



ПРОМЕНЯЩОТО СЕ МЯСТО НА РАЗВИВАЩИТЕ СЕ ДЪРЖАВИ В СВЕТОВНОТО СТОПАНСТВО

THE CHANGING PLACE OF DEVELOPING COUNTRIES IN GLOBAL ECONOMY

доц. д-р Едуард Маринов
Департамент „Икономика“,
Нов български университет
Институт за икономически изследвания
при Българска академия на науките
eddie.marinov@gmail.com

Associate Professor Eduard Marinov,
Ph.D.
Department “Economics”, New Bulgarian
University
Economic Research Institute at the
Bulgarian Academy of Sciences
eddie.marinov@gmail.com

Резюме: В статията е анализирано нарастващото търсене и формирането на вътрешни вериги за създаване на стойност в развиващите се страни – промени, които обясняват промените в интензивността и насочеността на търговията на глобално ниво. Целта на изследването е да бъде анализирано новото място на развиващите се държави в глобалните търговски отношения. На първо място са разгледани някои от трансформациите в позициите на държавите от Глобалния Юг в процеса на мултилатерална либерализация, след което е анализирана променящата се роля на развиващите се икономики в световното стопанство, а на последно място е представена прогноза за променящите се глобални модели на търсене и търговия.

Ключови думи: международна търговия, глобални модели на търсене и предлагане, мултилатерализъм, икономика

Abstract: The article analyzes the increasing demand and the formation of internal value chains in developing countries – changes that explain the shift in the intensity and direction of trade at the global level. The aim of the study is to analyze the new place of developing countries in global trade relations. First, some of the transformations in the positions of the countries of the Global South in the process of multilateral liberalization are considered, then the changing role of emerging economies in the world economy is analyzed, and finally a forecast on the changing global demand and trade patterns is presented.

Keywords: international trade, global demand and supply patterns, multilateralism, development economics, Global North and Global South

Въведение

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 процеса на мултилатерална глобална либерализация. Ярка 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. (Бобева, 2020).

В резултат от промените от последните десетилетия 70% от международната 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. (Панушев, 2020). 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 съм-

нение големите двустранни търговски споразумения като ТТІР и СЕТА. Десетилетия наред към ЕС са отправяни критики за липсата на съгласуваност между отделните му политики и за техните противоречиви ефекти върху развиващите се страни (Бянов и Бянова, 2018).

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 разрастването на глобалните стойностни вериги (ГСВ) 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 Iglar, 2019). Възходът на световните вериги за доставки през последните три десетилетия се свързва с повишена икономическа ефективност (Amiti and Konings, 2007, World Bank, 2020), но и с повече рискове и уязвимост.

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 азиатска-

та търговия е в рамките на континента (World Bank, 2020). Със сключването на Споразумението за създаване на Африканската зона за свободна търговия Африка също прави опити за създаване на сериозен стимул за вътрешноконтинентална търговия.

Тези тенденции оказват въздействие и върху търговията, и върху степента на фрагментация на 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 статията е анализирана една от тези световни тенденции – нарастващото търсене и формирането на вътрешни вериги за създаване на стойност в развиващите се страни – промени, които обясняват все по-големия спад в интензивността на търговията на глобално ниво. Този спад не е признак, че глобализацията е приключила, нито означава, че световната икономика е в опасност. Той отразява продължаващата еволюция на световното стопанство и връзките в него. Икономиките стават все по-самодостатъчни с растежа си – всяка държава с много голяма територия и население, какъвто е случаят с Китай, естествено ще е по-малко склонна да търгува с други страни от една малка държава. Светът все още е пълен с търговски възможности за компании, които следят как се променят пазарите.

Целта на изследването е да бъде анализирано новото място на развиващите се държави в глобалните търговски отношения. На първо място са разгледани някои от трансформациите в позициите на държавите от Глобалния Юг в процеса на мултилатерална либерализация, след което е анализирана променящата се роля на развиващите се икономики

в световното стопанство, а на последно място е представена прогноза за променящите се глобални модели на търсене и търговия. В заключението са направени някои обобщения и изводи.

Важно е да се отбележи, че изследването не разглежда сериозните промени, настъпили в резултат от пандемичната криза през 2020 г., тъй като, от една страна, все още липсват достатъчно данни, за да се определи влиянието им върху международните икономически отношения, а от друга, те не могат да бъдат оценени от гледна точка на дългосрочните структурни промени в световното стопанство, а засега имат по-скоро конюнктурен характер.

■ Развиващите се държави и мултилатералната либерализация на търговията

От гледна точка на интересите на развития западен свят СТО е постигнала успех: „Вече не останаха големи търговски ограничения, които да бъдат премахвани. Ако през 90-те години ползите от търговската либерализация бяха огромни (стотици милиарди долари) и либерализацията носеше 10% от икономическия растеж в света, ползите от нея са важни и очевидни, но вече бяха осъществени“ (Krugman, 2016). Въпреки това от гледна точка на милиардите бедни хора в развиващия се свят СТО претърпява провал (за по-подробно изследване на причините за забавяне на процеса на мултилатерална либерализация, виж Маринов, Е. (2022). Провалът на СТО и променящите се модели в световната търговия. Годишник „Икономика и бизнес“ 2020, том 5, С: Издателство на НБУ, с. 89–98, <https://publishing->

house.nbu.bg/bg/elektronni-izdaniq/periodika/godishnik-ikonomika-i-biznes-na-departament-ikonomika-2020).

