

Ст. н. с. д-р Росица Рангелова

МАЛКИТЕ ИКОНОМИКИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВАТА НА ГЛОБАЛИЗАЦИЯТА*

Характеристика и развитие на малките икономики

Една забележима тенденция в периода след Втората световна война е увеличението на броя на страните в света. В края на войната в ООН са членували около 100 държави, а 50 години по-късно техният брой е почти два пъти по-голям. Много от тези страни са с население от 15 до 10 и по-малко милиона и така те могат да бъдат характеризирани като малки. Причина за увеличаване на броя на държавите в света веднага след Втората световна война беше процесът на деколонизация. В по-близко време нови държави възникват в резултат от дезинтеграцията на мултинационални страни (бившите СССР, Югославия, Чехословакия). Макар че раздробяването на мултиетническите държави е отчасти политически процес, то поражда и много икономически въпроси. Един от тях е дали тези малки страни могат да бъдат жизнеспособни като държавно устройство или, което е по-важно, като икономики. Основно опасение в случая е, че те няма да могат да участват ефективно в световната икономика. Ако такава страна не е конкурентоспособна на световните пазари, подобно разделяне ще води единствено до намаляване на доходите на човек от население не само в тях, но и в страните, от които са се отделили. Освен това може да има и други негативни външни влияния, като последствията им биха се поели най-вече от големите или средни по мащаб държави.

Страховете обаче, че малките страни са по-малко икономически жизнеспособни и по-слабо пригодени за глобална конкуренция, са несъстоятелни. Растящата тенденция към раздробяване на мултинационалните държави е тласкана отчасти от икономически сили, което увеличава способността на малките страни да участват в глобалната икономика, и отчасти от ефектите на технологичните промени върху производството и националната култура. Тези две сили правят малките икономики по-жизнеспособни както като икономически единици, така и като общества, които поддържат и отглеждат етническата идентификация на техните граждани. Следователно раздробяването на мултинационалните държави не е винаги резултат от по-голямо напрежение между различните етнически групи или нарастващ провал на междуетническата

* Обобщени са постановки, заложи в книгата "Small Economies Adjustment to Global Tendencies", Edited by Z. Bara and L. Csaba, Aula Publishing Co. Ltd., Budapest, 2000. По-конкретно използвани са отделни глави, чиито автори са: Zoltan Bara, Josef C. Brada, Atila K. Soos, Daniel Gottlieb, Jana Sereghyova, Bruno Dallago, Gabor Lukacs, Andrea Boltho, Jorge Braga de Macedo, Laszlo Csaba.

политика. То е по-скоро резултат от търсене на ефекта на намаляващите разходи на процеса "вървейки сам" от етническите малцинства, които са в рамките на мултиетническата държава. Тези намаляващи разходи дават възможност на новосъздадените малки държави, както и на съществуващите, да се развият успешно икономически по-лесно, отколкото беше досега за малките икономики.

Теорията на икономическата интеграция има за цел да преодолее установените схващания за държавно деление, като се има предвид изостаналостта на разбирането за национална държава, ограничеността на националните граници и противоречието между пълномащабно търсене и специализирано национално производство. Във връзка с нея възниква необходимостта от създаване на политическа и институционална интеграция. Като илюстрация на това е обособяването на два блока в Европа след Втората световна война - страните от Европейския съюз и бившия Съветски блок. В Европа останаха и някои по-специфични и гъвкави в политиката си малки икономики, които не се причислиха към нито една група. Австрия, Швейцария, Швеция, Финландия и Испания успяха да провеждат независима политика. Последвалата либерализация в рамките на Световната търговска организация (СТО) и ЕФТА, както и отваряне на пазарите на САЩ и Европейския съюз (ЕС), допринесе за успешното развитие на някои аутсайдери не само като Япония, но и на няколко малки азиатски държави - Корея, Тайван, Хонконг и др.

И докато през 70-те и 80-те години Европейският съюз стагнираше, а групировката СИВ западаше, някои малки икономики показаха изключителна гъвкавост. Към 1998 г. между десетте водещи икономики в света според БВП на човек от населението седем са малки - Норвегия, Швейцария, Дания, Исландия, Белгия, Австрия и Холандия, а с известна условност според броя на населението към тях може да бъде причислена и Канада, и като представители на големите икономики в десетката остават само САЩ и Япония.¹ Това показва, че не може да се търси зависимост между размери и благосъстояние на държавата.

Дезинтеграцията на биполярния свят през 90-те години доведе до появата на много малки икономики, някои от които си върнаха независимостта, а други бяха новосъздадени, например Украйна, Босна-Херцеговина, Молдова, Македония, Словакия и Словения.

Политическата наука привежда аргументи срещу отсъствието на активни връзки между държави от дадена географска област и липсата на прогрес, понякога наричани африканизация, а икономическите аргументи са в полза на разширяването на международната търговия и създаването на валутни и платежни съюзи. Доминиращата гледна точка е, че макар дезинтеграцията да е добронамерено политическо дело, неговите икономически последици по правило са вредни. Международните агенции инвестираха много време, енергия и

¹ Wall Street Journal Europe, 4 January, 2000.

средства в опити да изпреварят процеса на раздробяване и да обезкуражат действащите агенти (отделните държави) "да се заблудят". Подкрепата на Международния валутен фонд (МВФ) за запазване на зоната на рублията може би беше най-краен пример в това отношение.

