



Munich Personal RePEc Archive

The new nature of international specialization in the dynamically changing world economy

Marinov, Eduard

New Bulgarian University, Economic Research Institute at BAS

2019

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/113479/>
MPRA Paper No. 113479, posted 20 Jun 2022 05:24 UTC



International Journal of Sciences and Arts



**INSTITUT ZA NAUKA, UMETNOST,
KULTURA I SPORT**



**INTERNATIONAL JOURNAL OF SCIENCES
AND ARTS**

VOLUME 3

ISSN: 2671-3551

2021

**INTERNATIONAL
JOURNAL OF SCIENCES
AND ARTS**

Volume 3

ISSN: 2671-3551

Skopje, 2021



EDITORIAL BOARD

Marijan Stevanovski, PhD, Institut za nauka, umetnost, kultura i sport; Medjunaroden Slavjanski Univerzitet, N. Macedonia

Branislav Mitrovic, PhD, University of Belgrade, Belgrade, Serbia

Vukoman Jokanovic, PhD, Vinca Institute of Nuclear Sciences, University of Belgrade, Serbia

Antonio Georgiev, MD, MSc, PhD, PHO Cardiology – Prima, MIT University - Skopje, N. Macedonia

Anka Trajkovska, PhD, Faculty of Tecnology and Technical Sciences, University St. Climent Ohridski, Bitola, N. Macedonia

Berta Gonzalvo, PhD Mechanical Engineering, N. Macedonia

Botju Zaharinov, PhD, Nov Blgarski Univerzitet Sofija, Bulgaria

Blagoja Dastevski, PhD, Ss.Cyril and Methodius University in Skopje, N. Macedonia

Bojan Krstic, PhD, University of Nis, Serbia

Blagojevic Ivica, Dipl.pish., Dneven centar za lica so posebni potrebi, Kumanovo, N. Macedonia

Dariusz Majchrzak, PhD, National Defence University, Warsaw, Poland

Darko Dimovski, PhD, University of Nis, Serbia

Dijana Jovanoska, PhD, PHI, Centar of Public Health, Tetovo, N. Macedonia

Ejup Chota, PhD, University of Tirana, Plan Protection Department, Albania

Elmi Jusufi, PhD, University Cyril and Methodius, Institute of Livestock, Skopje, N. Macedonia

Filip Stevanovski, MMA, DMUC Sergej Mihajlov Stip, University Goce Delcev, Stip, Academy of music, Macedonia

Gabriela Dragan, PhD, Romanian American University, Bucharest, Romania

Georgi Georgiev, PhD, Centar za ocenka na riska po hranitelnitelnata veriga km Ministerstvo na zemjodelieto, hranite i gorite, Sofija, Bulgaria.

Grucija Vico, PhD, Poljoprivredni fakultet Sarajevo, Bosna and Hercegovina

Herba Safeyedin, PhD, House of Egyptian Architecture, Cairo, Egypt

Igor Maric, PhD, Institute of Architecture and Urban&Spatial Planning of Serbia, Belgrade, Serbia

Ilija Nasov, PhD, Solar, Skopje, N. Macedonia

Jordan Merkuri. PhD, University of Tirana, Plan Protection Department,



Katerina Veljanovska, PhD, MIT University Skopje, N. Macedonia

Kristina Stevanovska Manevska, MMS, Virtual-M, Kumanovo, N. Macedonia

Kiril Filev, PhD, Ss.Cyril and Methodius University in Skopje, N. Macedonia

Laith Jaafar Hussein Hnoosh, PhD, University of Kufa, Iraq

Lubna Anjum, PhD, University of Agriculture, Faisalabad, Pakistan

Magdalena Cara, PhD, University of Tirana, Plan Protection Department, Albania

Maja Korubin, PhD, Adult Education Center, Ministry of Education and Science, Skopje

Marjan Mladenovski, PhD, Euro College Kumanovo, Macedonia

Miglena Pejcinova, Centar za ocenka na riska po hranitelnata veriga, Sofija, Bulgaria