От гледна точка на икономиката на развитието СТО е „несполучлив провал“. СТО може да се определи като успешна от позицията на високоразвитите западни икономики, както и на отделни „елити“ в развиващия се свят, но успехът е от полза само за онези, които вече притежават голямо богатство и сила (Yates, 2015, p. 1). Това се дължи на факта, че СТО е структурирана и организирана по такъв начин, че всъщност не насърчава истинската свободна търговия. Всъщност въпросът дали СТО „насърчава търговията“ всъщност засяга твърде малка част от проблема. Важното е какво влияние имат нейните търговски политики – търговията може да се разраства, но това може (а често от практическа гл.т. реално го прави) да оказва отрицателно въздействие върху развиващите се страни. В случая на СТО полза имат „глобалните елити“ – политиките на организацията защитават и поддържат техните интереси, улеснявайки печелившото натрупване на капитали, като същевременно ограничават натиска от Глобалния Юг, възпрепятстващ този процес. Това се проявява най-вече в опити за приемането на търговски политики, които принуждават държавите от Глобалния Юг да се конкурират помежду си и по този начин им пречат да се обединят срещу западната икономическа хегемония.

СТО трябва да се разглежда не като радикална промяна, а като продължение на Общото споразумение за тарифите и търговията (ГАТТ) със сходна цел – да координира либерализацията на търговията. Самото ГАТТ е разработено след Втората световна война от западните сили с изрична, ограничена цел, която е

преференциално в полза на САЩ и Европа. Западните страни имат най-голям принос за създаването на ГАТТ, притежавайки т. нар. предимства на първа движеща сила (Wilkinson, 2009, p. 162) – термин, отнасящ се до държавите, които се присъединяват първи и с това им се предоставя възможност да влияят по-лесно върху протичането и оформянето на преговорите за дадено многостранно споразумение. По отношение на присъединилите се бивши колонии се прилага т. нар. принцип „напътстване от дядото“ (Wilkinson, 2009, p. 163), т.е. техните действия се определят чрез инструкции от бившите им колониални метрополии. През първите години за развиващия се свят се създават много малко предимства, свързани с търговията, поради ограниченото влияние, което късно присъединилите се развиващи се страни успяват да окажат върху преговорите. Тази небалансирана система продължава да работи и в днешни дни във формата на СТО, както показват многобройните действия и споразумения, оказващи отрицателен ефект върху развитието на търговска политика, която би била от полза за развиващия се свят.

Във връзка с начина на взимане на решения в СТО очевидно не съществува равенство в правомощията в това отношение, тъй като „търговската система все още до голяма степен се базира на силата, а не на система, основана на правила“ (Hegon, 2006, p. 18). Макар че формално в СТО съществува системата „един член–един глас“, тя никога не е била използвана (Kiel, 2005, p. 119) и както е в повечето международни управленски институции, доминират интересите на силните. По този начин очевидно възниква проблем – по-слабите държави не са в състояние да повлияят върху начина, по който се постигат търгов-

ски споразумения. В случаите, в които развиващите се страни трябва да бъдат включени в преговорите, взимането на решения често се описва като извършвано „под принуда“. Като пример за „явна политика на власт, в която богатите притискат бедните“, Voas и McNeill (2003, р. 44) посочват Кръга от Доха. Вместо да се занимава с проблемите на развитието, конференцията в Доха всъщност „засилва асиметрията на силите в СТО“ (Las Das, 2003, р. 16), като се съсредоточава върху въпросите, които са от полза за развитите страни, и ограничава „политическото пространство“ (друг термин за суверенитет) на развиващите се държави (Gallagher, 2007, р. 63). На базата на предложенията на СТО в Доха с малка полза в замяна биха били намалени възможностите на тези страни да използват мита, да ограничават либерализацията и да извличат облаги от научноизследователската и развойната дейност на чуждестранните фирми, опериращи в рамките на техните граници, което засилва асиметрията и увеличава трудностите за разработване на справедлива търговска политика (Gallagher, 2007, р. 82).

Самият процес, чрез който се водят преговорите, действа като пречка за ефективното насърчаване на търговията в развиващия се свят. Преговорите на СТО – последователните „кръгове“, се случват като поредица от „повторяеми игри“, в които развиващите се страни често са принудени да приемат „нови отстъпки в замяна на коригиращи действия“ относно предишни решения (Wilkinson, 2009, р. 159). По-бедните държави често имат по-малко способности и умения в сложните търговски преговори, а в този случай могат да загубят много повече – достъпа си до пазарите на развитите страни (Yates, 2015, р. 2). Подобни проблеми се усложняват от „единната сделка“ – инструмент за

переговори, при който всички участници трябва да се съобразяват с всички взети решения, а това води до непрекъснато нарастваща асиметрия между развиващите се и развитите държави – неравенство, което се задълбочава.