Най-подходящ пример за тази гледна точка бяха малките икономики от бившия Съветски блок, в които липсваше ефективност както на микро-, така и на макроравнище. Смяташе се, че причина за това е и липсата на природни ресурси в тях. При съвременната икономика по-важна се оказва ролята на парите (монетарната политика) като координиращ инструмент. От тази гледна точка се изменя перспективата за малките икономики. След получаване на независимостта за трите прибалтийски републики от бившия СССР имаше изгледи да изпаднат в много неблагоприятно положение в условията на глобализиращата се икономика. Вместо това постигнаха значителни успехи, особено Естония, която изпревари другите две с въвеждане на подходяща икономическа политика. Успехът или провалът на дадена икономическа политика зависи от успеха в изграждане на ефективни пазарни институции и по-малко от надареността на страната със суровини или от степента ѝ на интеграция в съветското икономическо пространство.

Анализът на глобализацията несъмнено се свързва с нарастващата регионализация, която се наблюдава и в страните от Европейския съюз. Законът за делегиране на власт и правомощия на правителството на Т. Блеър във Великобритания имаше за резултат може би най-широко-мощната децентрализация в съвременна Европа. Подобна децентрализация в Испания през 90-те години преодоля до голяма степен потенциала на отцепническите движения. Германия е страна с автономни провинции, които имат доста правомощия - от образованието до създаването на практики.

Причината за дезинтеграцията в бившия Съветски съюз и в бивша Югославия може да се търси в липсата на демократично управление и на истински пазарно движещи форми на икономическа дейност, вкл. пазарно-ориентирани институции.

Може да се обобщи, че докато Западна Европа съумя да се справи с дезинтеграцията на национално равнище успоредно с интеграцията на глобалните потоци на информация, капитали и технологии, отсъствието на тези външни условия доведе до дезинтеграцията в Източна Европа. В случая на малки държави като Словения, Естония, Чешката Република и Словакия се вижда, че дезинтеграцията върви паралелно със свободата и благосъстоянието. По подобие на страните от Западна Европа и в Източна Европа малките икономики се оказват по-успешни от големите. Това до голяма степен се обяснява с промяната в технологиите, в капиталовите и информационните потоци, което придава по-малка роля на мащаба на икономиката и прави корпоративните и държавните граници по-относителни.

Направените изводи обаче не обезсмислят тезата за размера на страната при икономическия анализ. Той влияе върху модела на търговията. Малките

страни, в които има сравнително добре квалифицирана работна сила, са често износители на продукти с висок дял на разходи за научноизследователска дейност. От друга страна, наличието на големи вътрешни пазари не благоприятства на всяка цена специализацията на индустрията. Благополучието на малките икономики често зависи в решаваща степен от тяхното близко обкръжение. Пример в една посока е Киргизстан, която въпреки икономическите си реформи, но поради отдалечеността си не привлича чуждестранни инвеститори, а в друга посока са Словения и Словакия, които търпят положителното влияние на Италия и Австрия.

Малките икономики очевидно печелят от наличието на много на брой страни в сферата на търговията, където действието на мултинационални арбитражни комисии намалява това на едностранната употреба на икономическа мощ.² Евентуална индивидуална военна защита на държавата е възможна, но и определено по-скъпа от гледна точка на въоръжение и мобилизация, отколкото колективната отбрана, където малките икономики могат да се специализират в някои дейности, печелейки от "чадъра" на военния алианс.

Малките икономики имат определени проблеми и по отношение на монетарната и валутната им политика. С опита от 80-те и 90-те години при закотвения курс на валутата нейната стабилност се обединяваше с гъвкавостта ѝ. Уроците от Азиатската криза от 1997-1998 г. обаче отхвърлиха мнението, че те са панацея за валутната политика поради асиметричните рискове и централизираната информация. Плаващият курс може би е неприемлив за малките страни с високо съотношение (понякога над 100%) на външотърговския оборот към brutния вътрешен продукт (БВП). Мнозина икономисти смятат за много "по-малък дявол" решението малка страна да се откаже от суверенна политика и да се придържа към валутата на дадена зона. Това мнение е доста разпространено сред политиците, като се има предвид сегашният натиск на страните-кандидатки за членство в Европейския съюз да се привържат към еврото, а също и радостта на Гърция от предстоящото ѝ присъединяване към него от 2001 г. Не трябва обаче да се забравят високите социални и икономически разходи при подготовката на тази стъпка.

Опитът на малките европейски страни показва, че за една икономика да бъде малка не означава непременно да е обречена на провал, като залага на монокултурно производство, търси ниши и проявява повече имитаторско, отколкото новаторско поведение в международната икономика.

Какво би могла и трябва да прави дадена малка страна, за да посрещне предизвикателствата на глобализацията? Има ли такава икономика друг избор освен да бъде интегрирана в световното стопанство? Какво може да се научи от сравнителния анализ на различните райони в него, каква политика

² Вж. *Armstrong, H. W., R. Read* . Trade and Growth in Small States: The Impact of Global Trade Liberalisation. - *The World Economy*, 1998, Vol. 21, N 4, 563-585.

би била уместна за тях? Отговор на тези въпроси се търси по-нататък в изложението.

Глобализацията и малките икономики

Между многото определения за глобализация доминиращото е, че това е неизбежен процес, тласкан от развитието на технологиите, при който нарастват търговските и политическите отношения между хората от различните страни в света. Това е обективно явление, което е в полза на световното развитие, макар да се признава, че при него има както печеливши, така и губещи страни.

В изследването си върху икономическия растеж на голям брой държави в света в исторически план А. Медисън измерва важността на търговията за дадена икономика. Той дефинира показател за степента на търговска интеграция, който представлява съотношение на износа към БВП в постоянни цени. Резултатите за Европа показват следното: след намаление от 16% през 1913 г. на 9% през 1950 г. съотношението нараства на 21% през 1973 г. и 30% през 1992 г. Това означава, че важността на търговията след 1950 г. се е увеличила 3 пъти и сега е далеч по-голяма, отколкото беше в периода на свободната търговия.³

Националните правителства неизбежно срещат и ще срещат затруднения във връзка с процесите на глобализацията и тези затруднения може би ще бъдат по-големи за малките развиващи се икономики. Но те могат да спечелят повече от международната търговия и финанси, отколкото техните по-големи партньори поради по-малкия мащаб на страните си от гледна точка на ресурси и пазари. В същото време малките икономики могат да изпитат по-интензивно отрицателните явления, генерирани от световната икономика. Икономическият шок, който може да бъде почувстван само като лек полъх в САЩ или дори в голяма по мащаб развиваща се страна като Бразилия, може да се окаже силна приливна вълна в Гана или Бангладеш.

