

ГЛОБАЛНИТЕ СТОЙНОСТНИ ВЕРИГИ И ПРОМЕНЯЩАТА СЕ ПРИРОДА НА МЕЖДУНАРОДНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Едновременно с динамичните трансформации, свързани с провала на мултилатерализма, с промените в глобалните модели на търсенето, с връщането към протекционизма и интегрирането на развиващите се икономики на глобалните пазари световната търговия преминава през динамични промени, свързани с търсенето на по-голяма икономическа ефективност чрез използването на глобалните стойностни вериги. Тези тенденции оказват въздействие не само върху търговията, но 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. Във връзка с това са проследени основните тенденции в търговията и специализацията и развитието на глобалните стойностни вериги. Анализирани са променящата се природа на международната специализация и връзката между търговска политика, търговия и специализация. Представена е оценка за бъдещото развитие на глобалната търговия и на глобалните стойностни вериги и са обобщени различни сценарии за търговия и специализация до 2060 г.

Ключови думи: международна търговия; вериги на доставки; търговска политика; регионализация; прогнози

JEL: F10; F13; F60

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, технологични, свързани със сигурността и т.н. В някои случаи тези тенденции са с разнопосочен ефект, в други 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 при разпределението на ползите, произтичащи от многостранната търговска либерализация, водят до безизходица в Световната търговска организация (СТО). Ярка илюстрация за това са стартиралите през 2001 г. и все още незавършени преговори от кръга Доха. Поставя се под въпрос международната търговска рамка, а неопределеността в търговските отношения допринася за глобална икономическа несигурност и за потискане на икономическия растеж (Бобева, 2020).

Наред с това с бързото нарастване на значението на мултинационалните корпорации и на глобалните производствени вериги либерализацията на тър-

* Нов български университет, департамент „Икономика“, el.spasova@gmail.com

** Нов български университет, департамент „Икономика“, eddie.marinov@gmail.com

говията става все по-оспорвана тема – обществото все повече поставя под съмнение дори големи 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 чувствително се увеличава.

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. дялът 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, Constantinescu et al., 2019, 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 г. 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 над половината от азиатската търговия е в рамките на континента (фабрика „Азия“ и засилване на вътрешнорегионалните стойностни вериги). Сключването на Споразумението за създаване на Африканската зона за свободна търговия също е сериозен опит за стимулиране на за вътрешно-континентална търговия в Африка.

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 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. Вследствие на промените от последните десетилетия 70% от международната търговия вече включват услуги, суровини, части и компоненти. Това е резултат от функционирането на глобалните стойностни вериги, които разпростират производството в различни държави и насочват както инвестиционните

потоци, така и производствените дейности в райони със суровинна осигуреност и трудови ресурси (Панушев, 2020).

Целта на изследването е да бъдат изведени основните фактори, допринасящи за промяната в международната специализация на производството и търговията в световното стопанство. Във връзка с това са систематизирани основните насоки в развитието на търговията и специализацията и са разглеждани тенденциите в глобалните стойностни вериги през последното десетилетие. Анализирани са променящата се природа на международната специализация и връзката между търговска политика, търговия и специализация. Направен е опит за предварителна оценка на бъдещото развитие на глобалната търговия и на ГСВ и за обобщаване на различни сценарии за търговия и специализация до 2060 г. В заключение са изведени някои препоръки за България.

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 изменения в световното стопанство и засега имат по-скоро конюнктурен характер.

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

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

В какви продукти се специализират държавите, се определя от наличните ресурси, нужни за производството на различните продукти, и от достъпа до съответните технологии. Така при дадена технология на производството специализацията е продиктувана от факторната надареност (Heckscher-Ohlin,

1991).¹ Освен от нея 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, насърчаващи производството, спецификите в институционалната среда на страните влияят върху конкурентоспособността чрез въздействието, което оказват върху относителната производителност (Chor, 2010; Nunn and Trefler, 2013). Например добре работещите финансови пазари имат относително по-голямо значение за инвестиционните услуги, отколкото за много други дейности.

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

Измененията в специализацията в световен 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 доведат до увеличаване на разликата във възнагражденията, 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 въздействат върху относителното заплащане за квалифицираните и неквалифицираните работници, а по този начин – и върху търговските потоци между държавите (Johansson and Olaberria, 2014).

Наред с всичко това през последните няколко десетилетия глобалните стойностни вериги растат безпрецедентно бързо, превръщайки света в „глобал-

¹ 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. Същевременно износът на капиталоемки продукти (например химикали и пластмаси) може да е с около 25% по-висок (Johansson and Olaberria, 2014).

на фабрика“ на основата на силна обвързаност и тясна специализация. Тези процеси се подчиняват на целта за търсене на ефективност и разходен арбитраж и са силно повлияни както от технологичните промени в резултат от интернет революцията и възможностите на ИКТ, така и от тенденциите в глобалните политики по координация и либерализация.

Развитие и роля на глобалните стойностни вериги в международната търговия и специализация

Фрагментирането на производството е продукт на структурни промени в редица отрасли – то е предизвикано от технологичното развитие и дава възможност за организиране на производствения процес в различни държави и фирми. Ето защо голяма част от международната търговия на практика се свежда до търговия със стойност, която се внася в страната-производител и се допълва с национална добавена стойност. Създадени по такъв начин, ГСВ променят националната производствена структура и регионалните търговски потоци.

Глобалните стойностни вериги са съставени от поредица от етапи, свързани с производството на краен продукт или услуга, като всеки етап добавя стойност и поне два от тях се осъществяват в различни страни (Antras, 2020). Дадена компания участва в ГСВ, ако най-малко едно производство е подчинено на тази дефиниция. Макар че глобалните стойностни вериги често се описват главно в търговски план, всъщност те до голяма степен са функция на производствените дейности на мултинационалните компании (МНК) (UNCTAD, 2020) – около 80% от световната търговия са свързани с техните международни производствени мрежи (UNCTAD, 2013). В различните отрасли степента на интернационализация на производството не е еднаква и конфигурацията на международните производствени системи варира значително. Традиционно съществени позиции в ГСВ имат отраслите на преработващата промишленост и високотехнологичните производства.

Международните стойностни вериги могат да бъдат описани в три главни измерения: (1) степента им на разпокъсаност и тяхната дължина; (2) географското разпределение на добавената стойност и (3) избора на метод за управление на звената по стойностните вериги. За индустриите, които съставляват най-значимия дял в световната търговия и инвестиции, могат да бъдат идентифицирани няколко основни конфигурации.

Дължината на ГСВ, географското им разпределение и взаимодействието между двете измерения са важни елементи в техния анализ (Капо et al., 2020). Степента на фрагментация определя доколко дадена стойностна верига позволява вертикална специализация, пространствено разделяне на отделни възли или задачи в производствения процес и използване на факторните различия в отделните локации. Предимствата, които могат да се натрупат чрез специализация в конкретни задачи (икономии от специализацията) или чрез концентри-

ране на подобни и допълващи се дейности (икономии от мащаба), водят до по-дълги стойностни вериги.

