Unions involve policy harmonization and some unification, and Economic and Monetary Unions (EMUs) establish common currencies and monetary systems. Some studies also include as the two highest stages Full Economic Integration (PEI) with more extensive policy unification and Political Unions (PUs) where the integration's ultimate goal is a political union with more central-

[24] For a comprehensive literature review, see Panagariya, 2000.

ized decision-making affecting national sovereignty, exemplified by the European Union's efforts in this direction.

Forms of economic integration are inherently evolutionary, with each higher-level scheme encompassing features of lower tiers while introducing novel components in both or either scope and content. They can be seen as stages of a process that has as its ultimate goal (as far as it is desired by the participating countries) attainment of full integration, marked by unified monetary, social, and economic policies, and supranational institutions whose decisions hold binding authority over member nations.

To the extent that each successively more advanced form of integration is associated with the surrender of more national sovereignty by the participating states, they themselves set their goals in the process of integration. As countries transition from one stage to a higher level of integration, they expand the domains covered by integration, reflecting the progressive nature of the process. However, countries considering integration achievable and aligned with their goals can initiate the process directly at higher integration levels.

Challenges for underdeveloped and developing countries

Traditional theories of economic integration and its benefits, both static and dynamic, are not always directly applicable to agreements among developing and least developed countries (Balassa, 1961; Hosny, 2013). The traditional theory of economic integration typically relies on factors like the size of participating economies, where larger economies tend to benefit more. However, for developing countries, the benefits can be influenced not just by size but also by their rate of economic growth, the industrial development, the adequate infrastructure, the increase of the technological level, etc. (Inotai, 1991). Population size can also be a factor, with many developing countries having larger populations.

Moreover, developing countries often specialize in the production of primary products and may face challenges in reallocating economic surpluses effectively (Mikesell, 1982). Economic integration, through commitment both economically and politically, can help achieve balanced growth. In the past, developing

countries sought integration benefits in trade diversion and import-substituting industrialization, but today, they often focus on trade liberalization and deregulation to enhance international competitiveness.

Other factors also influence the different attitude and behaviour of developing counties in integration agreements such as the share of international trade in GDP (Lipsey, 1960), the growth of intra-regional trade (Abdel Jaber, 1971), and the role of capital goods in trade flows (Sakamoto, 1969). This suggests that the rationale for economic integration in developing countries is not solely driven by economic factors but often starts as a political goal (Haas and Schmitter, 1964), which can lead to mixed economic results. The success potential of an integration arrangement depends on a combination of economic and political determinants, and different scenarios may have varying levels of success potential.

The deterioration of external competitive positions makes the problem of internal imbalances even more acute, since the positioning in the global economy must necessarily go first through finding a solution to the internal problems of regional divergence and the different levels of development of the member countries. (Spasova, 2020).

In summary, the rationale for economic integration among developing countries is influenced by a complex interplay of factors, including economic and political considerations, the stage of economic development, the structure of the economy, and trade policies. Traditional theories offer valuable insights, but the specific characteristics of developing countries necessitate a more nuanced analysis of integration benefits and costs.

Specific issues for small economies

Small economies face distinct challenges when participating in regional integration and trade liberalization compared to larger economies (Kurecic, 2017). Limited bargaining power is a key issue, as small economies may struggle to secure favourable terms in trade negotiations. They also risk heavy dependence on a few major trading partners, making them vulnerable to economic downturns in those countries. Additionally, small economies can be more susceptible to external shocks, such as changes in global

commodity prices or financial crises (Baldersheim and Keating, 2015).

Diversification can be limited due to resource constraints, which leads to an overreliance on a narrow range of industries or exports. Infrastructure and connectivity gaps may hinder their ability to engage effectively in regional and global trade. Achieving economies of scale can be challenging, making it difficult to compete with larger economies that can produce goods more cost-effectively (Katzenstein, 2016). Regulatory and administrative capacity may be insufficient to enforce trade agreements and implement reforms (Fox, 2002).