Глобализацията и нейният антоним локализацията са понятия, които провокират силни положителни и отрицателни реакции. Глобализацията е възхвалявана за новите възможности, които предоставя, например достъп до пазари и трансфер на технологии, което води до повишаване на производителността на труда и жизнения стандарт. Но тя събужда страхове и упреци, защото понякога води до нестабилност и неочаквани промени - излага заетите в производството на конкуренцията от вноса, което застрашава техните работни места; подкопава основите на банките и дори на цялата икономика, когато чуждият капитал ги завладее.

Малките икономики са по-зависими от силите на световната икономика, отколкото големите. Дискусията за влиянието на глобализацията върху малките икономики често се съсредоточава върху два въпроса. Първо, има

³ *Maddison, A. Monitoring the World Economy. OECD Development Centre, Paris, 1995, 37-38.*

ли голям напредък в международната интеграция на пазарите през последните няколко десетилетия? Отговорът е, разбира се, положителен. Второ, напредна ли международната икономическа интеграция до такава степен, че да обединява малките икономики в добре очертана мрежа от икономически отношения? Отговорът е "не". Поради това възниква необходимост от глобализация "отдолу-нагоре", защото националните пазари на стоки, услуги и дори капитали остават значително разделени един от друг (което освен друго предоставя на правителствата значително място за маневриране). Това означава, че много връзки на влияние между тези пазари ще стават по-изразени.

Глобализацията се разглежда като нов етап от международната икономическа интеграция на отделните пазари, където конкурентните позиции на главните участници, т.е. големите олигополни мултинационални корпорации (МНК), непрекъснато увеличаващи интернационализирането на операциите си, са силно повлияни от тяхната взаимна зависимост и от стратегическото поведение на конкурентите им. Регионалният мащаб става решаващо измерение за производствената, организационната и технологичната стратегии в много сектори, което би трябвало да се изследва обстойно, за да се разберат глобалните и локалните връзки в тяхната взаимозависимост. Освен това търговската и индустриалната политика както в национален, така и в регионален мащаб значително влияят върху инициативите за стратегия и контрол, съответстващи на национализацията на пазарите или чрез по-децентрализираните организационни структури, вкл. мрежата от съюзи и договорености.

В научната литература върху глобализацията се очертават три основни зони на световна търговия, или т.нар. триада - Северна Америка, Европа и Япония (евентуално разгледана заедно с други страни от Източна Азия). Тези райони абсорбират повечето от преките чужди инвестиции в света. Не трябва обаче да се подценява ролята на други райони като Южна Америка или Азия, чиято важност нарасна особено през 90-те години.

Финансовият сектор и в частност банковата система могат да играят много важна роля в процеса на преход и усилия за икономически растеж в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Справянето с кризата в нововъзникващите пазари означава в същото време да се осигури по-ефективен регионален и глобален отпор на заплахата от вредното влияние на националните кризи чрез механизми за координация между монетарните и фискалните органи. Тези механизми се основават на споделени икономически и социални ценности и страните от ЦИЕ, които очакват членство в Европейския съюз, трябва да се адаптират към тях.

Държавите от Източна Азия изпреварват в развитието си тези от ЦИЕ. След като започнаха процеса на трансформация, втората група страни изпита драстично спадане на производството, остра нужда от средства за социални разходи и висока инфлация, докато тези в Източна Азия (без

Монголия) регистрират непрекъснат положителен икономически растеж независимо от последователните стабилизационни програми и реформи на либерализация.

Малките икономики и новата глобализация

Като характеризират съвременните прояви на глобализацията, някои автори я наричат нова за разлика от съществуващата досега стара.⁴ Старата глобализация се основаваше на модела на индустриалната революция, масовото производство и вертикалната интеграция, насочена към преработка и продажба на готови продукти. При тази постановка националната държава беше основният агент. Нейната роля беше да осигурява стабилна валута, да издава необходимите закони и нормативи и да улеснява свободното движение на стоки. Като прави това, държавата създава условия на фирмите на нейната територия да се възползват от потенциалните възможности, предлагани от индустриалната революция. Колкото е по-голям вътрешният пазар и по-свободно движението на стоките в рамките на държавата, толкова по-големи са изгодите от индустриалните технологии. Държавата осигурява също националната отбрана; в нейните компетенции са реакциите към външните за страната влияния и преразпределението на доходите между териториалните единици и производствените фактори. По този начин тя влияе върху икономическата сила на страната и съответно върху благосъстоянието на жителите ѝ.

Най-често използваният показател за степента на глобализация е този за нарастването на международната търговия на стоки и услуги. След Втората световна война широко разпространение получи експанзията на преки чуждестранни инвестиции и последвалата ѝ поява на МНК като главен фактор на глобалната икономика. Това са белези на новата глобализация, в резултат от която в края на XX век над 50% от международната търговия на стоки и дори по-висок дял от световните потоци на капитал, технологии и услуги се осъществява по линия на МНК, т.е. между икономически подразделения на една и съща фирма, разположена в различни държави. Тези вътрешни за фирмата потоци на стоки и ресурси не се опосредстват от националните пазари и националната търговска политика, както това ставаше при старата глобализация, а по-скоро са обект на вътрешни за МНК решения.