Дължината на веригата е зависима от второто измерение – географското разпределение на добавената стойност, но те не са строго свързани. Силно фрагментирани производствени процеси, например в електрониката, в автомобилната или текстилната промишленост, смятани за типични индустрии в ГСВ, често съсредоточават по-голямата част от добавената стойност в няколко зони, а много трудоемки задачи, които се изпълняват на места с ниска цена на труда, придобиват сравнително малка стойност. По-високата степен на географско разпределение на добавената стойност често се случва в по-къси вериги на стойността. Дължината и географското разпространение на веригите на стойност са функция също и от това дали производствените мрежи имат глобален или регионален характер. Анализ на UNCTAD, свързан с добавената стойност в търговията, показва, че в днешно време веригите на стойност все по-често са регионални, отколкото глобални (UNCTAD, 2013, p.132-136). През последните няколко години, въпреки че в Европа регионалният характер на веригите на стойност намалява, в Източна Азия и в Северна Америка той все повече се засилва (Miroudot and Nordström, 2019; Santos-Paulino et al., 2019).

Дължината на веригите на стойност и тяхното географско разпределение сами по себе си не обясняват доколко МНК интернализират добавената стойност. Това зависи от степента на контрол над външни доставчици, упражняван от съответните корпорации върху отделните сегменти на ГСВ при тяхното управление и координация. Той може да варира от ниски нива до пълен контрол чрез интернализация, като освен двата крайни варианта – търговия и преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ), има и междинни нива на контрол, които намират израз в договори, лицензи и франчайзинг (Gereffi et al., 2005).

Първите издания на Световния инвестиционен доклад на UNCTAD от началото на 90-те години на XX век разкриват как глобалното присъствие на МНК за много кратко време се развива от сравнително прости трансгранични структури, мотивирани предимно от търсенето на природни ресурси, и традиционни международни пазари до по-сложни международни производствени мрежи, изградени с цел използване на разликите в разходите за труд и в производителността. През 90-те години на миналото и в началото на новото столетие този процес се ускорява благодарение на напредъка на технологиите, които позволяват по-детайлно разделяне на производствените процеси и по-добра комуникация в сложните трансгранични вериги за доставки. За това допринасят и либерализацията на търговските и инвестиционните политики, както и прилаганата от развиващите се страни експортноориентирана индустриална политика.

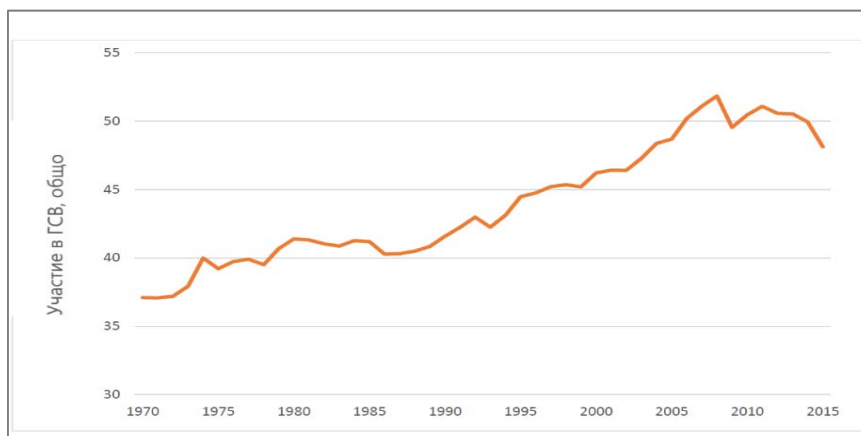
След 2000 г. в периодичните си доклади UNCTAD документира серия от фундаментални промени в характера на международното производство. Трансформират се моделите на ПЧИ – развиващите се пазари вече са не само все по-сериозни бенефициенти, но постепенно се превръщат и във външни инвеститори. Променя се структурата на производството – в него все по-голямо значение

придобиват услугите както поради тяхната интернационализация, така и защото стават все по-важни за обслужването на производствените дейности. Различни са и начините, чрез които МНК се разширяват в чужбина – основна роля започват да играят сливанията и придобиванията, а корпоративните структури се усложняват.

Появата на ГСВ през 80-те години на ХХ век води до увеличаване на търговските и транспортните потоци в рамките на все по-дълги и комплексни вериги и създава възможности за бизнеса да се възползва от оптималните фактори в конкретни етапи на производството по целия свят. По време на тази „златна“ ера участието в ГСВ носи редица предимства за компаниите по отношение на производителността, ефективността и икономиите от мащаба. След 2009 г. обаче ситуацията като че ли се променя. Международната фрагментация на производството губи скорост и през последните години при ГСВ изглежда липсва развитие (De Backer and Flaig, 2017). Износът на стоки и услуги в световен мащаб, който в продължение на десетилетия е нараствал с над 2 пъти по-високи темпове от тези на БВП, изостава значително спрямо икономическия растеж. Нови изследвания, анализиращи забавянето на световната търговия, показват, че един от факторите за отслабване на връзката между търговия и БВП през последните години е именно спадът във фрагментацията на международното производство (вж. IMF, 2016; OECD, 2016; Timmer et al., 2016). Това проличава ясно от данните във фиг. 1, където е представено общото участие в ГСВ, изчислено като дял на преминаващия през поне две държавни граници световен износ от общия световен експорт.

Фигура 1

Участие в глобалните стойностни вериги, % от световния износ



Източник. World Development Report, 2020, p. 2.

Представените данни са подкрепени от информацията за индекса на транснационалност на 100-те най-големи мултинационални компании (вж. фиг.

2), който се изчислява от UNCTAD като средната стойност на дяловете на чуждестранните активи, продажби и заетост в общите активи, продажби и заетост. И двата показателя отчитат относително устойчив спад през последното десетилетие.

Фигура 2

Индекс на транснационалност на 100-те най-големи МНК



Източник. UNCTAD, 2020, p. 128.