Mehdi Rahmati, PhD, University of Mara Gheh, Mara Gheh, Iran

Mentor Zekiri, PhD, Ministry of Agriculture, Forestry and Water Economy, Phytosanitary Department, Skopje, N. Macedonia

Mila Pucar, PhD, Institute of Architesture and Urban&Spatial Planning of Serbia, Belgrade, Serbia

Mira Zafirova, PhD, University of Transport, Sofia, Bulgaria

Mirjana Devetakovic, PhD, University of Belgrade, Faculty of Architecture, Belgrade

Niko Herakovic, PhD, University of Ljubana, Faculty of Mechanical Engineering, Ljubljana, Slovenia

Nikola Savovski, Agencija za hrani i veterinarstvo, Skopje, N. Macedonia

Recep Guloglu, PhD, Istanbul University, Istanbul, Turkey

Ryszard Szpyra, PhD, National Defence University, Warsaw, Poland

Safak Sahir Karamehmetoglu, PhD, Istanbul University, Istanbul, Turkey

Sami Ibrahim Mohamed Novr Gabir, PhD, University of Gezira, Sudan

Sasa Milijic, PhD, Institute of Architecture and Urban & Spatial Planning of Serbia, Belgrade, Serbia

Snezana Djordjevic, University of Belgrade, Belgrade, Serbia

Susana Paixão, PhD, Polytechnic of Coimbra / Coimbra Health School, Portugal

Svetlana Dushanich Gachic, PhD, Banja Luka College, Bosnia and Herzegovina



Snezana Todorova, Centar za ocenka na riska po hranitelnata veriga, Sofija, Bulgaria

Tanja Stanishic, PhD, University of Kragujevac, Serbia

Teodora Rizova, PhD, Nov Blgarski Univerzitet, Sofia, Bulgaria

Teuta Gjuladin-Hellon, PhD, Faculty for Food Industry, England

Todor Trifonov, PhD, Fondation of International and National Security, Sofia, Bulgaria

Trajkovska Daniela, MA (PhD candidate) Faculty of Security in Skopje, St. Kliment Ohridski Univerzity of Bitola

Vanja Kokol, PhD, University of Maribor, Faculty of Mechanical Engineering, Maribor, Slovenia

Vanja Shushnjar Chanovic, PhD, Banja Luka College, Bosnia and Herzegovina

Vesna Tunguz, PhD, University of East Sarajevo, Bosnia and Herzegovina

Vladan Djokic, PhD, University of Belgrade, Faculty of Architecture, Belgrade, Serbia