Друг отличителен белег на новата глобализация е нарастващата роля на международните режими, което ограничава националната политика не само по отношение на търговията, но на вътрешната за страната политика. В някои случаи държавите предпочитат да се обвържат с правилата на поведение, създадени на международно равнище, с оглед да имат

⁴ Вж. Brada, J. C. Technology, New Globalisation, Old Cultural Identities and the Emergence of New Small Countries. - In: "Small Economies Adjustment to Global Tendencies", Edited by Z. Bara and L. Csaba, Budapest, Aula Publishing Co. Ltd., 2000, 17-30.

определени изгоди, например либерализирането на търговията, осъществявано чрез СТО или регионална икономическа интеграция като тази в рамките на ЕС. Броят на такива официални международни организации расте непрекъснато, както расте и техният обсег на действие и сила.

Освен това страните все повече са свързани с международните правила на поведение по линия на неформални участия, с или без правителствена намеса. Такива са неправителствените организации, които биха могли и се наместват в дейността на МНК например във връзка с осигурените условия за труд в тях.

Функционирането на МНК предполага спазването на определени общи за всички стандарти и процедури. Архитектурата на Интернет например представлява цялостна система не само като технология, но и като право на собственост, търговия и достъп до информация. Не е възможно в отделна страна да има специфични закони за Интернет, защото тази мрежа се подчинява на собствени принципи. Тези, които биха се опитали да цензурират Интернет, са във от действителността и са обречени на провал.

Мнозина анализатори твърдят, че намаляващата способност на държавата да управлява икономическата дейност, разпространението на международните режими, нарастващите размери и сила на МНК, растящата подвижност на потоците от стоки, технологии и финанси налага сравнително по-големи разходи за малките страни по няколко причини. Една от тях е по-малко диверсифицираното производство в тези страни, което ги прави по-уязвими по отношение на евентуални шокове в производството или промени в цените или технологиите. Малките икономики изглеждат също по-неспособни да се противопоставят на натиска да се ангажират във връзка с тежести от екологичен или социален характер. Освен това те вероятно биха били неспособни да развият индустрии, които разчитат на големи разходи за научноизследователска и развойна дейност или на мащабите на икономиката.

Емпиричните доказателства от сравнителния анализ на големи и малки страни обаче доказва, че няма значителни различия в дългосрочния растеж при положение, че някои независими (екзогенни) променливи се оставят като постоянни величини.⁵ Затова не може да се приеме, че през втората половина на XX век малките страни са в по-неизгодно положение от големите в способността им да повишават жизнения стандарт на населението.

Най-често привежданият аргумент в отрицание на подобно твърдение е, че малките страни не са в състояние да диверсифицират техните

⁵ Вж. *Ehrlich, E. Possibilities, Problems and Options of Small National Economies in the Globalising International Economy on the Threshold of the 21st Century.* -. In: Gabor F. (ed.) *Hungarian Responses to Global Challenge.* Institute for World Economics of the Hungarian Academy of Sciences, Budapest, 1998, 69-75. В това изследване не е включена една важна променлива, каквато е месторазположението на държавата. Икономическата характеристика на съседите на малките страни вероятно е много по-важна за тях, отколкото са тези характеристики на малките страни за големите. Един от основните изводи в цитираното изследване е, че малките икономики срещат повече трудности в усилията се да вървят редом с големите.

икономически активи и това ги прави по-чувствителни към евентуални шокове в производството и цените. Като се остави настрана фактът, че такива шокове могат да бъдат във вреда, но могат да бъдат и в полза на икономиката на дадена страна, заслужава те да се разделят на такива, които влияят върху икономиката в качеството ѝ на производител и такива в качеството ѝ на потребител. При този аргумент се пропуска обстоятелството, че точно поради по-ниската степен на диверсификация малките икономики са подложени на по-малък брой шокове от големите. По подобен начин може да се обясни, че първите не са по-уязвими към шокове от вторите и в качеството им на потребители.

Аргументът, че големите икономики са по-малко уязвими при шокове поради по-високата им степен на самозадоволеност на пазара има смисъл само ако се допусне, че вътрешните за страната производители ще поемат разходите, за да смекчат влиянието на шока.

При рационализиране на производството на МНК вече по-голяма роля играят възможностите на страната и нейното географско разположение, а не размерът на пазара ѝ, защото при съвременната интернационализация на пазара МНК са в състояние да вземат части и компоненти за дадено производство от различни местонахождения и да ги продават на световния пазар. Автомобилната индустрия например се смята за строго зависима от мащаба на страната. Затова в условията на старата глобализация държавите от ЦИЕ не би трябвало да я развиват. При новата глобализация обаче в Унгария, Чешката Република, Словакия и Словения най-голям дял в експорта им заема производството на автомобилни части (като само Чешката република е производител на готови автомобили). Поради децентрализацията и дифузията на производството на МНК е възможно участието на малките икономики в глобалната автомобилна индустрия.

Раздробяването на мултинационалните етнически държави на по-малки, етнически хомогенни единици води до сравнително по-ниски икономически разходи на тези единици. Това отчасти е така, защото размерът на страната вече не носи икономически предимства, както това беше в миналото. Чрез елиминирането на междуетническите конфликти малките хомогенни държави могат да спечелят икономически, ставайки политически по-стабилни и по-привлекателни за МНК. Освен това с елиминирането на етническите конфликти малките държави могат да отделят повече средства за образованието на човешкия капитал в тях.