Access to international capital markets can be restricted, hindering investments in critical areas. Complying with rules of origin can be more complex and costly for small economies, and transitioning to a more open economy involves significant adjustment costs. They might also lack negotiating capacity and face currency volatility. To address these challenges, small economies require targeted support, capacity building, and technical assistance from regional and international organizations. Forming alliances with other small economies can provide collective bargaining power and shared resources to enhance their global competitiveness.

To address these challenges, small economies often need targeted support, capacity building, and technical assistance from regional and international organizations. This assistance can help them maximize the benefits of regional integration and trade liberalization while mitigating potential downsides. Additionally, forming regional alliances or trade blocs with other small economies can provide them with collective bargaining power and shared resources to better compete in the global marketplace.

Open economies and regional integration

Countries with greater openness to trade, participating in regional integration and trade liberalization, confront a set of distinctive challenges. Adapting to the altered economic landscape can involve substantial adjustment costs, as heightened competition within the region may disrupt certain sectors, necessitating expensive transitions to maintain competitiveness (Sampson and Woolcock, 2003). Open economies, although beneficiaries of in-

ternational trade, also grapple with intensified global competition (Vamvakidis, 1998). Regional integration can expose them to competitors from countries with lower production costs and different comparative advantages.

Furthermore, they must navigate intricate regulatory frameworks and agreements, often impacting sectors subject to rigorous oversight. Intellectual property protection is a critical concern, particularly for innovation and technology-based industries (Kharas et al., 2008). Some of these countries are exposed to currency fluctuations, influencing export competitiveness and international financial stability. Reliance on global supply chains can be vulnerable to disruptions, including geopolitical events or natural disasters in other regions. Reductions or eliminations of tariffs in trade liberalization can lead to a decrease in government revenue, necessitating alternative fiscal measures.

Balancing the interests of domestic industries, workers, and consumers poses a substantial challenge. Perceptions that trade openness harms local sectors or employment can lead to political backlash and protectionist demands, even within countries that have reaped the benefits of open trade. Additionally, non-tariff barriers, such as varying product standards and regulations in partner countries, can pose impediments to trade. Effective strategies for managing these challenges require proactively adjusting to competition, strengthening intellectual property protection, managing currency risks, enhancing supply chain resilience, and implementing policies that harmonize the interests of diverse stakeholders. This is essential for steering through the complexities of trade liberalization while preserving national interests and ensuring equitable globalization benefits (Ng and Yeats, 1996).

In light of all these controversial issues, the equitable distribution of integration benefits poses a considerable challenge, leading to varying motivations for participation in integration processes. Moreover, disparities arise depending on whether participating countries share similar characteristics, such as the size of their economies, their degree of openness, and their level of economic development – small or large, open or closed, developed or developing. Consequently, this divergence results in diverse approaches, different development paces, and varying integration outcomes.

All these complexities in the theory and practice of economic integration raise questions about the relationship between economic integration and structural transformations in the world economy, highlighting the need for a new and more nuanced explanation and understanding on how recent economic conditions have reshaped the traditional notions of integration.

Towards a new understanding of economic integration

An analysis of the evolving global economy and the theory of economic integration yields insights that prompt a reconsideration of the practice of integration processes and their implications for the perception of integration. In light of these insights, in this section which presents chapter 10, I make some suggestions for enhancing and expanding integration theory.

Conceptual typology

To be able to understand the various approaches and outcomes of the different integration communities throughout the world, on the basis of the individual forms of economic integration discussed above, a more conceptual typology can be derived (Table 10). Based on the policies and freedoms that different forms of economic integration include, we can distinguish:

Internal static integration (involving freedom of movement within the community). This category involves the removal of barriers to trade and economic activity among member countries, leading to greater internal economic integration.

External static integration (referring to common external barriers). This category pertains to common external barriers that participating countries collectively impose on non-member countries. These barriers, such as tariffs and trade regulations, create a distinct trade environment for the integrated community.

Dynamic integration (involving common economic and other policies), which moves beyond trade to encompass broader economic and policy cooperation among member countries. It aims to create a more unified economic and political entity, with shared policies and institutions.