Vladan Pesic, PhD, University of Belgrade, Belgrade, Serbia

Zoran Atanasov, PhD, Agencija za hrani i veterinarstvo, Skopje, N. Macedonia

Zoran Rajic, PhD, Poljoprivredni fakultet Beograd, Serbia

ДЕЛ II

ЕКОНОМСКА РЕАЛНОСТ

ЗА РОЛЯТА НА ТРАДИЦИОННИТЕ И ДИГИТАЛНИТЕ БАНКИ В НАШЕТО СЪВРЕМИЕ (доц. д-р Ренета Димитрова).....	289
Assoc. Prof. Reneta DIMITROVA	
СПЕЦИФИКА НА СОЦИАЛНАТА ОТГОВОРНОСТ ВЪВ ВЕРИГИТЕ ЗА ДОСТАВКА (доц. д-р Надежда Димова)	298
SPECIFICS OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN SUPPLY CHAINS (Assoc.prof.PhD Nadezhda Dimova)	
НОВАТА ПРИРОДА НА МЕЖДУНАРОДНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ В ДИНАМИЧНО ПРОМЕНЯЩОТО СЕ СВЕТОВНО СТОПАНСТВО	
(доц. д-р Едуард Маринов).....	305
THE NEW NATURE OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION IN THE DYNAMIC CHANGING GLOBAL ECONOMY (Assoc.prof.PhD Eduard Marinov)	
ИНТЕРДИСЦИПЛИНАРНОСТ НА КЛИЕНТСКАТА СТОЙНОСТ	
(доц. д-р Иван Боевски, гл. ас д-р Красимир Костенаров).....	321
CUSTOMER VALUE' INTERDISCIPLINARITY (Assoc. prof. PhD Ivan Boevsky, Chief. Assist. PhD Krasimir Kostenarov)	
МАРКЕТИНГ АВТОМАТИЗАЦИЈА КАЈ ДИГИТАЛНОТО ДЕЛЕГИРАЊЕ	
(м-р Кристина Стевановска Маневска)	338
СЪВРЕМЕННИ АСПЕКТИ НА КОНТРОЛИНГА (гл. ас. д-р Пламен Илиев)	346
MODERN ASPEKTS OF CONTROLLING (Chief Assistant Plamen Iliev, PhD)	
ВЛИЯНИЕ НА ДИЗАЙНА НА ОПАКОВКАТА ВЪРХУ ПОТРЕБИТЕЛСКИТЕ НАГЛАСИ (гл. ас д-р Росица Накова).....	363
INFLUENCE OF PACKAGING DESIGN ON CONSUMER BEHAVIOR (Chief. Assist. PhD Rositsa Nakova)	
ОТРАЖЕНИЕ НА КОВИД КРИЗАТА ВЪРХУ ПАЗАРА НА СЛИВАНИЯ И ПРИДОБИВАНИЯ (гл. ас. д-р Ралица Димитрова)	372
IMPACT OF THE COVID CRISIS ON THE MERGERS AND ACQUISITIONS MARKET (Ass. Prof. Ralitsa Dimitrova, Ph.D.)	
СЪЩНОСТ НА МЕТОДА ЗА ДИСКРЕТЕН АНАЛИЗ НА ИНВЕСТИЦИОНЕН ПРОЕКТ (Катерина Панкова).....	383
ESSENCE OF THE METHOD FOR DISCRETE ANALYSIS OF AN INVESTMENT PROJECT (Katerina Pankova)	

НОВАТА ПРИРОДА НА МЕЖДУНАРОДНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ В ДИНАМИЧНО ПРОМЕНЯЩОТО СЕ СВЕТОВНО СТОПАНСТВО

доц. д-р Едуард Маринов

Департамент „Икономика“, Нов български университет

Резюме. Едновременно с динамичните трансформации, свързани с провала на мултилатерализма, промените в глобалните модели на търсенето и връщането към протекционизма, 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. 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 промени в относителното заплащане на труда между и в различни категории труд. В доклада накратко са проследени основните тенденции в търговията и специализацията, след което е анализирана променящата се природа на международната специализация и връзката между търговска политика, търговия и специализация, а в края са представени различни сценарии за търговия и специализация до 2060 г.

Ключови думи: търговска специализация, търговска политика, протекционизъм, мултилатерализъм, променящи се модели на търсенето

THE NEW NATURE OF INTERNATIONAL SPECIALIZATION IN THE DYNAMIC CHANGING GLOBAL ECONOMY

Assoc. prof. Phd Eduard Marinov

Department of Economics, New Bulgarian University

Summary. Along with the dynamic transformations associated with the failure of multilateralism, the transformation of global demand patterns and the return to protectionism, global trade is undergoing dynamic changes related to the fragmentation of the production process and the integration of emerging economies into global markets. These trends have an impact on both trade and production specialization and the demand for different types of skills, thus enabling greater profits to be made, but also posing new challenges for trade policy. Changes in specialization globally also contribute to increasing inequality, redirecting demand from one factor of production to another, leading to changes in relative wages between and in different categories of labor. The report briefly traces the main trends in trade and specialization, then analyzes the changing nature of international specialization and the relationship between trade policy, trade and specialization, and finally presents several scenarios for the development of trade and specialization until 2060.

Keywords: trade specialization, trade policy, protectionism, multilateralism, shifting patterns of demand

ВМЕСТО ВЪВЕДЕНИЕ: ОСНОВНИ ПРОМЕНИ И ТЕНДЕНЦИИ В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

В съвременната глобална система на международните икономически отношения се наблюдават определени промени и тенденции, обусловени както от чисто икономически, така и от множество други фактори – социални, политически, свързани със сигурността и т.н. В някои случаи тези тенденции са разнопосочни, в други те имат много сериозни икономически ефекти.