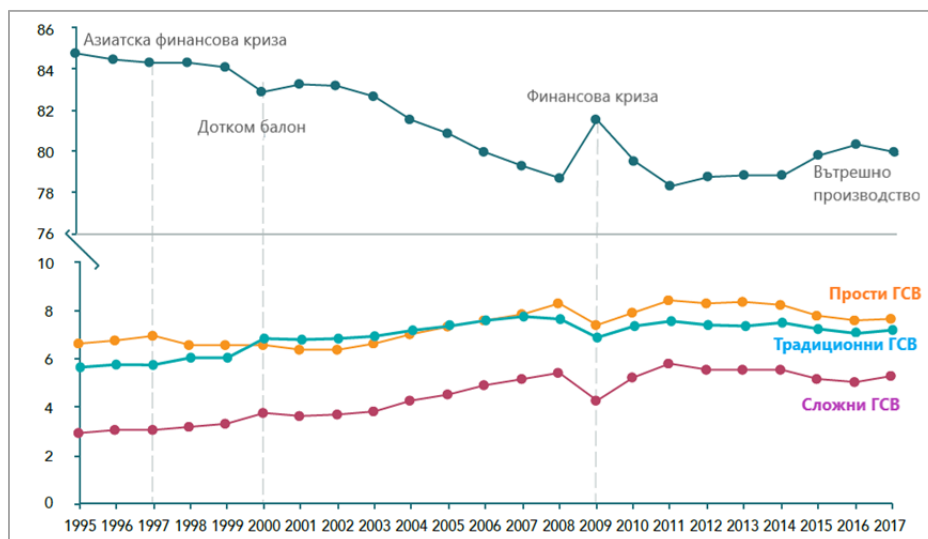
Въз основа на очертаните тенденции може да се направи заключение, че бизнес моделът на силно координираните и ефективни международни мрежи за доставка е подложен на натиск, още преди да започне кризата, причинена от COVID-19 (Pisch, 2020). Това се дължи на все по-несигурната политическа среда, както и на някои екзогенни фактори (например технологичните промени), които предизвикват безпокойство относно устойчивостта на самата структура на глобалните вериги за доставки – опасения, които кризата в резултат от пандемията потвърждава.

Един от първите и най-категорични сигнали, че настъпват структурни промени в международната икономика след 2009 г., е резкият спад, последван от устойчив застои на ПЧИ. През 2010 г. потокът от трансгранични инвестиции във физически производствени активи спира да нараства. По данни на Световната банка и СТО от 2011 до 2016 г. дейностите в ГСВ като дял от глобалния БВП намаляват, а делът на изцяло местните производствени дейности се покачва (World Bank; WTO, 2019). През 2012-2016 г. номиналният темп на растеж на всички видове производствени дейности рязко се понижава, с много чувствително забавяне в междусекторните дейности за споделяне на производството в рамките на ГСВ. Спадът е най-стръмен за дейностите в сложните ГСВ, следват

простите стойностни вериги, традиционната международна търговия и вътрешната производствена дейност – средните годишни промени за тези четири вида дейности са съответно -1,65, -1,00, -0,28 и 1,49%. Това показва, че международната търговия допринася много малко за ограниченото увеличение на глобалния БВП от 2012-2016 г. и че то почти изцяло се дължи на ръста на чистото вътрешно производство. Десет години след световната финансова криза глобалното участие в ГСВ не се връща към предишните си нива – през 2017 г. средният му дял в световен мащаб спрямо БВП е 0,1289 в сравнение с 0,1343 през 2007 г. (вж. фиг. 3).

Фигура 3

Тенденции в производствените дейности като дял от световния БВП, 1995-2017 г.



Източник. World Bank; WTO, 2019, p. 12.

Според данните в доклада на Световната банка и СТО (вж. World Bank; WTO, 2019) през периода на разширяване преди кризата (2000-2008 г.) делът на участие в ГСВ се повишава с 4,3% годишно, след това през 2009 г. по време на кризата намалява с 14,9%, а през 2010-2011 г. този спад е компенсирал отчасти чрез нарастване от 9%. От 2012 г. досега средният световен дял на участие в ГСВ се понижава с 1,6% годишно при рязкото забавяне на световната търговия, обусловено главно от страните със среден доход. По-конкретно през 2017 г. делът на участие в ГСВ на ниско- към среднодоходните и на среднодоходните икономики все още е съответно с около 2,6 и 3,7% по-малък, отколкото през 2007 г. (вж. табл. 1).

Таблица 1

Индекси на участие в ГСВ, % от БВП

<i>Индекс на участие напред в ГСВ, държави по доходни групи</i>									
Ниво на доходите	Участие в ГСВ			Прости ГСВ			Сложни ГСВ		
	2000 г.	2007 г.	2017 г.	2000 г.	2007 г.	2017 г.	2000 г.	2007 г.	2017 г.
Високодоходни икономики	9,5	11,8	12,4	5,6	6,8	7,1	3,8	5,0	5,3
Висок към среден доход	11,4	14,1	10,5	7,2	8,4	6,4	4,2	5,6	4,2
Нисък към среден доход	10,8	12,4	9,1	6,9	7,6	5,7	3,9	4,8	3,4
<i>Индекс на участие назад в ГСВ, държави по доходни групи</i>									
Ниво на доходите	Участие в ГСВ			Прости ГСВ			Сложни ГСВ		
	2000 г.	2007 г.	2017 г.	2000 г.	2007 г.	2017 г.	2000 г.	2007 г.	2017 г.
Високодоходни икономики	9,3	11,7	11,8	5,8	6,8	6,5	3,5	4,9	5,3
Висок към среден доход	12,5	14,1	10,5	7,3	7,7	6,3	5,2	6,4	4,2
Нисък към среден доход	11,7	14,2	11,8	7,9	9,3	7,6	3,8	4,8	4,2

Източник. База данни UIBE GVC Indicators.

Въпреки посочените промени загубата на инерция в международното производство не намалява във всички случаи взаимозависимостта между страните, тъй като използването на междинни суровини, особено от Китай, продължава да нараства (Baldwin and Freeman, 2020). Географската концентрация при някои критични суровини допълнително излага международното производство на системни рискове, което проличава по време на кризата, причинена от COVID-19.

Между 2000 и 2017 г. теглото на дейностите в рамките на вътрешно-регионалните стойностни вериги в Азия надхвърля това в Северна Америка и Европа (World Bank; WTO, 2019). Както в Европа, така и в Северна Америка делът на вътрешнорегионалните дейности намалява относително, а този на междурегионалните дейности по споделяне на производството се повишава, особено с Азия, което отразява до голяма степен нарасналата взаимовръзка с Китай.

По данни на СТО през последното десетилетие в Европа делът на вътрешнорегионалното участие в комплексните ГСВ спада с 6,7 процентни пункта (от 47,6 на 40,9%), а вътрешнорегионалните комплексни трансгранични дейности за споделяне на производството се свиват с над 8 процентни пункта (от 41,1 до 33,0%). Делът на дейностите за междурегионално споделяне на производството между Европа и Азия и останалия свят също се увеличава.