Table 10. Typology of economic integration agreements

		Preferential Trade Agreement	Free Trade Areas	Customs Union	Common market	Economic union	Economic and monetary union	Full economic integration	Political union
Internal static integration	Goods (tariffs)								
	Goods (non-tariff, etc.)								
	Services								
	Capital								
	Labor								
External static integration	Goods (tariffs)								
	Goods (non-tariff, etc.)								
	Services								
	Capital								
	Labor								
Dynamic integration	Common customs tariff								
	Monetary policy								
	Economic policies								
	Sovereign policies								

Legend:	*complete*	*partial*	*missing*

Source: Compiled by the author.

The elaboration of this conceptual typology of economic integration agreements might help both policymakers and scholars better understand the diverse approaches to integration. It highlights the varying levels of economic cooperation, policy harmonization, and institutional development, offering a framework for evaluating the depth and scope of integration among nations.

This extended typology is essential for analysing and comparing different integration agreements, identifying their specific features, and assessing the potential implications for participating countries. It also underscores the evolving nature of integra-

tion, where countries may progress from one level to another, reflecting the dynamic nature of international economic relations.

Transition to a three-dimensional evaluation

In response to the multifaceted impact of integration processes (both as static and dynamic effects), particularly the distribution of benefits and motivations for participation, I propose a shift from a two-dimensional to a three-dimensional framework for assessing integration processes (Figure 3).

This expanded evaluation encompasses the following factors that influence both the participation as well as the results and benefits of participation in integration agreements for different types of countries:

1. Genesis: examining the origins and context of integration processes. Here the focus is on understanding how and why the integration process came into being. Factors to consider include the historical, political, and economic background, as well as the motivations of participating countries. This dimension allows for an in-depth analysis of the historical and geopolitical factors influencing integration.

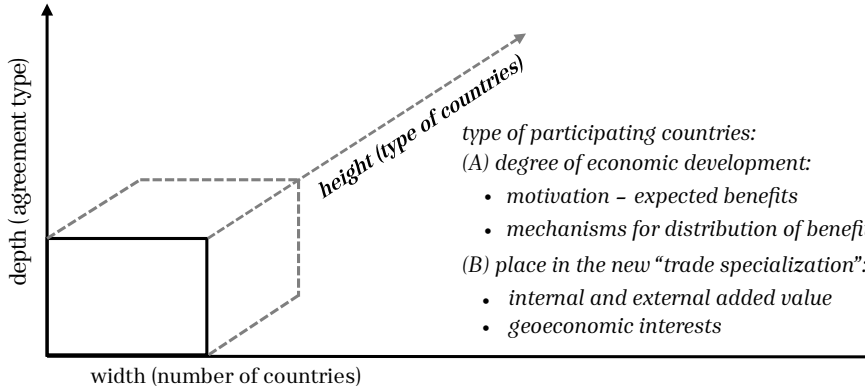
2. Motivation: evaluating the incentives for participation, expected benefits, and mechanisms for their distribution. This group of factors takes into account the economic and strategic interests of nations, as well as their expectations regarding the benefits of integration. This dimension allows for a better understanding of whether countries are seeking to increase trade, enhance economic development, gain geopolitical advantages, or achieve other specific goals through integration.

3. Development and results: analysing the evolution and outcomes of integration. This is the broadest and most comprehensive category, which encompasses the entire lifecycle of the integration process. It examines how integration evolves over time, the policies and mechanisms implemented, and the outcomes or results achieved. This dimension assesses the concrete impacts of integration on economic, social, and political aspects, making it possible to evaluate the extent to which the integration objectives have been met.

Based on these three groups of additional conditions and factors, when analysing a specific integration process, in addition to the number of countries (width) and the form of integration (depth), I propose a third dimension (height), which takes into account:

1. the type of participating countries, especially in terms of the size of their economies and the degree of economic development, which makes it possible to assess their motivation for participation, the expected benefits and the mechanisms for their distribution, and
2. the place of the participants in the new "trade specialization" in terms of internal and external value added of production and trade and the possibility of pursuing and defending their national or regional geo-economic interests.