Сложният модел на взимане на решения, различаващите се интереси на развиващите се и на развитите държави и дисбалансите в условията на участие и разпределението на ползите, произтичащи от многостранната търговска либерализация, водят до задънена улица в СТО. Ярката илюстрация на тази безизходица са стартиралите през 2001 г. и все още незавършени преговори от кръга Доха. Поставя се под въпрос международната търговска рамка, а несигурността в търговските отношения допринася за глобална икономическа несигурност и потискане на икономическия растеж [1].

Наред с това 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 ТТІР и СЕТА.

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. дялът на външната добавена стойност в общия износ достига 31% и оттогава досега остава на приблизително същото равнище [2].

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 до 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 за създаване на сериозен стимул за вътрешно-континентална търговия.

Именно групата на развиващите се икономики, които започват да се превръщат в непренебрежими регионални и дори глобални играчи на

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

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. В резултат от промените от последните десетилетия 70% от между-народната търговия включва 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 [3].

ТЪРГОВИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Търговията може да стимулира растежа и да повиши съвкупното благосъстояние по няколко начина. Първо, тя предизвиква оптимално разпределение на факторите на производството сред фирмите и отраслите, което води до по-висока ефективност и ефикасност. Същевременно, повишавайки конкурентния натиск, търговията намалява неефективността и стимулира иновациите [4]. На второ място, тя допринася за достъп до по-голям международен пазар и по този начин увеличава възможностите за осъществяване на икономии от мащаб и технологични преливания, които подпомагат икономическия растеж [5, 6]. 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 [7].

Както вече стана ясно, ползите от търговията не се разпределят равномерно – както между държавите, така и вътре в тях. Търговията насър-

чава 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 [8, 9].

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 [10]. 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 (напр. химикали и пластмаси) може да е с около 25% по-висок [11].

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 [12, 13]. 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 (напр. митата). Те обаче биха могли да създадат и отклонения в търговията, променят относителните цени, като по този начин въздействат върху специализацията и търговията [11]. Националните политики и институции създават ефекти на преливане за търговските партньори, като променят относителната производителност на страната за различни стоки [14], както и чрез ефектите на дохода и търсенето [15]. 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 [16].

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 промени 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 [11].

ПРОМЕНЯЩАТА СЕ ПРИРОДА НА МЕЖДУНАРОДНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Успоредно с ръста на търговията със стоки за крайно потребление, през последното десетилетие постоянно нараства и търговията с междинни суровини, което отразява засилената интернационализация на производството. Закупуването на междинни суровини от чужди държави се увеличава във веригите за доставки на много отрасли, като по този начин се намалява вътрешната добавена стойност в износа. Вносът на междинни суровини съставлява повече от 50% от търговията със стоки и около 70% от тази с услуги [17], а в много страни нарастващият дял от междинния внос от чужбина завършва с производството на стоки за крайно потребление за износ. В резултат от това приносът на вътрешните производствени фактори към износа в повечето държави намалява, особено в по-малките (и по-отворени) икономики в сравнение с по-големите или богатите на ресурси. Това, както ще стане ясно по-нататък, е валидно и за България.

Разликите в добавената стойност на износа в различните страни отразяват различията в секторния състав на търговията между тях. В общи

линии, тенденцията е създаването на стойност да е по-голямо в услуги- те, отколкото в производството, което отразява по-малкото съдържание на чуждестранни междинни суровини в услугите в сравнение с реалното производство. По подразбиране степента на международна фрагментация на производството е по-висока, отколкото в услугите. Всьщност верига- та на стойност (измерена чрез броя на производствените етапи), особено чуждестранната част на такава верига на доставки, е по-дълга в отрасли като комуникация и електроника, моторни превозни средства, металур- гия и текстил в сравнение с търговията на едро и на дребно и други бизнес услуги [11].