Нарастването на вътрешнорегионалните дейности в Азия и тяхното намаляване в Северна Америка и Европа за сметка на междурегионалното споделяне на производство увеличава тежестта на азиатските страни както на глобалната сцена, така и като самостоятелен регион. По-внимателен поглед върху Азия разкрива, че Китай играе все по-важна роля като център за търсене и предлагане в традиционната търговия в рамките на прости ГСВ. Страната се

намира в края на много азиатски вериги на стойност, като взема сложни компоненти от Япония, Република Корея и Тайван и ги сглобява в крайни продукти. Например две трети от целия внос на междинни продукти на информационните и комуникационни технологии, идващи от други азиатски страни, но също така със значителен принос от Европа и Северна Америка, се използват като суровина в китайския износ.

Представените данни ясно показват, че ГСВ се разрастват неравномерно. От една страна, има региони (например Европа и Източна Азия), които са със сериозно присъствие в ГСВ, докато други части на света (най-вече Латинска Америка и Африка) участват много по-малко. От друга страна, секторният състав на ГСВ също е доста разнообразен. Някои държави са до голяма степен специализирани в селскостопански или природни ресурси, други – предимно в производствените сегменти на ГСВ, а по-развитите икономики участват главно във високотехнологични (или напреднали) производствени процеси.

Обобщавайки анализите в различните периодични доклади на UNCTAD, става ясно, че трите фактора, които задвижват ранния растеж на международното производство – *политиките* (вълна от либерализация и политики за растеж, базиран на износ), *икономиката* (например намаляващи разходи за търговия) и *технологии* (напредък, позволяващ фрагментиране на производствените процеси и координация в сложни трансгранични вериги на доставки), започват да въздействат в обратна посока, с връщане на протекционистки тенденции, постепенно намаляване на възвръщаемостта на ПЧИ през последните десет години и увеличаване на производствата, базирани на по-ниска обезпеченост с материални активи в резултат от технологични нововъведения. Бързият растеж на международното производство до 2010 г. е обусловен от основните икономики, от подкрепящата политическа среда и благоприятното технологично развитие. Промените в посоката на тези три фактора предизвикват застой в международното производство след това (вж. табл. 2).

Таблица 2

Ключови фактори за развитието на ГСВ

1990-2010 г.: Фактори за растеж на ГСВ	2010-2019 г.: Фактори за забавяне на ГСВ
Либерализация и експортноориентирани политики за растеж	Завръщане на протекционизма и политическата несигурност
Разлики в факторните разходи и намаляващи транспортни разходи	Замръзване на ПЧИ
Технологични промени, улесняващи ГСВ	Дигитални технологии, улесняващи производства с малки предварителни инвестиции в активи

Източник. UNCTAD, 2020, р. 126.

Съществуващите предизвикателства пред системата на международното производство, произтичащи от новата индустриална революция, нарастващият икономически национализъм и все по-големите изисквания за устойчивост поставят въпросите как новите технологии ще оформят бъдещето на ГСВ, дали ще

продължи скорошното (след 2008 г.) забавяне и намаляване на участието в ГСВ през следващите няколко десетилетия и как това ще се отрази върху системата на световното стопанство.

Променящата се природа на международната специализация

През първото десетилетие на новия век търговията с крайни стоки и услуги постоянно нараства с темпове, около 2 пъти по-високи от измененията на глобалния БВП. През периода 2001-2008 г. дялът на световната търговия в глобалния БВП се повишава от 49,8% през 2001 г. до 60,7% през 2008 г. Както беше посочено, тази тенденция протича паралелно с разрастването на търговията в рамките на глобалните стойностни вериги и със засиленото разширяване на търговията с междинни суровини, което отразява все по-голямата интернационализация на производството. Закупуването на междинни суровини от чужди държави се увеличава във веригите за доставки на много отрасли, което предизвиква спад на вътрешната добавена стойност в износа. Вносът на междинни суровини съставлява над 50% от търговията със стоки и около 70% от тази с услуги (Miroudot et al., 2009), 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 с богатите на ресурси страни.

Макар периодът след глобалната криза от 2008 г. да не се характеризира с толкова динамично нарастване на световната търговия, външнотърговските потоци се стабилизират на относително устойчиви нива от около 59% от глобалния БВП, близки до предкризисните. Това е признак за бързото възстановяване на търговските отношения, въпреки че не е налице растежът от 2000-2008 г. Последното десетилетие е период на затвърждаване на натрупаните промени в природата на международното производство и стокообмен, намерили израз в характера и интензивността на глобалните стойностни вериги, търговията с крайни стоки и услуги и международната специализация.

Разликите в добавената стойност на износа в отделните страни отразяват различията в секторния състав на търговията между тях. В общи линии, тенденцията е създаването на стойност да е по-голямо в услугите, отколкото в производството, което показва, че съдържанието на чуждестранни междинни суровини в услугите е по-малко в сравнение с реалното производство. По подразбиране степента на международна фрагментация на производството е по-висока, отколкото в услугите. Всъщност веригата на стойност (измерена чрез броя на производствените етапи), особено чуждестранната част на такава верига на доставки, е по-дълга в отрасли като комуникация и електроника, моторни превозни средства, металургия и текстил, отколкото в търговията на едро и на дребно и при други бизнес услуги (Johansson and Olaberría, 2014).

В резултат от нарастващото значение на глобалните стойностни вериги производственият процес започва да се възприема по нов начин – от гледна

точка на специализацията по задачи и бизнес функции, а не по конкретните продукти (Grossman and Rossi-Hansberg, 2006, 2008; Baldwin and Robert-Nicoud, 2010). Две страни могат да се специализират в един и същи отрасъл, но да го правят на различни етапи от производствената верига (например нагоре или надолу) или в различни нейни функции. Така способността на дадена държава да създава добавена стойност от търговията започва да зависи не само от структурата на търговията, но все повече и от нейните сравнителни предимства при изпълнението на определени задачи в рамките на веригата на доставки, които са свързани с висока добавена стойност. Редица проучвания показват, че по-голямата част от стойността се създава в дейностите, включващи „изкачване“ (иновации, НИРД, проектиране и др.) и „слизване“ по веригата (маркетинг, брандиране, логистика и др.), докато чистите етапи на производство и монтаж обикновено добавят малко стойност (OECD, 2012). До известна степен преминаването към преразпределение на задачи на принципа на географското разположение е улеснено от развитието на информационните и комуникационните технологии (Lanz et al., 2011), като действието на този феномен допълнително се засилва от увеличаващите се инвестиции в определени видове капитал, основан на знанието.