Figure 16. From two to three dimensions in evaluating integration processes



Source: Created by the author.

The three-dimensional evaluation offers a more nuanced and comprehensive analysis of economic integration processes. It recognizes that integration is not a one-dimensional phenomenon and that various factors, from historical context to policy development and outcomes, influence the success and effectiveness of integration agreements. Each of the three dimensions provides a deeper understanding of integration processes. By examining their genesis, motivation, and development, analysts can identify the drivers of integration, assess whether the intended objectives

have been met, and understand the evolving nature of these agreements. The three-dimensional evaluation also facilitates comparative analysis of different integration processes. By considering the genesis, motivation, and development dimensions, analysts can compare agreements across regions and time periods, providing insights into the diversity of integration models.

Such a comprehensive evaluation framework is valuable for policymakers, scholars, and analysts seeking a deeper understanding of the dynamics of economic integration in a global context.

Methodology for applying the three-dimensional approach to regional economic integration

This section outlines a methodological framework for applying the proposed three-dimensional assessment of regional economic integration. This framework integrates quantitative and qualitative analyses to provide a more nuanced and comprehensive understanding of integration processes. Based on the proposed additional conditions and factors, a third dimension could be added to the methodology for assessing economic integration, which takes into account the type of countries involved and their position in the new trade specialisation.

In summary, the methodology includes:

1. Assessment of the type of countries involved in the integration agreement:

a. An analysis of the size of the economies of the participating countries and their level of economic development to understand their motivation for participating in the integration process. Larger economies, often wielding greater regional influence and pursuing geopolitical goals, are more likely to seek integration for market expansion and investment opportunities. Smaller economies may prioritize integration to boost competitiveness through wider market access and increased investment. Economic analysis plays a crucial role in understanding integration dynamics and motivations. This analysis incorporates several

key indicators: GDP, GDP per capita, the trade-to-GDP ratio, the Human Development Index (HDI), the Global Competitiveness Index (GCI), data on trade agreements, policy documents, and gravity models. These indicators provide insights into economic size, development levels, openness to trade, overall welfare, competitiveness, and integration efforts. The combination of quantitative and qualitative data offers a comprehensive assessment of each country's motivation for participating in regional integration.

b. An assessment of the expected benefits of integration for each participating country, including economic growth, increased competitiveness and benefit sharing. Assessing the expected benefits of economic integration requires considering several key factors. Integration can stimulate economic growth by expanding markets, promoting specialization, and increasing efficiency through economies of scale. Analysts can evaluate integration's impact on GDP growth rates, investment levels, and productivity improvements. Furthermore, integration enhances competitiveness by providing access to larger markets, facilitating technology transfer, and fostering innovation. This can be assessed through changes in export competitiveness indices, market share dynamics, and indicators of innovation (R&D spending, patents). Integration also influences income distribution, potentially affecting different societal segments. This can be examined using measures like the Gini coefficient and wage growth rates across income groups. Finally, analysing changes in trade volumes, investment flows, and trade balances provides insights into integration's effects. Sector-specific impacts (e.g., from agricultural subsidies or industrial tariffs) and regional development patterns (regional GDP growth, infrastructure investment, and regional disparities) should also be considered. A comprehensive analysis requires quantitative data (from sources such as World Bank, IMF, WTO, national statistical offices) and qualitative data (case studies, interviews, policy documents) to fully understand the complex interplay of factors influencing integration outcomes.