Заедно с други институционални договорености това показва, че ползите от СТО са предимно за развитите икономики, което осигурява дълголетие на организацията (Wilkinson, 2009, р. 171). Оттук може да се направи изводът, че СТО е разработена изрично с незаявените цели за „управление на западното търговско съперничество“ и „сдържане на Юга“ (Bello, 2000, р. 18). Този абсолютизиран фокус върху либерализацията на търговията по такъв начин, че да се гарантира привилегирован достъп на развитите икономики до развиващите се пазари, не води до справедливи или равноправни търговски резултати.

В допълнение към това, че СТО е институционално структурирана в полза на силните икономики, съществува и проблемът с доминацията на теоретичния дискурс на неокласическата икономика, която се ангажира с либерализацията на търговията. Както е посочено в декларираните от нея принципи, СТО поддържа ангажимент за „отваряне на националните пазари за международна търговия“ (WTO, 2020). Неокласическата теория намира израз в неолибералната икономическа политика и се основава на априорното допускане, че чрез въздействие върху техните различни конкурентни предимства свободната търговия ще позволи на нациите да постигнат икономически растеж. Тази „имплицитна вяра в добрата воля на свободната търговия“ (Heron, 2003, р. 8) обаче е погрешна по същество в две основни области, които не се вземат предвид при функционирането на СТО.

Първо, СТО често насърчава либерализацията на търговията изключително за бедните, развиващите се страни, но същевременно поддържа протекционистки политики за богатите държави – примери за това са Споразумението за селското стопанство, TRIPs и Споразумението за търговски мерки за инвестиции (TRIMS). TRIPs е проблематично по отношение на развитието, тъй като предоставя „изключителни права“ за ползване на притежателите (обикновено западните фирми), което създава възможност (често реализирана в практиката) за експлоатация. Въпреки че в политиките на СТО се съдържат условия, които позволяват да се отменят правата върху интелектуалната собственост в случаи на практики, засягащи конкуренцията, или при национални извънредни ситуации, тези правила са сложни и открити за тълкуване от западните корпорации, разполагащи със значителен правен ресурс (Kiel, 2004, p. 120). Разминаването между реториката на СТО и реалността води до това, че търговската политика на СТО често се използва за защитата на добре развити западни сектори, което предизвиква зависимост на бедните страни, принудени да купуват чужди продукти, а не да създават иновации на вътрешния пазар. По такъв начин се ограничава възможността стоки, произведени в страната, да бъдат включени в търговска политика, която насърчава развитието и индустриализацията (Yates, 2015, p. 3).

Второ, има множество емпирични доказателства, че либерализацията на търговията не води до устойчив растеж и че развиващите се страни, които приемат протекционистична стратегия за импортно заместване, всъщност напредват по-бързо, отколкото либерализиращите своите икономики държави, например

Южна Корея (Lie, 1992, p. 296) и Китай (UNCTAD, 1998, p. 183). Стимулират се зараждащи се отрасли и се въвеждат протекционистки мита за предотвратяване на чуждестранна конкуренция и чак когато тези икономики постигнат достатъчно добро ниво в съответния сектор, те започват да се застъпват за свободна търговия по отношение на други нации. Такава стратегия – да се използва протекционистка търговска политика за разработване и след това да се създават пречки пред други държави да правят същото, принуждавайки ги да се либерализират, е описана и като „изхвърляне на стълбата“ (Chang, 2003, p. 21). Това е неофициалната стратегия на СТО и на други международни организации като Световната банка и Международния валутен фонд и действа в продължение на много десетилетия. Тя възпрепятства независимите опити на развиващите се държави и е допълнително засилена от „разликата в производителността“ между богатите и бедните страни. Тази разлика е приблизително петнадесет пъти по-голяма, отколкото през 19 век (Chang, 2003, p. 30), и продължава да нараства след ускоряването на търговската либерализация с помощта на международните организации, застъпващи се за прилагане на неолиберални политики от 80-те години на XX век. Подобно разминаване дава още по-силни аргументи в защита на протекционизма за развиващите се страни.

Друг проблем е размерът на икономиките – в рамките на Глобалния Юг от либерализацията се възползват големите икономики (най-вече Китай и Индия). Системата за квоти принуждава фирми със седалище в Китай и Индия, които са обект на строги квоти, да възлагат производството си на подизпълнители в страни като Бангладеш, към които не

се прилагат толкова стриктни квоти. Такава либерализацията означава, че Бангладеш, както и множество африкански държави трябва да се конкурират пряко с Китай и Индия (Heron, 2006, p. 11–12), като по този начин конкуренцията Юг–Юг се изостря. Това води до разделение и стратификация сред бедните държави, които при различни обстоятелства биха могли да образуват единен блок срещу икономическата хегемония на развитите западни икономики.