Фрагментацията на производството през последните десетилетия може да окаже влияние върху търсенето на различни видове умения в различни държави, отразявайки както преместването на бизнес дейности, така и търговията със задачи. В интегрираната световна верига на доставки фирмите пренасят части от производствения процес в страни, където наличието на производствени фактори и свързаните с тях разходи са най-благоприятни за реализацията им. Държавите извършват дейности в рамките на специфични вериги 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 недостатъчна професионална подготовка) и съпътстващото изнасяне на производство от по-богати държави с по-ограничени доходи (Feenstra and Hanson, 1996). 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 (Van Reenen, 2011; Kierzenkowski and Koske, 2012). То често се дължи на въвеждането на нови технологии или на промени в производствения процес, които благоприятстват квалифицираните работници, като увеличават относителната им производителност и следователно относителното търсене за тях (Katz and Murphy, 1992; Autor et al., 1998; Greenwood, 1999; Acemoglu and Autor, 2011). Зависещите от уменията технологични промени и търговията са взаимосвързани – търговията може да предизвика такава технологична промяна, а тя от своя страна може да създаде

възможност за търговия. Това затруднява пълното разделяне на ефектите им върху търсенето на умения (Autor et al., 2003; Acemoglu, 2003). И накрая, промяната на потребителските предпочитания и на моделите на потребление може да измести търсенето на различни видове стоки и да повлияе върху търсенето на умения в отделните страни (Los et al., 2014).

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

Сред най-често изтъкваните основания за въвеждането на мита (използвани и в рамките на продължаващата все още търговска война между САЩ и Китай) са, че те могат да допринесат за растеж на местните производства, като дават възможност за осъществяване на икономии от мащаба, което насърчава ефективността; че могат да предотвратят дъмпинг от чужди стоки, търгувани на цена под себестойността, както и че в някои страни, особено в развиващите се, те представляват важен източник на държавни приходи. Независимо от тези твърдения обаче митата обикновено имат неблагоприятен ефект върху търговията и върху общото благосъстояние, защото 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 (Emran and Stiglitz, 2005).

Същевременно митата могат да повлияят върху търговските модели и върху индустриалната структура, повишавайки цената на междинните суровини. Освен налагането на разходи на фирмите митата за такъв тип стоки могат да ограничат достъпа до повече видове и до висококачествени изделия и по този начин допълнително да намалят конкурентоспособността на международните пазари (Grossman and Helpman, 1991; Amiti and Konings, 2007). Митата върху междинните суровини могат да имат неблагоприятно въздействие както върху структурата на производството, така и върху търговията (Johansson et al., 2014). Според оценки на ОИСР например, ако митата за електроника (сектор, силно разчитащ на внесените суровини от същия отрасъл) бъдат намалени до средно ниво в страна, в която такива тарифи са високи (като Бразилия), износът на

електроника може да се увеличи с 26% (Johansson and Olaberria, 2014). Освен това този вид мита влияят не само върху износа в същия отрасъл, но имат значителен отрицателен ефект и върху износа на отраслите надолу по веригата. Например, ако държава с високи мита за текстил (като Южна Африка) ги намали до средното ниво, износет на облекло от тази страна, в която вложените материали се използват за производството на повече от 40% от текстилните продукти, ще се увеличи с над 30% (Johansson and Olaberria, 2014).

Неблагоприятните ефекти от вносните мита върху търговията нарастват с течение на времето. Това вероятно отразява все по-голямото 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 (Koopman et al., 2010; OECD, 2012). В интегрираната стойностна верига налагането на мита върху чужд продукт на даден етап засяга цялата верига от доставчици чрез връзки назад и напред.

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

Сценарии за бъдещето на глобалните стойностни вериги

Според оценки на UNCTAD (2020) системата на международното производство се оказва в „перфектна буря“. Десетилетието до 2030 г. е определено като вероятен период на трансформация. Могат да се очертаят три възможни траектории за конфигурации на международното производство за следващите десет години. Всички те сочат към различни степени на оттегляне на международното производство. Две от траекториите (връщане на производствата в държавите на произход и регионализация) предвиждат отслабване на ГСВ. Третият вариант на диверсификация може да доведе до ръст на стойностните вериги, но с по-ниско географско разпределение на добавената стойност (по-голяма концентрация и близост на отделните производствени етапи).

Най-драстичният сценарий за промяна би бил връщане на производствата в държавите на произход, което би свило значително ГСВ. Ключова роля в този сценарий играят процесите на автоматизация и роботизация, които биха направили производството ефективно и евтино дори и във високодоходните икономики. Това ще засегне предимно високотехнологичните отрасли с интензивно участие в ГСВ. Въпреки че тази стратегия включва изтегляне на инвестиции и производства от развиващите се към развитите икономики, Antràs (2020) отчита, че повишаването на производителността, генерирано от автоматизация в развитите икономики, може да увеличи търсенето на междинни суровини, много от

които да се снабдяват от по-слабо развити страни. Освен това тези технологични нововъведения биха имали съществен ефект по-скоро в дългосрочен план. На първо място, създаването на роботизирано производство обикновено отнема години. Второ, трябва да се вземе предвид, че евентуалното преориентиране на компаниите към национално или регионално производство би означавало да се допуснат съществени невъзвръщаеми разходи от вече направени в нововъзникващите икономики инвестиции. Това може да забави ефекта на новите технологии върху реструктурирането на ГСВ чрез поддържане на съществуващите връзки, но ще допринесе за преосмисляне на корпоративните стратегии при стартиране на нови производствени дейности и тяхната локализация.

Диверсификацията е сценарият, който би разрешил проблема с рисковете от прекомерната дължина на ГСВ и с концентрацията на ключови етапи в един и същи партньор. За компаниите това означава да се откажат от някои икономии от мащаба, като включат повече места и доставчици във веригата на стойността. Решаваща роля тук ще играят технологиите по дигитализация и цифровизация, което ще засегне предимно услугите и производствените индустрии с интензивно присъствие в ГСВ.

Регионализацията на веригите за стойност е най-консервативният, но и най-реалистичен сценарий. В известен смисъл вече са налице и реални индикации, че той е започнал (поне отчасти). Докато в Азия и Америка обаче се наблюдава ясно изразена тенденция към регионализиране на веригите на стойност, Европа все още изостава в това отношение. Регионализацията на веригите на стойността може да бъде резултат или от отдръпване от ГСВ, или от регионализиране на международното разпределение на производството. Преминаването от глобална към регионална мрежа доближава географски веригите на стойност, а дигитализацията играе важна роля за улесняване на тяхната координация. Възпроизвеждането на цели вериги в един регион предполага значително увеличаване на сложността им, което обуславя необходимостта от вертикална и хоризонтална координация на международното производство (UNCTAD, 2020). Така изграждането на регионални стойностни вериги ще се определя от регионалното икономическо сътрудничество и от провежданата индустриална политика.

Общото между трите варианта е, че всеки от тях поставя нискодоходните икономики в нестабилно състояние. Международното производство е двигател на растежа им от десетилетия и много от най-бедните страни разчитат на възможностите за привличане на преки чуждестранни инвестиции и на достатъчна фрагментация на ГСВ, така че да могат да участват в тях. В такъв смисъл осъществяването на тези сценарии, дори и в различна степен и при различни комбинации между тях, може да задълбочи световното неравенство.