c. An analysis of the geo-economic interests of the countries involved and their ability to pursue and defend them in the context of integration. Analysing participating countries' geoeconomic interests involves examining their economic goals, strategic priorities, and ability to pursue and protect those interests within the integration framework. This geoeconomic interest analysis integrates both quantitative (e.g., trade intensity indices, resource dependency indices) and qualitative (case studies, stakeholder mapping, scenario analysis) methods. The analysis considers several key aspects:
   i. Strategic sectors and resources – identifying crucial sectors and resources vital for economic development and security, and assessing integration's role in facilitating access while mitigating risks of over-reliance on imports from other member states.
   ii. Market access and trade relations –evaluating the importance of market access for exports and imports, and analysing how integration affects market share, competitiveness, and trade conditions in key sectors.
   iii. Investment and capital flows – assessing the attractiveness of participating countries as investment destinations and their capacity to attract FDI in strategic sectors, and examining how integration influences capital flows, infrastructure investments, technology transfer, and the development of regional value chains.
   iv. Infrastructure development and connectivity – analysing integration's role in boosting infrastructure and improving connectivity among member states, evaluating the potential benefits for trade, investment, and economic growth, and assessing impacts on regional development.
   v. Regional power dynamics – examining the broader geopolitical context and how integration affects power dynamics and influence within the region, assessing participating countries' abilities to leverage integration for geopolitical goals and strategic positioning.

vi. Sustainability and environmental concerns – analysing integration's environmental impact, focusing on the use of natural resources, ecosystem effects, and environmental regulations, and evaluating participating countries' efforts to pursue sustainable development goals within the integration framework.

2. Evaluating the positions of the participating countries in the new trade specialisation:

a. A study of the internal and external value added of production and trade of the countries involved to determine their role in the new trade specialisation. This analysis assesses participating countries' roles in production and trade, differentiating between domestic and foreign value-added. Domestic value-added reflects each country's contribution to the integrated region's overall production. Foreign value-added signifies participation in global value chains and the supply of intermediate goods and services. By analysing both, researchers can identify each country's strengths and weaknesses, and patterns of specialization within the integrated economy. Methodologies include Input-Output analysis (to quantify value-added by sector and the contribution of imports), TiVA databases (to trace value-added across global supply chains), and value-added trade intensity indices (to measure the share of domestic value-added in total exports/imports). These methods help determine countries' reliance on foreign value-added in their trade activities.

b. Exploring the capacity of the participating countries to realise and protect their own national or regional geo-economic interests within the integration process. This assessment considers factors such as each country's bargaining power, the comprehensiveness of decision-making processes, and the availability of dispute resolution mechanisms. Understanding these capabilities allows policymakers to develop strategies that leverage integration for national benefit while minimizing risks. Methodologies involve analysing bilateral investment treaties (to assess investor protection and dispute resolution), re-

viewing trade policies (from WTO and other international organizations) to gauge adherence to international trade rules and efforts to safeguard national interests, and utilizing geopolitical risk indices (to identify potential risks from geopolitical instability or conflict). These approaches combine quantitative and qualitative methods to provide a comprehensive evaluation of countries' ability to protect their geoeconomic interests within the integration context.

c. Assessing the potential risks and challenges associated with new trade specialisation, including exposure to unfair trade competition and loss of control over key sectors of the economy. This identifies vulnerabilities such as over-reliance on specific industries or trading partners, susceptibility to external shocks and market fluctuations, and potential regulatory or political risks. Through rigorous risk assessment, policymakers can anticipate and mitigate threats to national economic interests, fostering a more resilient and transparent integration process. Methodologies involve sector-specific vulnerability assessments (considering factors like production concentration, export dependence, and global price volatility), regulatory impact assessments (evaluating the effects of policy changes on businesses, consumers, and the government), and evaluations of economic resilience (examining factors such as export diversification, fiscal reserves, and institutional capacity for crisis management).

Many similar methodologies that seem theoretically sound actually become inapplicable or difficult to apply because of information deficits and because data collection options and processing and analysis methods have not been thought through in advance. In this respect, the table below presents some suggestions for specific tools and indicators for analysis and for the assessment of individual elements, and concludes by outlining the main tools and data sources for using the proposed methodology.