Приспособяване на някои малки икономики към глобализацията

Португалия е смятана за успешен случай в европейската интеграция, макар да имаше няколко пропуснати възможности за по-бърз процес, дължащи се преди всичко на защитната стратегия за приемане и на неподходящата вътрешна политика. Тази политика отразяваше съпротивата

на част от потенциално губещите от интеграцията. Защитната стратегия имаше своите корени в липсата на увереност в способностите на страната да се справи с предизвикателствата. Този скептицизъм преобладаваше както в бизнес-средите, така и в гражданското общество, и то през периоди, когато управляващите в Португалия полагаха усилия да бъдат "добри ученици" на европейската интеграция.

На пръв поглед има много малко общи неща между Гърция и Ирландия, за да бъдат сравнявани. Те са географски отделени една от друга, имат твърде различни истории и култури. Сходството в някои структурни особености обаче оправдава сравнителния подход при тях. Двете страни имат малки отворени икономики, интегрирани са в ЕС, двете са периферни страни на централната част на Западна Европа. Освен това доскоро имаха голям относителен дял на селскостопанския сектор в икономиката, високо равнище на емиграция и бяха сравнително бедни. В началото на 70-те години равнището им на БВП на човек от населението по паритет на покупателната сила беше около 35% под това на западно-европейските страни.

Интересното е, че докато през 50-те и 60-те години Гърция намали различието си с малко по-богатата икономика на Ирландия, от 70-те години това различие започна да се увеличава. През последния четвърт век Ирландия отбеляза огромен напредък и сега равнището на БВП на човек от населението в нея е 50% по-голямо от това на Гърция и дори настига Великобритания.

Различието в развитието на двете страни би трябвало да се търси в два вида фактори - външни и вътрешни. Може би е изненадващо, че външните условия за Гърция бяха по-благоприятни от тези за Ирландия. Но вътрешните фактори са много по-важни. В случая става дума за успешната политика на Ирландия по отношение структурата на данъците и характера на политиката на разходи, движението на валутния курс и, което е много важно - много по-голямата ѝ способност да осъществява контрол върху разходите за труд благодарение на комплексно развита политика на доходите.

Опитът на двете страни е поучителен за малките икономики в усилията им за интеграция и участие в глобалното стопанство. Важното в случая е действието на две обстоятелства - наличие (или отсъствие) на политически консенсус и на последователна индустриална политика. Наличието им в Ирландия предопредели и нейния успех. Ако се погледне в исторически план, се стига до извода, че сегашният тип управление и в двете страни се установи след граждански войни - през 20-те години в Ирландия и в средата на 40-те години в Гърция. Докато първата гражданска война е била по-далеч в миналото от втората, а и идеологическите различия между отделните партии не са били ясни, втората е война на по-жестоко противопоставяне между комунисти и роялисти. Това подсказва политическата култура, която се прилага в управлението на двете страни.

Най-обобщаващите показатели за сравнението на икономиките на отделните държави са тези за икономическия растеж и равнището на БВП. Но икономическото развитие има също структурни, качествени измерения, които разширяват значително анализа. Подобен сравнителен анализ със средствата на иконометрията е направен за осем страни в преход - Чешка Република, Естония, Унгария, Латвия, Полша, Румъния, Словакия и Словения, по пътя им към интеграция в Европейския съюз.⁶ В резултат от анализа се налагат следните изводи: *първо*, страните се доближават една до друга по равнище на икономическо развитие, разгледано по отделни качествени показатели; *второ*, разликата между тях по структурни (качествени) показатели може да бъде обяснена с два фактора - историческо наследство и прогрес в икономическия преход. По-точно, различието в началото на разглеждания период - 1993 г., може да бъде обяснено с първия фактор, през периода 1993-1997 г. - с втория и в крайната година, 1997 - с комбинация от двата фактора; *трето*, наблюдава се странно раздвоение в прогреса на прехода между качествените показатели, изразяващи съживяване, и количествените показатели за растеж. По-големият прогрес в прехода влече след себе си по-бързо структурно (качествено) съживяване през наблюдавания период. Но от друга страна, няма значима корелация между прогреса в прехода и количествените показатели (БВП, износ, продукция на преработващата промишленост) и между качественото съживяване и икономическия растеж. Този факт може да се дължи на сравнително краткия анализиран период, през който качествените промени още не са се отразили върху икономическия растеж.

Интерес предизвикват някои заложили зависимости като въвеждането на променливи за обща граница, които се оказва, че са статистически значими, и за размерите на страната, които не са статистически значими (и са с обратен знак).

Международните икономически смущения от края на 90-те години

През периода 1997-1999 г. се случиха серия от събития, които биха могли да се квалифицират като смущения за малките отворени икономики. Могат да се обособят няколко от тях:

Първото смущение се отнася до *верижна реакция на кризата на фондовите пазари*, започвайки от Тайланд през юни 1997 г. и завършвайки с половинчатия успех в Бразилия (януари-март 1999 г.). Във връзка с това могат да се обособят две особености: първо, фундаментите за подобна криза

⁶ Вж. Soos, A. K. Structural Upgrading in Manufacturing Under Transition: A Comparative Analysis of Eight Countries. - In: Small Economies Adjustment to Global Tendencies, Edited by Z. Bara and L. Csaba. Budapest, Aula Publishing Co. Ltd., 2000, 245-294.

не бяха в лошо състояние, по-специално в Източна Азия, където дефицитът по текущата сметка беше малък или често имаше излишък в баланса. Така събитието не можеше да бъде предвидено; второ, верижната реакция не води началото си от нито една от страните на Г-7, макар вълните на смущения да засегнаха някои от държавите от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). Симптомът "един свят" беше почувстван както никога досега.

Второто смущение се изразяваше в *твърде високото покачване на цените на петрола*. Това предизвика много анализи, предлагащи да се ограничи растежът и сменят технологиите с оглед производството да стане по-малко енергоемко.