Изследването на ОИСР относно бъдещето на глобалните стойностни вериги (OECD, 2017) прави опит за моделиране на комбиниран сценарий, включващ появата на нови производители на глобалната сцена, нарастващо търсене в развиващите се икономики, повишаващи се разходи за труд и автоматизация и дигитализация на производството. Резултатите показват, че отрицателното

въздействие на факторите е по-голямо от положителния им ефект, което води до драматично реструктуриране на ГСВ на глобално ниво. Оценките на ОИСР предвиждат до 2030 г. международното разпределение на производството на междинни продукти да намалее с 1%, а продуктивният износ – с 0,9 процентни пункта. Най-силно засегната ще е преработвателната промишленост, което отразява голямото значение на ГСВ в тези отрасли. Отрицателният растеж на глобалните стойностни вериги ще предизвика и отслабване на ролята на търговията, като през 2030 г. съотношението търговия/БВП ще спадне с 4,1%. Свиването на ГСВ ще доведе до промени, които ще са малко по-големи за развиващите се държави, но ще засегне и икономиките на ОИСР. Прогнозата отчита и увеличаващото се значение на търговията Север-Север за сметка на търговията Юг-Юг. Дължината на вътрешнорегионалните стойностни вериги нараства, а тази на междурегионалните леко намалява.

Разгръщането на процесите по връщане на производството, диверсификация и регионализация на ГСВ добавя три критерия за проектиране на бъдещето на международното производство: *първо*, по-устойчиви вериги за доставки, които, *второ*, са по-неподатливи на разпространение на кризи и по-малко заразни както във физическо отношение (пандемия), така и в икономически план (обхват на икономически кризи), и *трето*, по-ограничена склонност към географска концентрация на индустриалния капацитет, което увеличава стратегическата надеждност. Очаква се от тази трансформация най-вероятно да пострадат преди всичко слабо развитите и развиващите се икономики, защото ще трябва да търсят нов модел на растеж и интеграция в глобалната икономика. Въпреки това намаляването на сложността и дължината на ГСВ не означава спад на търговията. Очакваните преобразования, свързани с глобалните стойностни вериги, са част от общите промени, които могат да настъпят в производствената специализация и международната търговия в бъдеще.

Сценарии за търговия и специализация до 2060 г.²

Предвижда се през следващите 40 години световният БВП да се увеличава средно с около 3% годишно, с темпове на спад в много страни. До 2030 г. растежът в света ще бъде поддържан от все по-голямото участие на Китай и Индия с висок, макар и намаляващ ръст. След 2030 г. се очаква бързото развитие в Африка да ускори световния растеж. Тенденциите в страните от ОИСР са до 2060 г. увеличението на БВП да е около 2% годишно. 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

² Изследването в тази част е базирано на прогностичен модел, разработен за ОИСР в Johansson and Olaberría(2014), и отразява обобщено получените от тях резултати. Използваните данни са от World Development Indicators, достъпни на <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (последно посетен на 14.12.2020).

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

Очаква се през следващите 40 години ръстът на търговията (брутен износ на стоки и услуги) да продължи да изпреварва растежа на БВП, като световната търговия ще се увеличава с около 3,5% годишно (в сравнение с 6,9% през 1990-2007 г.). Данните за развитието на търговията през последното десетилетие (2011-2019 г.) потвърждават тази прогноза: световната търговия расте средно-годишно с 3,6%, а глобалният БВП – средно с 2,82%. Според предвижданията еластичността на търговията по отношение на БВП ще бъде по-слаба в сравнение с 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). Така ефектът на технологичните, икономическите и политическите процеси, разглеждани в рамките на сценариите за бъдещето на веригите на стойността, ще се разгърне в посока към известно свиване или регионализиране на ГСВ.

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., като регистрират 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 Еврозоната – предполага се, че до 2060 г. нейният дял в износа ще се понижи до приблизително 12%. Същевременно поради относително по-благоприятните в сравнение с Еврозоната прогнози за растеж се очаква спадът в дела на някои икономики от ОИСР (например САЩ и Канада) да бъде по-малък.

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%, за което ще допринесе и засилването на междурегионалните производствени връзки. В същото време в ОИСР все по-често ще се внасят продукти от външни за организацията държави (участие във външнорегионални вериги на стойността), докато делът на последните в световния внос ще остане повече или помалко 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 съществено 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 държави 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. Япония, Южна Корея и САЩ например 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 като Китай, Индия и африканските страни на световния пазар ще се повиши значително дори в търговията с услуги. Причината е, че тези държави ще се ориентират към по-иновативни дейности, тъй като, съчетано с по-големия размер на икономиките им, те стават и по-богати. Дяловете на Китай и Индия в търговията с услуги ще се увеличат най-вече за сметка на Евророната, 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 страни нарастват, те все още са по-ниски, отколкото в повечето развити икономики.

Макар че тарифните и нетарифните бариери намаляват, през последните десетилетия пред търговията, особено за промишлените продукти, все още има значителни пречки на глобално ниво. Регулаторните прегради 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 това отношение в рамките на отделните държави, дори ако средната разлика в доходите между страните 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 спо-

разумения между ограничена група страни с относително сходни характеристики позволяват договаряне на правила и ангажименти, които надхвърлят възможностите на по-широк форум. Регионалната интеграция обаче може да предизвика търговска дискриминация и загуби на благосъстояние в някои страни. Доколкото генерира отклоняване на производството от ефективни производители, които не участват в споразумението, към неефективни, но включени в него, тя може да доведе до загуби на ефективност. Същевременно в някои случаи регионалната интеграция насърчава регионализма, което потенциално възпрепятства либерализацията на търговията на глобално ниво.

Комбинираното въздействие на тези фактори – в различна посока и с различен интензитет и пряк ефект върху отделните индустрии, води до постепенна промяна на структурата и логиката на функциониране на глобалния бизнес.

Обобщени изводи и препоръки за България

Предвид динамичните промени и структурните изменения в глобален план през последните десетилетия, въз основа на представеното изследване могат да се направят следните *общи заключения по отношение на международната търговия и специализация*:

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

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

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

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

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

- През следващите 40 години географският център на търговия ще се измества от развитите към развиващите се държави, за което ще допринесат

ускорените темпове на растеж на техния БВП и засилването на регионалните търговски връзки помежду им. Зависимостта на развиващите се икономики от развития свят относително ще намалее.

Тези изводи за актуалните и бъдещите тенденции в глобалната търговия и производствената специализация се потвърждават от наблюдаваните и очакваните процеси в глобалните стойностни вериги:

- Безкомпромисното преследване на ефективност в производството, което стимулира интензивното развитие на глобалните стойностни вериги през 90-те години на миналия и началото на този век, се изчерпва като стратегия на корпоративен растеж. След 2009 г. темповете на международната фрагментация на производството се забавят и в последно време ГСВ изглежда попадат в „мъртва точка“ на развитие.