Всичко това допринася за развитието и задълбочаването на разгледаните в следващите части на изследването тенденции – нарастващата роля на развиващите се икономики (особено големите) в световната икономика и политика, засиленото разделение между Глобалния Север и Глобалния Юг, преориентирането на търговските потоци и източниците на растеж.

■ Променящата се роля на развиващите се икономики в световното стопанство

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

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

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

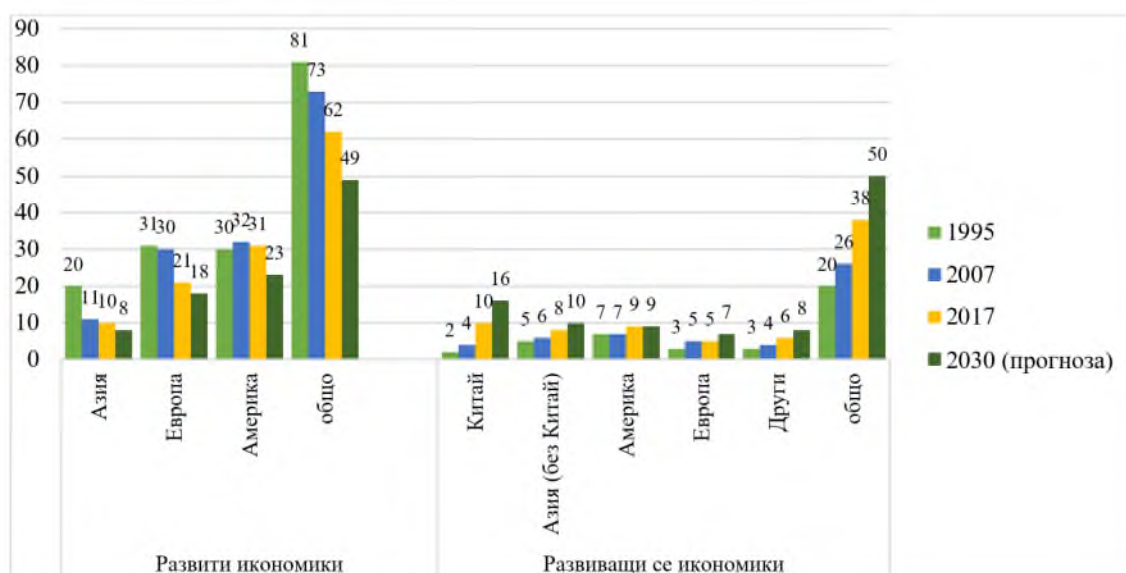
В днешно време картата на глобалното търсене, някога силно доминирана от напредналите икономики, се преначертава, веригите за създаване на стойност се преконфигурират, а компаниите решават как да се конкурират в многото големи потребителски пазари, разпръснати по целия свят. Според текущите прогнози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

Предвижда се през следващите години нововъзникващите икономики да бъдат най-бързо развиващите се по отношение на търсенето. Според очакванията до 2030 г. общото глобално потребление ще достигне 106 трилиона USD, което надхвърля два пъти нивото от 2017 г., като 60% от това увеличение ще идват от развиващия се свят (Фигура 1) (Mancini et al, 2017).

Въпреки забавянето на растежа в Китай се развива огромна по численост средна класа, която се превръща в двигател на глобалното търсене. Работещото китайско население е ключова демографска група при потребителите на

лението „пост-90“, израснало с невъобразимо за Китай преди края на XX век богатство, повлияно от и разполагащо с постоянен достъп до западната култура и до нови технологии, най-вероятно ще формира над 20% от общото нарастване на потреблението на страната през 2030 г. (McKinsey & Company, 2017).

За около 30 години Китай заема мястото на втора световна икономика, на втори чужд инвеститор в света, на първи износител на стоки на международните пазари и страната с най-значителен валутен резерв (Христова–Балканска, 2020), а излизането на китайски фирми на глобален пазар се регулира с конкрет-



Фиг. 1. Дял от световното потребление (%)

Източник: По Lund et al., 2019, p. 58.

глобално ниво – според текущите прогнози до 2030 г. на тази прослойка ще се дължат 12 цента на всеки 1 долар от градското потребление в световен мащаб (McKinsey Global Institute, 2016). Поко-

ни насоки и политики още от 2003–2004 г. (Пенева, Т., 2020).

Достигайки до момента, когато има повече милионери от която и да е друга държава в света, сега Китай съставлява

приблизително една трета от световния пазар на луксозни стоки, като годишните разходи са около 7,4 милиарда USD, а до 2025 г. може да заеме 44% от общия глобален пазар на такива стоки. През 2016 г. луксозни покупки са направени от около 7,6 милиона китайски домакинства – повече от общия брой домакинства в цяла Малайзия или Холандия. Средно тези домакинства харчат за луксозни стоки два пъти повече, отколкото френските или италианските (McKinsey Global Institute, 2017).