В резултат от нарастващото значение на глобалните стойности ве- риги производственият процес започва да се възприема по нов начин – от гледна точка на специализацията по задачи и бизнес функции, а не на конкретните продукти [18, 19, 20]. Две страни могат да се специализират в един и същ отрасъл, но да го правят на различни етапи от производе- ната верига (например нагоре или надолу) или в различни нейни функ- ции. Така способността на дадена страна да създава добавена стойност от търговията зависи не само от структурата на търговията, но все повече и от нейните сравнителни предимства при изпълнението на определени за- дачи в рамките на веригата на доставки, които са свързани с висока доба- вена стойност. Редица проучвания показват, че по-голямата част от стой- ността се създава в дейностите, свързани с „изкачване“ (иновации, НИРД, проектиране и др.) и „слизване“ по веригата (маркетинг, брендиране, ло- гистика и др.), докато чистите етапи на производство и монтаж обикно- вено добавят малко стойност [21]. До известна степен преминаването към преразпределение на задачи на принципа на географското разположение е улеснено от развитието на информационните и комуникационните тех- нологии [22], като действието на този феномен допълнително се засилва от увеличаващите се инвестиции в определени видове капитал, основан на знанието.

Фрагментацията на производството през последните десетилетия може да окаже влияние върху търсенето на различни видове умения в различни държави, отразявайки както преместването на бизнес дейнос- ти, така и търговията със задачи. В интегрираната световна верига на дос- тавки фирмите пренасят част от производствения процес в страни, къде- то наличието на и разходите за производствените фактори са най-благо-

приятни за тези специфични дейности. Държавите извършват дейности в рамките на специфична верига на доставки, при които местната добавена стойност е интензивна поради относителното изобилие на фактори или способности за работа в тях, а това има последици за разпределението на търсенето на различни умения между страните.

Едно от възможните обяснения за намаляващото търсене на по-нискоквалифицирана работна ръка в напредналите икономики е интеграцията на по-слабо развитите страни на световния пазар, в които има относително много работници с ниска професионална подготовка, и съпътстващото изнасяне на производство от по-богати държави с по-ниски доходи [23]. Тези търговски модели обаче не могат да обяснят общото нарастване на търсенето на по-висококвалифицирана работна ръка (и разликите в заплатите) както в напредналите, така и в развиващите се икономики [24, 25]. То често се дължи на въвеждането на нови технологии или на промени в производствената технология, които благоприятстват квалифицираните работници, като увеличават относителната им производителност и следователно относителното търсене за тях [26, 27, 28, 29]. Зависещите от уменията технологични промени и търговията са взаимосвързани – търговията може да предизвика такава технологична промяна, а тя от своя страна може да създаде възможност за търговия. Това затруднява пълното разделяне на ефектите им върху търсенето на умения [27, 29]. И накрая, промяната на потребителските предпочитания и на моделите на потребление може да измести търсенето на различни видове стоки и да повлияе върху търсенето на умения в различните страни [30].

ТЪРГОВСКА ПОЛИТИКА, ТЪРГОВИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Политиките и институциите също въздействат върху търговията и специализацията. Основните аргументи при опитите за намеса в специализацията с помощта на политики чрез подпомагане на конкретни отрасли са наличието на екстерналии, ефекти от мащаба или неуспехи на пазара, пречещи на ефективното разпределение на ресурсите [30]. Всяка политика, включваща „избор на победители“, е трудна за изпълнение. Предвид тази трудност, индустриалните политики често водят до замърсяване, концентрират се в неефективни дейности и насърчават търсенето на рен-

ти. Съществуват обаче и множество политики, определени в литературата като важни двигатели на двустранната търговия, включително селективна търговия и индустриални политики (напр. в областта на митата), финансово развитие и регулиране на продуктите и пазара на труда [9, 13, 32]. Сред най-често изтъкваните основания за въвеждането на мита (използвани и в рамките на все още бушуващата търговска война между САЩ и Китай) са, че те могат да позволят на местните производствa да растат, като дават възможност за осъществяване на икономии от мащаба, което насърчава ефективността; че могат да предотвратят дъмпинг от чужди стоки на цена под себестойността, както и че в някои страни, особено в развиващите се, те представляват важен източник на държавни приходи. Въпреки това митата обикновено имат неблагоприятен ефект върху търговията и общото благосъстояние, тъй като нарушават производството и повишават потребителските цени. Като източник на приходи по-ефективни могат да бъдат други данъци. Например, тъй като митата рефлектират както върху решенията за производство, така и върху потреблението, те създават по-голяма неефективност, отколкото данъците върху потреблението [33].