- Едно от първите и най-недвусмислени предупреждения, че настъпват структурни трансформации в международната икономика след 2009 г., е осезаемият спад на ПЧИ, последван от устойчиво задържане на потока от трансгранични инвестиции във физически производствени активи през 2010 г. Наблюдава се известна промяна на ролята на Източна Азия – от реципиент на инвестиции тя постепенно се превръща в инвеститор и износител на производствени дейности в други държави.

- През последните няколко години все повече се засилва регионалният характер на веригите на стойност в Източна Азия и в Северна Америка, докато в Европа се случва точно обратното (същото важи и за ОИСР, където над 70% от членовете са европейски икономики).

- Сценариите за бъдещото развитие на ГСВ включват процеси на връщане на производствата в държавите на произход, регионализация и диверсификация, които ще се проявят в различна степен както по отношение на съвкупните структурни промени, така и спрямо отделните региони в света. Тези сценарии и тяхното фактическо осъществяване зависят от отражението на технологични нововъведения като роботизация, дигитализация и 3D печат върху природата на производствените дейности и сектора на услугите, от ефекта на отдръпването на мултинационалните компании от сложните разпръснати стойностни вериги с цел намаляване на риска, както и от възхода на формални и неформални регионални обединения, преди всичко в развиващия се свят.

Свиването на вътрешното и външното търсене и бавното възстановяване на икономиките след глобалната криза от 2007-2008 г. насърчават изследователите да се опитват да открият нови източници на икономически растеж. Неравномерният ефект на кризата предизвиква значително забавяне в повечето развити държави и най-вече в тези от ЕС, докато по-слабо развитите успяват да напреднат и да разкрият значим пазарен потенциал. В търсене на ускорители на икономическия растеж разширяването на пазарите и насочването им към нови възможности може да се окаже мощен фактор за преодоляване на бавното възстановяване.

Сериозните промени в съвременната глобална система на международ-

ните икономически отношения налагат да се вземат стратегически решения и да се предприемат изпреварващи мерки за осигуряване на сравнителни предимства и конкурентоспособност на националната икономика.

Националните интереси на България в Европейския съюз до голяма степен се припокриват в средносрочен план с общностните интереси в международен контекст. Европа губи конкурентоспособността си на глобалните пазари и изостава от описаните тенденции за регионална адаптация към новите глобални реалности. Липсва не само обща визия за позиционирането на ЕС на световните пазари и вериги за стойност, но и ясна стратегия за мястото на отделните държави-членки и структурните характеристики на Съюза. Преобладаващият подход включва делегиране на отговорности на националните правителства (чрез национални органи и конкретни мерки на национално равнище) за разработване на отделни мерки, непротиворечащи на общностното законодателство. Националните правителства обаче нямат свободата да предприемат вертикални мерки за повишаване на конкурентоспособността, което води до безрезултатни, палиативни действия. Същевременно националният подход не е ефективен, тъй като му липсва взаимно допълване и последователен, общ външен подход. Това превръща държавите-членки в преки конкуренти в момент, когато ЕС трябва да действа като единен играч на световните пазари в надпреварата с големи съперници като САЩ, Китай, Япония и Южна Азия.

Като се има предвид, че търговията в рамките на ЕС се състои от преобладаващ износ за повечето нови държави-членки, вкл. България, става очевиден въпросът за вътреобщностната търговия: Приемливо ли е за по-конкурентни икономики да осигуряват икономически растеж чрез търговия главно с по-слабоконкурентни държави-членки, особено при положение че не е налице механизъм за коригиране на структурните различия и дивергенция между тях? При това трябва да се отчете, че съществуването на Европа на няколко скорости (в която България е в последната скоростна група) прави унифицираните мерки неприложими и по-скоро вредни за икономиките в изоставащите групи. Все пак диференцираният подход не се изразява в делегиране на цялата отговорност на националните органи – нивото на ЕС е твърде голямо, докато националното е твърде малко. Ето защо е много важен регионалният фокус в политиките за достигане до по-добри външнотърговски позиции – той би осигурил целесъобразни и ефективни мерки за национална и регионална специализация и развитие.

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 производство на големи обеми продукция, а оттам – и за постигането на икономии от мащаба в потенциалните конкурентни продукти. За да се избегне маргинализи-

рането на страната от външнотърговска гледна точка – търговия единствено с големия пазар на ЕС, със стоки и услуги, заемащи ниско място в глобалните стойностни вериги, от които всъщност печелят големите производители в развитите държави-членки, е необходимо да бъдат предприети внимателно подбрани мерки. Сложният характер на съвременните форми на международна специализация налага да се систематизират методите за оценка на степента на специализация на основните сектори на националната икономика. На тази база трябва да се оценят промените в националната отраслова структура и да се дефинират подходите на външноикономическата политика, вземайки предвид участието в глобалните стойностни вериги. Така с помощта на правилните аналитични инструменти ще могат 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, което да защитава националните ни интереси.

Използвана литература:

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: АИ „Проф. Марин Дринов“, с. 207-217.

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: АИ „Проф. Марин Дринов“, с. 197-206.

Acemoglu, D. and Autor, D. (2011). Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings. In: Card, D. and Ashenfelter, O. (eds.). *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4, Part B.

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

Amiti, M. and Konings, J. (2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity. *American Economic Review*, 97(5), pp. 1611-1638.

Andrews, D. and Cingano, F. (2012). *Public Policy and Resource Allocation: Evidence from Firms in OECD countries*. OECD Economics Department Working Papers, No. 996. Paris: OECD.

Antràs, P. (Forthcoming). Conceptual Aspects of Global Value Chains. *World Bank Economic Review*.

Arnold, J., Nicoletti, G. and Scarpetta, S. (2008). *Product Market Policies, Allocative Efficiency and Productivity: a Cross-Country Analysis*. OECD Economics Department Working Papers, No. 616. Paris: OECD.

Autor, D., Katz, L. and Krueger, A. (1998). Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market? *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, N 4. MIT Press, pp. 1169-1213.

Baldwin, R. (2013). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. In: Elms, D. K. and Low, P. (eds.). *Global value chains in a changing world*. Geneva: WTO.

Baldwin, R. and Robert-Nicoud, F. (2010). *Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: An Integrating Framework*. NBER Working Papers, No. 15882, National Bureau of Economic Research.

Baldwin, R., and Freeman, R. (2020). *Supply chain contagion waves: Thinking ahead on manufacturing 'contagion and reinfection' from the Covid concussion*. VoxEU.org, 1 April 2020.

Barone, G. and Cingano, F. (2011). Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries. *The Economic Journal*, Vol. 121, Issue 555.