Table 11. Indicators and sources

Indicator	*Data type*	*Indicative source of data*
1. Type of participating countries		
1a. Size of the economies of the participating countries and their level of economic development		
GDP	quantitative	World Development Indicators, World Bank
GDP per capita	quantitative	World Development Indicators, World Bank
GNI	quantitative	World Development Indicators, World Bank
GNI per capita	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Trade to GDP ratio	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Human Development Index	quantitative	HDI database, UNDP
Global Competitiveness Index	quantitative	Global Competitiveness Report, World Economic Forum (until 2020)
Trade agreement databases	quantitative	Regional Trade Agreements Database, World Trade Organization
Political documents and statements	qualitative	desk study, mapping
Gravity models	quantitative	own models
1b. Expected benefits of integration		
GDP growth rate	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Share of investment in GDP	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Productivity by sector	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Index of revealed comparative advantages	quantitative	Revealed Comparative Advantage, UNCTADStat
Trade efficiency index	quantitative	TradeMap, International Trade Center
Market share dynamics by sector	quantitative	national statistics, for the EU - Eurostat
R&D expenses	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Number of patents filed	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Gini coefficient	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Wage growth rates	quantitative	national statistics, for the EU - Eurostat
Trade balance	quantitative	TradeMap, International Trade Center
Foreign direct investment flows	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Import and export value	quantitative	TradeMap, International Trade Center
Import and export volume	quantitative	TradeMap, International Trade Center
Sectoral growth rates	quantitative	national statistics, for the EU - Eurostat
Impact of tariff reduction	qualitative	own models
Employment levels by sector	quantitative	World Development Indicators, World Bank
Regional GDP growth rates	quantitative	national statistics, for the EU - Eurostat
Investments in infrastructure	quantitative	desk study, mapping
Regional differences	quantitative	national statistics, for the EU - Eurostat

Indicator	*Data type*	*Indicative source of data*
1c. Geoeconomic interests		
Trade Intensity Index	quantitative	Data Catalogue, World Bank
Strategic Resource Dependency Index	quantitative	Sustainable Trade Index, Hinrich Foundation
Policy coherence assessment	qualitative	desk study, mapping
Stakeholder mapping and analysis	qualitative	desk study, mapping
Scenario analysis and modeling	qualitative	own models
2. Positions in the new trade specialization		
2a. Internal and external added value		
Input-Output analysis	quantitative	OECD Inter-Country Input-Output (ICIO) Tables
Value-added trade	quantitative	TiVA indicators, OECD
Value-added trade intensity index	quantitative	own models
2b. Opportunities for participating parties to defend their interests		
Database of bilateral investment treaties	qualitative	desk study, mapping
Trade policy reviews	qualitative	desk study, mapping
Geopolitical Risk Index	quantitative	Geopolitical Risk Index, Dario Caldara and Matthew Iacoviello
2c. Potential risks and challenges		
Vulnerability assessment of individual sectors	qualitative	desk study, mapping
Regulatory Impact Assessment	qualitative	desk study, mapping
Economic sustainability indicators	qualitative	desk study, mapping

Source: Compiled by the author.

The methodological framework presented here provides a strong foundation for future research on regional economic integration. By considering the unique challenges faced by different types of economies this methodology offers a more robust and adaptable analytical tool. The detailed guidance provided on data requirements, quantitative and qualitative analysis, and data interpretation provides a practical framework for conducting rigorous research on regional integration. While this framework offers a significant advance over existing approaches, further refinement and empirical testing are needed. Future research should focus on testing the framework's applicability across a broader range of integration projects and geographic regions and exploring its utility for analyzing the integration experiences of small and open economies.

Integration as a foreign trade policy tool

This proposed new perspective highlights the evolving role of participation and engagement in integration processes, particularly for smaller, open, and less developed economies. The suggested new understanding of integration and its typology allows to justify the view that increasingly participation (and engagement) in integration processes is perceived as a new tool of active foreign trade policy to answer to the structural changes in global trade.