Митата могат да повлияят също на търговските модели и на индустриалната структура, като повишат цената на междинните суровини. Освен налагането на разходи на фирмите митата за този вид стоки могат да ограничат достъпа до повече видове и до висококачествени такива и по този начин допълнително да намалят конкурентоспособността на международните пазари [8, 34].

Митата върху междинните суровини могат да имат неблагоприятно въздействие както върху структурата на производството, така и върху търговията [11]. Според оценки на ОИСР, ако митата за електроника (сектор, силно разчитащ на внесените суровини от същия отрасъл) трябва да бъдат намалени до средното ниво в страна, в която такива тарифи са високи (напр. Бразилия), износът на електроника може да се увеличи с 26% [11]. Освен това този вид мита влияят не само върху износа в същия отрасъл, но имат значителен отрицателен ефект и върху износа на отраслите надолу по веригата. Например, ако държава с високи мита за текстил (напр. Южна Африка) ги намали до средното ниво, износът на облекло от тази страна, в която вложените материали се използват за производството на повече от 40% от текстилните продукти, ще се увеличи с повече от 30% [11]. Неблагоприятните ефекти от вносните мита върху търговията на-

растват с течение на времето. Това вероятно отразява нарастващото значение на глобалните стойностни вериги, тъй като фрагментирането на производството увеличава въздействието им и генерира ефекти на преливане, които надхвърлят влиянието на митата върху търговията с директни търговски партньори [35, 21]. В интегрираната стойностна верига налагането на мита върху чужд продукт на даден етап засяга цялата верига от доставчици чрез връзки назад и напред.

Капацитетът на страните да се възползват изцяло от предимствата на търговската интеграция чрез адаптиране на тяхната индустриална структура зависи от уменията и възможностите им да преразпределят ресурсите между секторите и фирмите. Няколко проучвания установяват, че добре функциониращите финансови, трудови и продуктови пазари подобряват способността за непрекъснато преразпределяне на ресурсите с цел ефективното им използване [36, 37, 38, 39], а последиците за растежа от това са с положителни.

СЦЕНАРИИ ЗА ТЪРГОВИЯ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ДО 2060 Г.

През следващите 40 години се очаква световният БВП да нараства средно с около 3% годишно с темпове на спад в много страни.¹ До 2030 г. растежът в света ще бъде поддържан от все по-голямото участие на Китай и Индия с висок, макар и намаляващ ръст. След 2030 г. се очаква бързото развитие в Африка да ускори световния растеж. Тенденциите в страните от ОИСР са увеличението на БВП да е около 2% годишно до 2060 г. Развиващите се икономики ще продължат да изпреварват ОИСР по този показател, но в близкото бъдеще разликата ще намалее, тъй като доходите в развиващите се страни ще достигнат нивата в ОИСР. В резултат от това през следващите 40 години ще настъпят промени в дела на отделните държави и региони в световния БВП. По-бързите темпове на нарастване в развиващите се държави предполагат, че до 2060 г. комбинираният БВП на икономиките на страните извън ОИСР ще съставлява около 60% от световния БВП. спрямо около 40% през 2012 г.

¹ Изследването в тази част е базирано на прогностичен модел, разработен за ОИСР в Johansson and Olaberria, 2014, като отразява обобщено получените от тях резултати.

Очаква се ръстът на търговията (брутен износ на стоки и услуги) да продължи да изпреварва растежа на БВП през следващите 40 години, като световната търговия ще се увеличава с около 3,5% годишно (в сравнение с 6,9% през периода 1990-2007 г.). Според прогнозите еластичността на търговията по отношение на БВП ще бъде по-слаба, отколкото през периода преди глобалната финансова криза. По-ниската еластичност отчасти отразява факта, че в бъдеще допринасящите за световния растеж държави ще разчитат по-малко на експортноориентиран растеж, отколкото през последните години. Това отчасти предполага, че интензивността на фрагментацията на глобалните стойностни вериги ще се забави, тъй като съществуват физически ограничения по отношение на възможностите за фрагментиране на производството и на различните задачи [40].