Chor, D. (2010). Unpacking Sources of Comparative Advantage: A Quantitative Approach. *Journal of International Economics*, Vol. 82, Issue 2.

Constantinescu, C., Mattoo, A. and Ruta, M. (2019). Does vertical specialization increase productivity? *World Economy*, 42(8), pp. 2385-2402.

Dalum, B., Laursen, K. and Verspagen, B. (1999). Does Specialization Matter for Growth? *Industrial and Corporate Change*, Vol. 8. Oxford University Press.

Damen, M. and Iglar, W. (2019). *Free trade or geo-economics? Trends in world trade*. Policy Department, DG EXPO, European Union.

De Backer, K. and Flaig, D. (2017). *The future of global value chains: Business as usual or "a new normal"?* OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No. 41. Paris: OECD Publishing.

Emran, S. and Stiglitz, J. (2005). On Selective Indirect Tax Reform in Developing Countries. *Journal of Public Economics*, N 89, pp. 599-623.

Feenstra, R. C. and Hanson, G. H. (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *The American Economic Review*, Vol. 86, N 2. Papers and Proceedings of the Hundredth and Eighth Annual Meeting of the American Economic Association.

Felbermayr, G., Larch, M. and Lechthaler, W. (2009). *Unemployment in an Interdependent World*. CESifo Working Paper, No. 2788.

Fontagné, L. and Fouré, J. (2013). *Opening a Pandora's Box: Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon*. CEPII Working Paper, No. 22.

Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), pp. 78-104.

Greenwood, J. (1999). *The Third Industrial Revolution: Technology, Productivity, and Income Inequality*. *Economic Review*. Federal Reserve Bank of Cleveland.

Grossman, G. M. and Helpman, E. (1991). Quality Ladders in the Theory of Growth. *The Review of Economic Studies*, Vol. 58, pp. 43-61.

Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E. (2006). The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore. In: *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*. Federal Reserve Bank of Kansas City.

Grossman, G. M. and Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review* (American Economic Association), Vol. 98(5), pp. 1978-1997.

Harrison, A. and Rodriguez-Clare, A. (2009). *Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries*. Handbook of Trade Economics.

Hausmann, R., Hwang, J. and Rodrik, D. (2007). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, Vol.12, pp. 1-25.

Heckscher, E. F. and Ohlin, B. (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Helpman, E., and Itzhoki, O. (2010). Labor Market Rigidities, Trade and Unemployment. *Review of Economic Studies*, 77(3), pp. 1100-1137.

IMF (2016). *Global Trade: What's Behind the Global Slowdown*. Chapter 2 in World Economic Outlook. Washington.

Jenny, F. (2020). *Economic Resilience, Globalization and Market Governance: Facing the COVID-19 Test* (March 28, 2020). OECD Directorate for Financial and Enterprise Affairs. Available at: <http://www.oecd.org/daf/competition/Economic-Resilience-Globalisation-and-Market-Governance-Facing-the-COVID-19-Test.pdf>

Johansson, A. and Olaberria, E. (2014). *Global Trade and Specialisation Patterns over the next 50 years*. OECD Economic Policy Paper, No. 10, July. Paris: OECD Publishing.

Kano, L., Tsang, E. W. and Yeung, H. W. C. (2020). Global value chains: A review of the multi-disciplinary literature. *Journal of International Business Studies*, 51, pp. 577-622.

Katz, L. and Murphy, K. (1992). Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, N 1, pp. 35-78.

Kierzenkowski, R. and Koske, I. (2012). *Less Income Inequality and More Growth – Are they Compatible? Part 8. The Drivers of Labour Income Inequality – A Literature Review*. OECD Economics Department Working Papers, No. 931. Paris: OECD.

Koopman, R., Powers, W., Wang, Z. and Wei, S. J. (2010). *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*. NBER Working Papers, No. 16426. National Bureau of Economic Research.

Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *American Economic Review* (American Economic Association), Vol. 70(5), pp 950-959.

Lanz, R., Miroudot, S. and Nordås, H. K. (2011). *Trade in Tasks*. OECD Trade Policy Working Papers, No. 117. OECD Publishing.

Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth. *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, pp. 688-726.

Los, B., Timmer, M. P. and de Vries, G. (2014). *The demand for skills 1995-2008: A global supply chain perspective*. OECD Economics Department Working Papers, forthcoming. Paris: OECD.

Miroudot, S. (2020). Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications. In: Baldwin, R. and Evenett, S. J. (eds.). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. London: CEPR Press.

Miroudot, S. and Nordström, H. (2019). *Made in the world revisited*. EUI Working Paper RSCAS 2019/84.

Miroudot, S., Lanz, R. and Ragoussis, A. (2009). *Trade in Intermediate Goods and Services*. OECD Trade Policy Working Papers, No. 93. OECD Publishing.

Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza, D. and Yoo, K-Y. (2003). *Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment*. OECD Economics Department Working Papers, No. 359. Paris: OECD Publishing.

Nunn, N. and Trefler, D. (2013). *Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage*. NBER Working Papers, No. 18851. National Bureau of Economic Research.

OECD (2012). *Trade Policy Implications of Global Value Chains: Contribution to the Synthesis Report on Global Value Chains*. TAD/TC/WP(2012)31.

OECD (2016). *Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why is World Trade so Weak?* OECD Economic Policy Paper No. 18. Paris: OECD Publishing.

Pisch, F. (2020). *Just-in-time supply chains after the Covid-19 crisis*, VoxEU & CEPR. Available at: <https://voxeu.org/article/just-time-supply-chains-after-covid-19-crisis>, VoxEu.org, 30 June 2020.

Rehnberg, M. & Ponte, S. (2016). *3D Printing and Global Value Chains: How a New Technology May Restructure Global Production*. National University of Singapore. GPN Working Paper Series, No. GPN2016_010.

Rivera-Batiz, L. A. and Romer, P. M. (1991). International Trade with Endogenous Technological Change. *European Economic Review*, Elsevier, Vol. 35(4).

Santos-Paulino, A., DiCaprio, A. and Sokolova, M. (2019). The development trinity: How regional integration impacts growth, inequality and poverty. *The World Economy*, 47(7), pp. 1961-1993.

Sturgeon, T. (2013). *Global value chains and economic globalisation: Towards a new measurement framework*. Cambridge, MA: MIT Industrial Performance Center and Eurostat.

Timmer, M. P. et al. (2016). *An Anatomy of the Global Trade Slowdown based on the WIOD 2016 Release*. GGDC Research Memorandum No. 162. University of Groningen.

UIBE GVC Indicators: http://rigvc.uibe.edu.cn/english/D_E/database_database/index.htm

UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. New York and Geneva: United Nations.

UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic*. Paris: OECD Publishing.

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.

World Bank (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*.

World Bank; World Trade Organization (2019). *Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World (English)*. Washington, D.C.: World Bank Group.

17.12.2019 г.