Като трето смущение може да се смята серията от *сливания и мегасливания, особено в банковия и финансовия сектор*, но по-задълбоченият анализ показва, че те бяха повече израз на мода или мениджърска мегаломания, отколкото на добър бизнес. Разширената дейност на МНК обаче подпомогна приспособяването на малките страни в преход и други малки икономики към новите условия.

Четвъртото смущение се изразява във *фрагментацията в международната сигурност след периода на студената война*. Гражданските войни и етническите сблъсъци породиха емигрантски вълни от Кюрдистан до Етиопия и Косово. Очевидно това е голямо изпитание за стабилността и интегритета на малките икономики. То изисква повече разходи за отбрана и мироопазващи операции. В някои случаи дори става дума за запазване на тяхното съществуване и икономическа жизненост като при Македония, Албания, Шри Ланка или Конго/Заир.

Причините за разпространението на това вредно влияние върху малките икономики са поне три - неустойчиви фундаменти, по линия на "стадното" поведение на финансовите инвеститори и поради активната търговия и финансова интеграция. Тези причини са от особена важност за малките икономики, които провеждат политика на отворени врати с цел модернизация и догонване на по-напредналите страни. Трябва ли тези икономики да продължат отворената си политика? Трябва ли те да направят някои ограничения, например контрол върху капитала, поне на потоците в краткосрочен план? Отговорът на втория въпрос е отрицателен. Контролът сам по себе си не може да замести стабилните финанси и политика на доверие, т.е. фундаментите. Контролът и забраната са мерки на старомодна политика. В условията на глобализацията е необходима по-голяма прозрачност, както и обмен на информация между кредиторите и повече публичност за злоупотребите на правителствено и корпоративно равнище. Това би дало възможност за появата на някои първоначални сигнали за смущения. За страните в преход към пазарна икономика с развитието на капиталовия пазар все повече се разчита на портфейлните инвестиции (ценните книжа), което е важно от гледна точка на диверсификацията на риска.

Интеграцията на световните капиталови пазари доведе до бърза промяна в правилата на играта за националните икономики, които търсят възможности за разширяване на своето участие в тях. Пример за успешна политика на малка отворена икономика с експортноориентиран растеж по време на финансовата криза е Израел във връзка с валутния си пазар и влиянието му върху инфлационните процеси в страната. Най-общо тя се изразяваше в следното:⁷ Макар и да предизвика много дискусии, централната банка реши да не се намесва пряко на валутния пазар. Освен това през годините на финансовата криза (1997-1998) Израел продължаваше да се придържа към дългосрочната стратегия за валутна либерализация (за разлика от други страни, например Малайзия, които се върнаха в обратна посока). Може би най-значителният успех беше постигнат в съобразяването с пазарните сили при официалната девалвация и определяне на реален валутен курс, при което намаляването на инфлацията не стана за сметка на рентабилността на експорта и растежа, а напротив - помогна те да се увеличат.

Уроците от опита на Израел могат да се сведат до три: *Първо*, макроикономическата стабилност трябва да се поддържа постоянно. Главното предизвикателство в условията на глобализацията е да се запази доверието на международните инвеститори в националната икономика, защото поведението им се определя не само от размера на инвестициите, но и от потенциала да инвестират и в бъдеще в тази страна и да имат достъп до националните и международните кредитни пазари. Глобализацията увеличава необходимостта икономическата политика на дадена страна да се придържа към международните стандарти. Тази политика трябва да реагира по подходящ начин на външните за страната шокове.

Политиката на изолация (обратно на глобализацията), която се предлага от някои икономисти, всъщност увеличава финансовата уязвимост от глобализацията, защото частният сектор остава неподготвен за външни шокове. Основна цел на макроикономическата стабилност е да минимизира уязвимостта на дадена икономика от глобалните шокове. Затова предимството от постоянната борба за стабилност става ясно по време на финансови смущения в глобален мащаб, когато макроикономическите фундаменти остават стабилни.

Второ, повишаването на еластичността на валутния режим е подходящ начин за намиране изход от положението в подобни случаи. *Трето*, номиналната оценка трябва да бъде в съответствие с реалната обезценка на валутата. При това за рентабилността на износа е от значение реалният, а не номиналният валутен курс. Номиналната обезценка може да не носи инфлация, ако е движена от пазарни сили и съпроводена от стабилна финансова и монетарна политика.

⁷ Вж. *Gottlieb, D.* Globalisation and World Financial Turmoil: A Test for Israel's Economic Policy. - In: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*, Edited by Z. Bara and L. Csaba. Budapest, Aula Publishing Co. Ltd., 2000, 213-244.

Предприятията в европейските страни в преход и глобализацията на корпоративните връзки

През първата половина на 90-те години моделът на връзки на предприятията от страните в преход от ЦИЕ с глобалните корпоративни мрежи даваше много положителни ефекти за това време - улесняваше преориентацията на тяхната търговия от Изток на Запад, даваше възможност за оцеляване на голям брой индустриални фирми и т.н. Не може обаче да се твърди, че той ще бъде устойчив в средносрочен план. В резултат от направено изследване се налагат следните изводи:⁸

1. Предприятията на тези страни ще имат изгоди от глобализационния процес само ако успеят да изоставят ролята на производители на трудоемки и технологично нетърсени продукти и полуфабрикати, каквито са повечето от тях сега. Те трябва да насочат специализацията си към наукоемките и носещи висок относителен дял добавена стойност производствени линии и дейности.

2. Дори най-големите предприятия от наукоемките отрасли в индустрията на страните в преход от ЦИЕ са малки в международен сравнителен план и повечето от тях ще бъдат новодошли на пазара на сегменти, с които търгуват. Затова те едва ли ще бъдат способни да получат ефект от смяната на своята специализация. Техният успех ще зависи до голяма степен от желанията на отделните МНК, опериращи на регионалния или глобалния пазар, да ги приемат в новата им роля.