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

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

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

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

Делът на развиващите се икономики (напр. Китай, Индия и африканските страни) на световния пазар ще се повиши значително дори в търговията с услуги. Причината е, че тези държави ще се ориентират към по-иновативни дейности, тъй като, съчетано с по-големия размер на икономиките им, те стават и по-богати. Дялове в търговията с услуги на Китай и Индия ще се увеличат най-вече за сметка на Евразоната, САЩ, Япония и Обединеното кралство. Едно от обясненията за това е, че някои сектори на услугите обикновено се характеризират с ниски нива на производителност. Следователно за тези сектори достъпът до евтина работна ръка има сравнително голямо значение и въпреки че разходите за труд в развиващите се икономики нарастват, те все още са по-ниски, отколкото в повечето развити икономики.

Вече беше разгледано подробно как въпреки намаляването на тарифните и нетарифните бариери пред търговията през последните десетилетия, особено за промишлените продукти, все още има значителни пречки на глобално ниво. Регулаторните пречки пред търговията с услуги, селскостопанските субсидии и транзакционните разходи за определени стоки остават високи. Премахването на търговските бариери може да доведе

до ръст на БВП и на благосъстоянието, но същевременно оказва странични ефекти върху разпределението на доходите. Възможно е да се стигне до засилване на неравенството в заплатите в рамките на отделните държави, дори ако средната разлика в доходите между държавите намалява.

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

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В тези условия 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 конкурентоспособната си продукция на най-добрите за нея пазари.

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 предприети 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, в които вътрешната добавена стойност да преобладава над външната и които да се търгуват както вътре в общността, така и извън нея.

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 на бизнеса при обсъждането, разработването и създаването на мерките и инструментите на търговската политика на ЕС, защитаващо националните интереси.

ИЗПОЛЗВАНИ ИЗТОЧНИЦИ

1. Бобева, Д. (2020). Макроикономически фактори за търговските дисбаланси на България. В: Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“ 2019, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, с. 207-217. [Bobeva, D. (2020). Makroikonomicheski faktori za targovskite disbalansi na Bulgaria. V: Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonomicheskoto razvitiie i politiki – realnosti i perspektivi“ 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, s. 197-206.]
2. Damen, M. and W. Igler (2019). Free trade or geo-economics? Trends in world trade. Policy Department, DG EXPO, European Union.
3. Панушев, Е. (2020). Външнотърговските позиции на България в променящата се международна регламентация. В: Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“ 2019, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, с. 197-206. [Panusheff, E. (2020). Vanshnnotargovskite pozitsii na Bulgaria v promenyashтата se mezhdunarodna reglamentatsia. V: Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonomicheskoto razvitiie i politiki – realnosti i perspektivi“ 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, s. 197-206.]
4. Aghion, P. and P. Howitt (1998). Endogenous Growth Theory. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
5. Rivera-Batiz, L. A. and P. M. Romer (1991). International Trade with Endogenous Technological Change. European Economic Review, Elsevier, Vol. 35(4).
6. Dalum, B., K. Laursen and B. Verspagen (1999). Does Specialization Matter for Growth? Industrial and Corporate Change, Vol. 8, Oxford University Press.
7. Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of