For small, less developed and/or highly open economies, integration serves as a multifaceted foreign trade policy tool. It enables them to reduce vulnerability to external shocks, enhance competitiveness, preserve added value, and strengthen regional resilience. Smaller economies recognize that participation in integration processes can be a strategic means of advancing their interests and protecting their economies in an increasingly interconnected world. This includes:

1. Integration for intra-community import substitution. Small, open economies often face challenges related to their exposure to international markets (Easterly and Kraay, 2000). These countries are susceptible to external shocks and global economic fluctuations. By actively participating in integration processes, they aim to reduce their dependence on foreign markets and foreign goods. Integration can serve as a tool for promoting intra-community import substitution, allowing these nations to replace some of their external trade with internal trade among member countries. This can help mitigate the vulnerabilities associated with global market fluctuations.
2. Stimulating regional and national competitiveness. Participating in integration processes provides an opportunity to stimulate regional and, consequently, national competitiveness (Kitson et al., 2004). When smaller and less developed economies engage with their neighbours in regional integration, they can jointly invest in infrastructure development, technology transfer, and human capital. This collaboration can lead to increased efficiency, productivity, and competitiveness on a broader scale. Smaller and less developed economies can enhance their global standing by participating in integration agree-

ments that promote cooperation and resource sharing among member countries.

3. Preserving "domestic" added value. Integration also plays a role in preserving "domestic" added value (Banga, 2014). In smaller and less developed economies, there is often a concern that a substantial portion of the value generated from production and trade flows out to larger, more developed economies. By actively participating in integration, these nations can work toward retaining a more significant share of the value within the region. This is particularly relevant in industries where smaller economies possess unique capabilities or resources.
4. Leveraging regional integration processes. Regional integration processes are witnessing increased activation in various parts of the world. Smaller and less developed economies realize that they can leverage regional integration as a means to enhance their position in the global economy (Briguglio, 1995). Through regional collaboration, they can negotiate with larger and more powerful trade partners from a more advantageous position. This enables them to better protect their interests and ensure that their specific economic strengths are recognized and utilized.
5. Fostering regional economic resilience. Regional economic resilience is essential in the face of global economic uncertainty, especially for small, open and less developed nations (Geithner, 2007). By building stronger regional economic networks, they can create a buffer against external shocks. Through integration, these nations can work together to develop contingency plans, enhance crisis management, and collectively address challenges such as economic downturns or disruptions in global supply chains.
6. Overcoming global trade barriers. The intensified participation in regional integration processes is a response to the challenges and barriers posed by the global trade landscape (Baldwin, 2006). Smaller economies often find it challenging to navigate the complexities of global trade rules and regulations. By aligning with neighbouring countries in regional agreements, they can overcome some of the hurdles associated with global trade. In essence, they use regional integration as a means to create new trade opportunities and break down global trade barriers.

While integration fosters regional cooperation and economic strength, it also raises questions about potential regional protectionism at the global level. Smaller economies may use regional integration to advance their interests, potentially at the expense of global trade liberalization. All this, together with the intensification and proliferation of regional integration processes observed in recent decades, gives us reason to conclude that in the modern world economy, economic integration is considered, and actually used, as a means of achieving a new type of barriers to free trade – regional protectionism at the global level.

The suggested new approach towards assessing economic integration offers a fresh perspective on the practice of integration. The good understanding and the strategic use of integration processes has the potential to shape the future of global trade and its liberalization. This perspective is especially valuable in understanding the dynamics of integration, as observed in certain regions of the Global South. Notably, the staged approach to regional economic integration, exemplified by the ongoing integration process in Africa and the establishment of the African Continental FTA, emerges as an alternative pathway to sustain global trade liberalization. It presents a feasible opportunity to surmount the challenges and obstacles in the pursuit of the neoclassical ideal of free trade and multilateral liberalization.

Conclusion

Economic integration has emerged as a dominant trend in recent decades within the realm of international economic relations. It is not merely an isolated occurrence but a truly global phenomenon. The deepening of regional integration in various domains is supported by regional initiatives, particularly in the sphere of trade, giving rise to diverse regional agreements and communities that differ in terms of their geographic and substantive scope. In recent decades, global trade has exhibited greater openness and reduced discrimination, attracting an increasing number of countries into binding agreements. Furthermore, these trade agreements have broadened and evolved to encompass additional policies like services, foreign investments, intellectual property rights, and more. Consequently, the possibilities offered

by various forms of economic integration, as well as the strategies for their utilization, have expanded significantly.