Потребителите в Китай превръщат страната в най-големия пазар за онлайн търговия на дребно в света. Най-добрата илюстрация за това е експлозивният растеж на „Деня на самотниците“, еднодневен маратон за електронната търговия, достигнала 30 милиарда USD продажби през 2018 г. и близо 60 милиарда през 2020 г., далеч надминавайки тези от Черния петък и Кибер понеделника в САЩ, взети заедно. Потреблението на страната е забележително и когато се разглежда през призмата на конкретни категории продукти. През 2009 г. Китай се превръща в най-големия световен пазар за автомобили, като потреблението продължава да расте с двуцифрени темпове всяка година. През 2016 г. там са продадени 40% повече автомобили, отколкото в цяла Европа (въпреки че продажбите на превозни средства оттогава са намалели) (Wang et al., 2017). Най-голям в света е и китайският пазар на смартфони с 444 милиона USD оборот през 2017 г. (Nakamura and Onishi, 2018). Възходът на местни марки смартфони като „Vivo“ и „Oppo“, продавани главно на вътрешния пазар, е свидетелство за растежа на консумацията в страната. Днес Китай заема 40% от световното потребление на текстил и облекло, 28% в

автомобилостроенето и 38% в компютрите и електрониката (Lund et al., 2019).

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

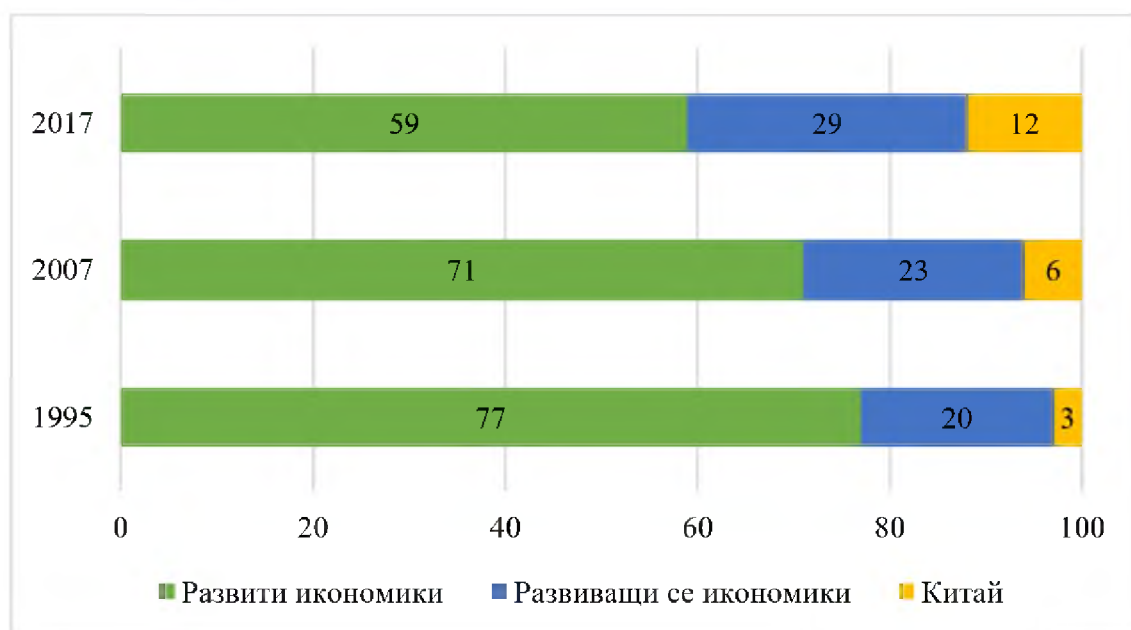
Потреблението нараства по-бързо и в останалата част от развиващия се свят, тъй като все повече държави се урбанизират, индустриализират и включват в глобалните вериги за създаване на стойност. Очаква се до 2030 г. развиващите се страни (без Китай) да заемат 35% от глобалното потребление (вж. Фигура 1). Търсенето се повишава в почти всички развиващи се държави, като ръстът е особено бърз в Индия, Индонезия, Тайланд, Малайзия и Филипините.

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

Намаляващата интензивност на търговията в отрасли като облеклото отразява нарастването на доходите и на търсенето в страни, които са поели по-голямата част от трудоемкото производство в света. През 2002 г. например 35%

от износа на стоки за крайно потребление на Индия са облекла. През 2017 г. обаче този дял спада до 17% – не защото Индия губи своя дял от световния пазар, а защото индийските производители на облекло, подобно на колегите си в Китай, вече не трябва да изпращат толкова много от своите продукти по целия свят в търсене на купувачи. Те могат да продават повече дрехи на местните по-

С изместването на глобалното търсене към развиващия се свят се откриват нови възможности за производителите в напредналите икономики. Докато през 1995 г. само 3% от износа от развитите икономики са насочени към Китай, до 2017 г. този дял нараства, достигайки 12% (от 130 милиарда на 1.2 трилиона USD). За същия период делът на износа на развитите икономики, насочен към



Фиг. 2. Износ на развитите икономики по получател (%)

Източник: IMF; UNCTAD, OECD, WTO; цит. от McKinsey Global Institute analysis, 2017.

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

требители. Средните разходи за облекло и обувки в Индия се покачват от 40 USD на човек през 2007 г. до 64 USD през 2017 г., като пазарът се разширява и заради увеличаването на населението (Lund et al., 2019).