3. Оказва се, че с особена неохота да приемат новата роля на предприятията на страните в преход са МНК от Западна Европа. Възможно е това да се дължи на недоволство от качеството на продукцията или предлагането на тези предприятия, но главно може би е поради усилието им да създават благоприятни условия за най-печелившите производствени линии, чиято продукция е в състояние да покрие високите производствени разходи в собствените им страни.

Под влияние обаче на натиска на конкуренцията, поражда от осъществяващата се глобализация на мрежите на ресурсите, дори тези МНК постепенно изоставят подобно отношение. Те започват да се интересуват от увеличаване на дейността към такива страни с ниско заплащане, чиито предприятия са в състояние да постигнат западния стандарт на качество в наукоемките производствени линии и да доставят продукти на цени, далеч под тези в собствената им страна. Подобен интерес на МНК в Западна Европа е шанс за индустриалните предприятия в ЦИЕ да сменят профила си на специализация. Защото смяната зависи не само от тяхната способност да произвеждат веднага силно наукоемки продукти или полуфабрикати, но също от търсенето им да я материализират в нужното време. От това може да се

⁸ Вж. *Sereghyova, J.* Globalisation of Corporate Networks and its Implications for the Enterprise Sphere of Small European Transition Countries. - In: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*, Edited by Z. Bara and L. Csaba. Budapest, Aula Publishing Co. Ltd., 2000, 69-93.

заклучи, че перспективите на много предприятия от ЦИЕ от наукоемките индустриални отрасли (повечето от които още оперират на "самото дъно" на пазарите на полуфабрикати, идващи от тези отрасли) зависят от това дали ще бъдат в състояние да подобрят позициите си на международната верига от продукти, оперирана от техните западноевропейски контрагенти или инвеститори, с които са свързани. Би трябвало тези предприятия да успеят и под влияние на глобализационните процеси, изглежда, че съществува добър шанс това да се случи.

Ако обаче тези предприятия се окажат неспособни да осъществят положителен ефект от специализацията си в определени профили и да подобрят позициите си, които заемат в рамките на западната корпоративна мрежа, комбинираният натиск от нарастващите разходи за труд в техните страни и този по линия на конкурентоспособността на производителите в страните с по-ниско заплащане могат да предизвикат не само колапса на тези предприятия. Това може да доведе до сериозни макроикономически смущения в техните страни. Този риск не бива да се подценява и трябва да се правят опити и да се предвиждат мерки, които да спомогнат да се предотврати подобно неблагоприятно развитие.

Пример за навлизане на западноевропейска компания в Централна Европа е "FIAT" като представител на автомобилната индустрия. "FIAT" целенасочено избра да инвестира в Полша като продължение от предишни инвестиции. Преходът към пазарна икономика предизвика нужда от цялостно преустройство на автомобилостроенето в тази страна. В същото време "FIAT" се опитваше да излезе от продължителната и дълбока криза, което излагаше на риск международната конкурентоспособност и нейните позиции на италианския пазар. Освен това познаването и доверието са главните фактори за успех в бизнеса. "FIAT" познава добре ситуацията и средата в Полша на базата на дълготрайно сътрудничество в миналото. Компанията инвестира значителни средства в подобряване на качеството на човешките ресурси в Полша с оглед да ги интегрира към специфичната за нея философия. Става дума за технически познания и уменията да се работи в екипи, което се смята, че в Полша не е на съвременен равнище. Такива инвестиции несъмнено ще доведат до повишаване производителността на труда и качеството на произвежданата продукция в компанията.

Има изобилие от научна литература, описваща и анализираща положителните последици от интернационализирането на нововъзникващите пазарни икономики от гледна точка на инкорпорацията на приватизирани предприятия в глобалната мрежа на техните нови собственици, т.е. МНК. В случая на Унгария може да се отбележи, че като цяло на макроравнище се наблюдава подобряване на позициите на предприятията от машиностроенето. Повиши се производителността на труда, една от причините за които беше, че бяха съкратени работници и по този начин продажбите на един работник се увеличиха. Рентабилността, измерена чрез съотношението

бруто печалба и общо фондове, се повиши, защото намаля размерът на наличните фондове. Същото се случи и с показателите за финансовата стабилност на операциите (съотношение между стойността на ценните книжа и инвестираните фондове), защото наличността на вторите се понижи значително в резултат от разпродажба на ненужните дълготрайни материални активи. Това доведе до намаляване на капиталоемкостта на производството в бившите държавни предприятия, което е обратната форма на нарастване на производителността на капитала. Интересно е да се отбележи, че в началото на трансформацията компаниите от трите вида собственост - чуждестранни, унгарски частни и унгарски държавни - вземаха най-вече дефанзивни мерки при преустройството си, макар и в различна степен. По-късно започна да се наблюдава по-определено различие между компаниите от трите вида собственост и особено в чуждестранните компании, където започнаха да нарастват числителите в споменатите показатели като белег за подобряване на икономическото им състояние.

Унгария е страна в преход, за която е характерен силен поток от преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и съответно най-богат опит във взаимоотношението си с МНК. В резултат от изследване са изведени някои констатации в какви случаи може да се окаже, че ПЧИ не са ефективни.⁹

1.Целите на МНК може да се различават от тези на страната, в която те оперират, така че техният отговор на някои специфични вътрешни проблеми може да бъде различен от този на местните компании.

2. Ако съществуват недостатъци в местния пазар, стратегическото поведение на МНК може да не бъде в съгласие с интересите на страната-домакин. Например монополната позиция на дадена компания може да радва самата компания, но не е в интерес на потребителите.