- Trade. *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 70(5).
8. Grossman, G. M. and E. Helpman (1991). Quality Ladders in the Theory of Growth. *The Review of Economic Studies*, Vol. 58, pp. 43-61.
 9. Hausmann, R., J. Hwang and D. Rodrik (2007). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, Vol.12, pp. 1-25.
 10. Heckscher, E. F. and B. Ohlin (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
 11. Johansson A. and E. Olaberria (2014). Global Trade and Specialisation Patterns over the next 50 years. *OECD Economic Policy Paper*, July, No 10. Paris: OECD Publishing.
 12. Chor, D. (2010). Unpacking Sources of Comparative Advantage: A Quantitative Approach. *Journal of International Economics*, Volume 82, Issue 2.
 13. Nunn, N. and D. Trefler (2013). Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage. *NBER Working Papers*, No. 18851. National Bureau of Economic Research.
 14. Helpman, E., and O. Itskhoki (2010). Labor Market Rigidities, Trade and Unemployment. *Review of Economic Studies*, No. 77(3).
 15. Felbermayr, G., M. Larch and W. Lechthaler (2009). Unemployment in an Interdependent World. *CESifo Working Paper*, No 2788.
 16. Koopman, R., W. Powers, Z. Wang and S.J. Wei (2010). Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. *NBER Working Papers*, No. 16426. National Bureau of Economic Research.
 17. Miroudot, S., R. Lanz and A. Ragoussis (2009). Trade in Intermediate Goods and Services. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 93. OECD Publishing.
 18. Grossman, G. M. and E. Rossi-Hansberg (2006). The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore. In: *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*. Federal Reserve Bank of Kansas City.
 19. Grossman, G. M. and E. Rossi-Hansberg (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 98(5).
 20. Baldwin, R. and F. Robert-Nicoud (2010), "Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: An Integrating Framework, *NBER Working Papers*, No. 15882, National Bureau of Economic Research.
 21. OECD (2012). Trade Policy Implications of Global Value Chains: Contribution to the Synthesis Report on Global Value Chains. *TAD/TC/WP(2012)31*.
 22. Lanz, R., S. Miroudot and H. K. Nordås (2011). Trade in Tasks. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 117. OECD Publishing.
 23. Feenstra R. C. and G. H. Hanson (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association.
 24. Van Reenen, J. (2011). Wage Inequality, Technology and Trade: 21st Century Evidence. *Centre for Economic Performance Occasional Papers, CEPOP28*. Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.

25. Kierzenkowski, R. and I. Koske (2012). Less Income Inequality and More Growth – Are they Compatible? Part 8. The Drivers of Labour Income Inequality – A Literature Review. OECD Economics Department Working Papers, No. 931. Paris: OECD.
26. Katz, L. and K. Murphy (1992). Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 1, pp. 35-78, MIT Press.
27. Autor, D., L. Katz and A. Krueger (1998). Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market? *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No. 4. MIT Press, pp. 1169-1213.
28. Greenwood, J. (1999). The Third Industrial Revolution: Technology, Productivity, and Income Inequality. *Economic Review*. Federal Reserve Bank of Cleveland.
29. Acemoglu, D. and D. Autor (2011). Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings. In: Card, D. and O. Ashenfelter (eds.). *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4, Part B.
30. Los, B., M. P. Timmer and G. de Vries (2014). The demand for skills 1995-2008: A global supply chain perspective. OECD Economics Department Working Papers, forthcoming. Paris: OECD.
31. Harrison, A. and A. Rodriguez-Clare (2009). Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. *Handbook of Trade Economics*.
32. Icoletti, G., S. Golub, D. Hajkova, D. Mirza and K-Y. Yoo (2003). Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment. OECD Economics Department Working Papers, No. 359. Paris: OECD Publishing.
33. Emran, S. and J. Stiglitz (2005). On Selective Indirect Tax Reform in Developing Countries. *Journal of Public Economics*, No. 89.
34. Amiti, M. and J. Konings (2007). Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *The American Economic Review*, Vol. 97, No. 5.
35. Koopman, R., W. Powers, Z. Wang and S.J. Wei (2010). Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. NBER Working Papers, No. 16426. National Bureau of Economic Research.
36. Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35.
37. Andrews, D. and F. Cingano (2012). Public Policy and Resource Allocation: Evidence from Firms in OECD countries. OECD Economics Department Working Papers, No. 996. OECD, Paris.
38. Barone, G. and F. Cingano (2011). Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries. *The Economic Journal*, Vol. 121, Issue 555.
39. Arnold, J., G. Nicoletti and S. Scarpetta (2008). Product Market Policies, Allocative Efficiency and Productivity: a Cross-Country Analysis. OECD Economics Department Working Papers, No. 616. OECD, Paris.
40. Fontagné, L. and J. Fouré (2013). Opening a Pandora's Box: Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon. CEPII Working Paper, No. 22.