други развиващи се страни, се повишава от 20 на 29% (в абсолютни стойности от 860 милиарда на 3 трилиона USD) (Фигура 2). Тази тенденция се наблюдава както при изделията за крайно потребление, така и при междинните стоки.

В автомобилната индустрия например 38% от износа на авточасти и автомобили на Япония, Германия и САЩ са насочени към Китай и останалата част от развиващия се свят. При услугите, свързани със знанието, включително информационните технологии, финансовите и бизнес услугите, 45% от целия износ от развитите икономики са предназначени за развиващите се страни. Китайският внос на стоки за крайно потребление вече се изравнява с този на Германия и надвишава вноса на Япония, Обединеното кралство, Франция и Русия.

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

Азиатско-тихоокеанският регион вече е основен стратегически приоритет за много западни марки. Неотдавна например датската пивоварна компания „Carlsberg“ регистрира липсата на ръст на приходите в Западна Европа, но двуцифрен ръст на азиатските пазари (най-вече Индия) (Carlsberg Group, 2018). Козметичният гигант „Estée Lauder“ отчита увеличение от 2% на продажбите в Америка и значително по-голямо – 11%, на тези в развиващите се пазари (дължащо се отчасти на обединяване с местни влиятелни социални медии и инфлуенсъри като китайската актриса Ян Ми) (Estée Lauder, 2017) През първата половина на 2018 г. „Hermès“

съобщава, че Азиатско-тихоокеанският регион без Япония носи 38% от приходите на компанията – дял, който надвишава приходите ѝ в цяла Европа (Hermès, 2018).

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

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

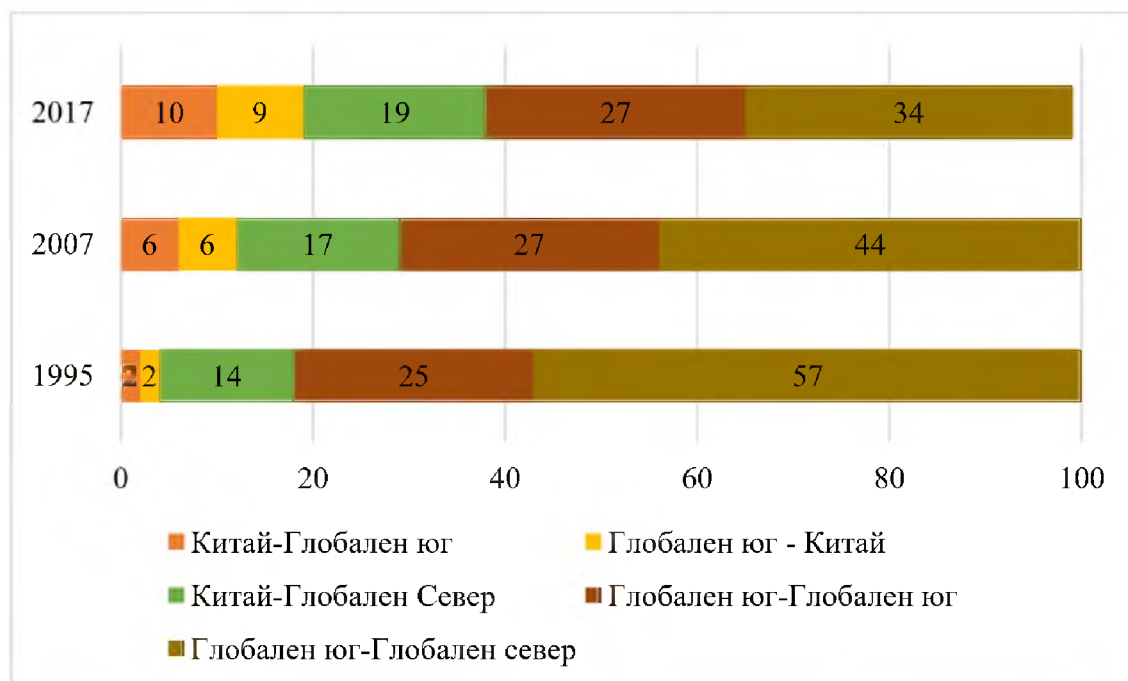
Най-рискови за чуждестранните компании са трансферът на технологии и защитата и прилагането на правата на интелектуална собственост – това са и основните аргументи на САЩ в продължаващата търговска война с Китай. За да им бъде разрешено да навлязат в някои отрасли, чуждестранните фирми се нуждаят от съвместни предприятия с китайски компании. Въпреки че това е ефективна стратегия за бързо изграждане на нови производства и възможности, съвместните предприятия могат да се превърнат в механизми за улесняване на трансфера на технологии от чуждестранните фирми към местните им партньори както по преки, така и по непре-

ки канали. Китай постепенно облекчава ограничения за чуждестранни инвестиции в сектори като финансите, енергетиката, автомобилостроенето и производството на кораби и самолети. (Lee and Chen, 2018), но достъпът до пазара продължава да бъде спорна точка в отношенията с много от търговските партньори на страната.