Analysing the structural changes in the world economy, including the growth in production and trade flows along with their increasing fragmentation, the globalization and regionalization of the global economy, the paradoxical coexistence of trade liberalization proclamations and actual protectionist tendencies, and the profound impact of geopolitics and geoeconomics, it becomes apparent that conventional economic theory falls short in addressing numerous crucial questions and providing comprehensive explanations for global events. This realization underscores the necessity for a revision of the theory of economic integration. This revision encompasses a comprehensive evaluation of the distribution of benefits stemming from participation in integration processes, a new understanding of the typology of integration processes in the real world, and a re-evaluation of the role of integration as a foreign trade policy tool.

The complex dynamics of structural transformations in the world economy and the evolving practice of economic integration underscore the need for a multifaceted understanding of global trade processes. The intertwining of globalization, regionalization, and evolving trade dynamics shapes the modern trade landscape. Furthermore, the shifting role of integration in foreign trade policy and the potential of regional integration as a pathway to global trade liberalization provide food for thought in the evolving global economic narrative in a world of dynamic and interdependent economies.

This leaves us to contemplate whether the introduction of the third dimension of integration, coupled with the emergence of a "new generation" of trade agreements, marks an attempt to preserve the status quo or signifies a shift in the international economic relations system. Only time will reveal whether these developments will lead to the intensification of regional protectionism and a deepening divide between the Global North and the Global South or prompt a serious reflection on the necessity for a new geo-economic paradigm. Such a paradigm should encompass a novel understanding of international political economy from theoretical, practical, and political perspectives, as well as a fresh perspective on the new economic geography beyond the constraints of neoliberal doctrines promoting "endless growth" and "unavoidable globalization".

В книгата е разгледано взаимодействието между теорията за икономическата интеграция и нейните реални проявления в световната икономика. Икономическата интеграция играе централна роля при формирането на динамиката на световната търговия, като влияе върху трансграничните потоци от стоки, услуги, капитали и работна сила. С развитието на международните икономически отношения разбирането на въздействието на интеграцията става все по-сложно. Във връзка с това в изследването е предложена нова концептуална и методологична рамка за анализ на интеграционните процеси, за да се подчертае многоизмерният им характер. Направена е критична оценка на традиционните теории за интеграцията, като се изтъкват някои ограничения при отразяването на динамиката в реалния свят, особено за малките, отворените и развиващите се икономики. Изследването свидетелства за необходимостта от нюансирани подходи, показва стратегическата стойност на интеграцията за по-слабо развитите държави и значимостта на предложения нов аналитичен модел, който отчита икономическия размер на страните, нивото на развитие и позициите им в новата система за търговска специализация. Въпреки предизвикателствата, свързани с данните и методологията, този подход подобрява разбирането за разнообразните ефекти на интеграцията и допринася за по-информирани политически реакции в променящия се глобален търговски пейзаж.

The book examines the interaction between the theory of economic integration and its actual manifestations in the world economy. Economic integration is a pivotal factor in the configuration of the dynamics of world trade. It exerts a significant influence on the cross-border flows of goods, services, capital, and labor. As international economic relations have evolved, understanding the impact of integration has become increasingly complex. In this regard, the study proposes a novel conceptual and methodological framework for the analysis of integration processes to highlight their multidimensional nature. A critical evaluation of conventional integration theories is conducted, underscoring their deficiencies in capturing the intricacies of real-world economic dynamics, particularly in the context of small, open, and emerging economies. The study calls for nuanced approaches and demonstrates the strategic value of integration for less developed countries. It also underscores the importance of the proposed new analytical model that accounts for countries' economic size, level of development, and position in the new system of trade specialization. Notwithstanding the challenges posed by data and methodology, this approach enhances comprehension of the multifaceted consequences of integration, thereby facilitating more informed policy responses within a shifting global trade environment.

bookshop.nbu.bg
ISBN 978-619-233-371-3
9 786192 333713