Заслужава да се отбележат много по-големите възможности на МНК да осъществяват програми за обучение на работещите в тях. Колкото по-глобално е ориентирана дадена МНК, толкова по-голям опит има в тази област, защото работи в различна културна среда, съобразява се с различни ценностни системи и други фактори, отнасящи се до качеството на човешките ресурси. При това програмите за обучение са силно детерминирани от националността на обучаващите. Представителите на компании от САЩ например фокусират върху индивидуално ориентирани програми за обучение, в които се акцентира върху финансовите награди, докато представителите на компании от Япония залагат на груповото обучение и мотивацията на отделните работници да имат равни възможности да повишават квалификацията и развиват уменията си.

⁹ Вж. *Lukacs, G.* The Impact of Foreign Direct Investment on Corporate Governance: The Case of the Hungarian Telecommunication Sector. - In: *Small Economies Adjustment to Global Tendencies*, Edited by Z. Bara and L. Csaba. Budapest, Aula Publishing Co. Ltd., 2000, 377-393.

Изводи за малките икономики и глобализацията

Малките икономики опровергават идеологията от индустриалния период, че "голямото е хубаво". Много от продължаващите успешни случаи - от Финландия до Сингапур, се свързват с малките страни. От разпокъсаните бивши СССР и Югославия се оформиха икономически успешни малки икономики като Естония и Словения. Голямата финансова криза в Източна Азия от края на 90-те години не повлия на малките икономики в света, а успехът им или провалът им не зависи от размера на страната. Швейцария не изживява по-големи проблеми от Германия, а Гърция и Израел показват по-значителен успех, отколкото Русия или Япония.

Основни изводи:

1. *Новата икономика* не изглежда да се ограничава в рамките на държавата САЩ, тъй като издръжливостта на малките страни към новите петролни шокове се доказва.

2. Добре функциониращи институции и политика могат да се открият в различни страни независимо от тяхната история и мащаби. Сравнително бързото възстановяване от вредното влияние на глобалните финансови смущения в Израел, Унгария, Естония, Португалия и Гърция, издръжливостта на икономиките на Сингапур и Австрия могат да послужат като емпирични доказателства за това твърдение.

3. Малките икономики трябва да се развият в глобален аспект не само от гледна точка на търговията, но и на финансите. Те не трябва да бъдат възприемани като умалени копия на големите икономики, тъй както малкият бизнес не е огледално копие на дейността на едрите предприятия. По тази аналогия малките икономики са принудени да се специализират в някои производства, да търсят ниши, да бъдат повече новаторски ориентирани и гъвкави, отколкото са големите икономики.

4. Глобализацията, общо взето, е процес, при който малките икономики се абсорбират от по-голяма група държави. Подобно на индустриалната ера, но този път при наблюдавана тенденция към децентрализация в съвременните технологии и организация, е наивно да се твърди, че голямото е по-добро. Мегакомпаниите често не са ефективни или пък са вътрешно децентрализирани. Тяхната мрежа от отношения всъщност може да обясни как малките икономики можаха да функционират, като издържат кризите от 90-те години.

5. Иконометрични изследвания показват, че страните и икономическите дейности се интегрират по доста неравномерен начин, така че няма емпирично доказателство за белези на хомогенизация. Фискалната политика е например тази, която остава доста независима. С други думи, глобализацията не означава унищожаване на националната държава.¹⁰

¹⁰ Вж. Schulze, G., *Ursprung, H.* Globalisation of the Economy and the Nation-State. - The World Economy, 1999, Vol. 22, N 3, 295-352.

6. Друг извод се свързва с въпроса доколко страните в преход и техните проблеми станаха наистина сходни с тези на страните, които не са в преход и имат подобни размери и равнище на комплексност. Отговорът на този въпрос може да даде обяснение защо изборът на политика, насърчаваща износа, не работи вече в полза на източноазиатските малки икономики. Опитът на държавите в преход показва важността на финансовите институции и ролята на прозрачни и добре регулирани капиталови пазари. Не може да се каже, че такива институции и пазари бяха развити в страните в Източна Азия и че те допринесоха за успеха им. Напротив, тези икономики трябваше да извършат реформи в техните корпоративни и финансови практики, каквито направиха страните в преход, или да изберат да стагнират, както направи Япония през 90-те години.

7. Не би могла да се защитава бюрократичната гледна точка, че институции като ЕС или СТО са форуми за междустранова стандартизация и мярка за успех може да бъде само изпълнението на дадените от тях критерии. Напротив, силата на Европейския съюз е в постигането на баланс между общите правила и конкуренцията, което осигурява *свобода* и *ефективност*. Съществуването на такива малки късчета "небесен рай" като Люксембург и Лихтенщайн, които не са обект на популистки натиск, какъвто изпитват политиките и с високи данъци държави, допринася за поддържане конкурентоспособността в Западна Европа. Такава комплексна структура, каквата е часовникарската индустрия в Швейцария, предупреждава срещу това, което традиционно се нарича диктатура на мнозинството. В този аспект може да се търси ролята в бъдеще на малките икономики.

8. Жизнеспособният размер на дадена държава или икономика до голяма степен е *културно* и *технологично* обоснован. В качеството си на такъв той може да варира във времето. Това налага следния извод: глобализацията увеличава възможността малките икономики да станат жизнеспособни, открива нови шансове пред тях. Колкото повече те развиват търговията и различните форми на обмен, толкова по-голяма е възможността да намерят своите ниши. Примери могат да бъдат дадени от Силиконовата долина до Сингапур.

Тези изводи съответстват на характера на пазарната икономика, основана на процесите на диверсификация, конкуренция и естествен подбор. Ако дадена икономика е малка, тя не е обречена на неуспех. Мащабите ѝ обаче също не са гаранция за успех, което се демонстрира страните в Африка в субрайона на Сахара.

5.1.2001 г.