Днес развиващите се икономики осъществяват повече от 40% от световната търговия със стоки и все по-често търгуват помежду си (Фигура 3). Сега тази т. нар. търговия Юг-Юг възлиза на 3.6 трилиона USD и представлява почти половината от целия износ от развиващите се страни (за сравнение през 2007 г. той възлиза на 39%).

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

Тенденцията към включване на все повече национални производство в повече сегменти от различни индус-



Фиг. 3. Износ на развиващите се икономики по получател (%)

Източник: UNCTAD, WTO; цит. от McKinsey Global Institute analysis, 2017.

Забележка. През 1995 г. общата стойност на износа е 0.9 трилиона USD, през 2007 – 5.2 трилиона, а през 2017 – 7.7 трилиона.

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

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

Разширяването на веригата за създаване на стойност в нови сегменти се развива по различен начин в различните части на развиващия се свят. В развиваща се Азия (без Китай) силният икономически растеж създава стабилни потребителски пазари, подкрепящи

по-самостоятелни отрасли, насочени към вътрешното потребление. Регионът разчита по-малко на внесени междинни суровини, отколкото останалите развиващи се страни (съответно 9,5 и 18,7% от произведените стоки през 2017 г.). В категорията „глобални иновации“ (автомобилна промишленост, химикали, машини, компютри и електроника) през периода 2007 – 2017 г. вътрешното междинно производство нараства с 6% годишно, а делът на търгуваните междинни суровини, вложени в тези продукти, намалява с около 5 процентни пункта. В глобалните стойностни вериги, предлагащи свързани със знанието услуги, регионът отчита подобен 5-годишен ръст на производството, докато делът на търгуваните междинни суровини, поддържащи това производство, се свива с 11 процентни пункта за десетилетие. Доста отрасли в тези страни стават все по-малко зависими от чуждестранни доставчици за определени суровини.

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

В отраслите, произвеждащи глобални иновации, мултинационалните компании понякога създават инерция, която

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

Нарастващата индустриална зрялост в много развиващи се икономики, съчетана с все по-увеличаващо се търсене, променя моделите на световна търговия. Тези промени вероятно ще стават все по-изразителни през следващите години. Именно в тази връзка в следващата част, на базата на прогностичен модел, разработен за ОИСР в Johansson and Olaberría, 2014, са обобщени получените от тях резултати по отношение на развитието на търговията в дългосрочен план.

■ Как ще се развива световното стопанство в бъдеще?

През следващите 40 години се очаква световният БВП да нараства средно с около 3% годишно с темпове на спад в много страни. До 2030 г. растежът в света ще бъде поддържан от все по-голямото участие на Китай и Индия с ви-

сок, 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 държава и региони в световния БВП. По-бързите темпове на нарастване в развиващите се държави предполагат, че до 2060 г. комбинираният БВП на икономиките на страните извън ОИСР ще съставлява около 60% от световния БВП, спрямо около 40% през 2012 г.

Очаква се ръстът на търговията (брутен износ на стоки и услуги) да продължи да изпреварва растежа на БВП през следващите 40 години, като световната търговия ще се увеличава с около 3,5% годишно (в сравнение с 6,9% през периода 1990–2007 г.). Според прогнозите еластичността на търговията по отношение на БВП ще бъде по-слаба, отколкото 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 (Fontagné and Fouré, 2013).

От гледна точка на географското разпределение в търговските модели също

ще има големи трансформации, предизвикани от неравномерното развитие на доходите по света, както и от промените в състава на потребителската кошница и в относителната производителност. Предвижда се, че през следващите десетилетия Китай и Индия ще спечелят пазарни дялове в световната търговия, въпреки че след 2030 г. голямата скорост, с която се повишава китайският търговски дял, ще намалее поради забавяне в растежа на БВП. 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 Евразоната – предполага се, че до 2060 г. нейният дял в износа ще се понижи до приблизително 12%. Същевременно поради сравнително по-благоприятните в сравнение с Евразоната 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 азиат-

ските 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. Сле-

дователно 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.

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 потенци-

ално възпрепятства либерализацията на търговията на глобално ниво.

■ Заключение

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.

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. 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.

Именно групата на развиващите се икономики, които започват да се пре-

върщат 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.

Измолзвани източници

- Alliance for a Green Revolution in Africa. (2018). *Africa Agriculture Status Report 2017: The business of smallholder agriculture in sub-Saharan Africa*.
- Amiti, M. and J. Konings (2007). Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *The American Economic Review*, Vol. 97, No. 5.
- Boas, M. and D. McNeill (2003). *Multilateral institutions: A critical introduction*. London: Pluto Press.
- Bobeva, D. (2020). Makroikonomicheski faktori za targovskite disbalansi na Bulgaria. V: *Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonomichesko razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“* 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, s. 207–217. [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.]
- Byanov, I. i N. Byanova. (2018). Izpalnenie na Tsel 2 ot Tselite za ustoychivo razvitie i Obshtata selskostopanska politika na ES. V: *Evropeyskata politika za razvitie – predizvikatelstva i vazmozhnosti*, S: BPMR, s. 133–150. [Бянов, И. и Н. Бянова. (2018). Изпълнение на Цел 2 от Целите за устойчиво развитие и Общата селскостопанска политика на ЕС. В: *Европейската политика за развитие – предизвикателства и възможности*, С: БПМР, с. 133–150.]
- Carlsberg Group (2018). *Interim financial statement H1*, August.
- Chang, H. (2003). Kicking away the ladder: Infant industry promotion in historical perspective. *Oxford Development Studies* 31, No. 1, pp. 21–32.
- Damen, M. and W. Iglar (2019). *Free trade or geo-economics? Trends in world trade*. Policy Department, DG EXPO, European Union.
- Estee Lauder (2017). *Annual report*.
- Fontagné, L. and J. Fouré (2013). Opening a Pandora's Box: Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon. *CEPII Working Paper*, No. 22.
- Gallagher, K. (2007). Understanding developing country resistance to the Doha round. Review of international political economy 15, No. 1, pp. 62–85.
- Hermes. (2018). *First half 2018 results presentation*, September 2018.
- Heron, T. (2006). The Ending of the Multifibre Arrangement: A Development Boon for the South? *The European Journal of Development Research* 18, No. 1, pp. 1–21.
- Hristova-Balkanska, I. (2020). Ikonomikite ot Tsentralna i Yugoiztochna Evropa i Kitay: konkurentsia i satrudnichestvo? V: *Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonomichesko razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“* 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“,

- s. 293–302. [Христова–Балканска, И. (2020). Икономиките от Централна и Югоизточна Европа и Китай: конкуренция и сътрудничество? В: *Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“* 2019, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, с. 293–302.]
- 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.
- Kharas, H. (2017). The unprecedented expansion of the global middle class: An update, Brookings Institution, *Global Economy & Development Working Paper* Number 100, February.
- Kiely, R. (2005). *The Clash of Globalisations: Neo-liberalism, the Third Way, and Anti-Globalisation*. Leiden: Brill.
- Krugman, P. (2016). *A Protectionist Moment? The Opinion Pages: The Conscience of a Liberal: Paul Krugman*. March 9th. Available at: <https://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/09/a-protectionist-moment/>, last accessed 9.06.2022.
- Lal Das, B. (2003). *The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future*. London: Zed Books.
- Lee, S. Y. and Y. Chen (2018). *China further eases foreign investment curbs*. Reuters, June 28.
- Lund, S., J. Manyika, J. Woetze, J. Bughin, M. Krishnan, J. Seong and M. Muir (2019). *Globalization in Transition: The Future of Trade and Value Chains*. McKinsey Global Institute, McKinsey & Company.
- Mancini, M., W. Namysl, R. Pardo and S. Ramaswamy (2017). *Global growth, local roots: The shift toward emerging markets*, August. McKinsey.com.
- McKinsey & Company (2017). *Double-clicking on the Chinese consumer*. McKinsey Global Institute (2016). *Urban world: The global consumers to watch*, April. McKinsey & Company.
- McKinsey Global Institute (2017). Chinese luxury consumers: The 1 trillion renminbi opportunity. *McKinsey & Company 2017 China Luxury Report*, May. McKinsey & Company.
- Nakamura, Y. and A. Onishi (2017). China's smartphone war escalates as largest market matures. *Nikkei Asian Review*, March 2018.
- Panushev, E. (2020). Vanshnnotargovskite pozitsii na Bulgaria v promenyashkata se mezhdunarodna reglamentatsia. V: *Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonomicheko razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“* 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, s. 197–206. [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.]
- Peneva, T. (2020). Kitayskite investitsii v Evropa – strategicheska ramka i realnost. V: *Sbornik statii ot Mezhdunarodnata nauchna konferentsia „Ikonomicheko razvitie i politiki – realnosti i perspektivi“* 2019, S: Izdatelstvo „Prof. Marin Drinov“, s. 303–315. [Пенева, Т. (2020). Китайските инвестиции в Европа – стратегическа рамка и реалност. В: *Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“* 2019, С: Издателство „Проф. Марин Дринов“, с. 303–315.]
- UNCTAD (1998). *World Investment Report*. New York: United Nations.
- Wang, A., T. Wu and T. Zhou (2017). *Riding China's huge, high-flying car market*, October. McKinsey.com.

Wilkinson, R. (2009). The Problematic of Trade and Development beyond the Doha Round. *The Journal of International Trade and Diplomacy* 3, No. 1, pp. 155–186.

World Bank (2020). *Global Economic Prospects*: June 2020. Washington, D.C.

World Trade Organization, International Trade Centre, and UNCTAD. (2018). *World tariff profiles 2018*.

Yates, E. (2013). The WTO Has Failed as a Multilateral Agency in Promoting International Trade. *E-International Relations*, Apr 29 2014. Available at: <https://www.e-ir.info/2014/04/29/the-wto-has-failed-as-a-multilateral-agency-in-promoting-international-trade/>, last accessed 9.06.2022.