

1. МЕТОДОЛОГИЧНИ АСПЕКТИ НА МЕЖДУНАРОДНИТЕ ИКОНОМИЧЕСКИ ОТНОШЕНИЯ

1.1. Външна търговия – роля и цели

1.2. Теории за производствените фактори

1.3. Основни концепции за международна конкурентоспособност

1.4. Съвременни бизнес концепции

След усвояване на материала по тази тема Вие ще знаете:

- ✚ какво е „парадокс на Леонтиев“
- ✚ как се синхронизират интересите на националната икономика с интересите на фирмите, участващи в международния стокооборот
- ✚ четирите основни компонента на Портър за конкурентоспособността на страните в международния стокообмен
- ✚ етапите на жизнения цикъл на бизнеса.

Причините за съществуването и развитието на търговията между страните и народите започват да се формират много по-късно от появата на международния стокообмен. Те се предшества от процеса на преодоляването на вътрешната феодална разпокъсаност и изграждането на достатъчно устойчиви търговски контакти между страните. Още с първите опити за теоретични обобщения се оформят два принципни подхода към международната търговия. Първият подход акцентира върху *свободата* в търговските отношения, т.е. търговия без ограничения, а вторият – обосновава държавната намеса и регулирането на външнотърговския стокообмен с цел защита интересите на нацио-

налните икономики, т.е. *протекционизъм*. Тези два подхода и до днес запазват определени позиции в международния бизнес с по-силни позиции на първия подход.

Активното участие на всяка фирма и компания в международните бизнес отношения е свързано със значителни преимущества, което, като факт, не се нуждае от доказателства. То позволява по-ефективно да се използват наличните ресурси, своевременно да се използват световните постижения в областта на науката и техниката, в по-кратки срокове да осъществява реструктурирането на бизнеса и не на последно място по-пълно и по-разнообразно да удовлетворява потребностите на населението. В тази връзка напълно е оправдан интересът както към теорията, разкриваща принципите за оптимално участие на националните икономики в международния стокообмен, влияещи за повишаване на конкурентната способност на отделните страни на световния пазар, така и към факторите, подпомагащи реализацията на произвежданите стоки и услуги в световната търговия, т.е. към международния маркетинг.

В исторически аспект възгледите за същността на международните икономически отношения преминават редица етапи. Техни централни въпроси, търсещи отговор, винаги са били и продължават да бъдат:

Какво лежи в основата на международната търговия?

Каква специализация е най-ефективна за отделните страни, региони и фирми?

Какви фактори предопределят конкурентната способност в международния бизнес?

Отговорите на тези и други въпроси са намирани постепенно, в процеса на обществено-икономическото развитие и теоретичното обобщаване на икономическите познания.

1.1. Външна търговия – роля и цели

Смисълът на външната търговия и опити да бъдат формулирани нейните цели и роля правят привържениците на меркантилизма в периода на прехода от феодални към капиталистически производствени отношения (15-18 век). В съответствие със схващанията за определящата роля на обръщението, намираща се в основата на техните възгледи, богатството на страните се измерва с притежаването на ценности, преди всичко във вид на злато и скъпоценни метали. Изхождайки от това, едни от най-видните представители на меркантилизма – Т. Мен и А. Монкретиен (*Montchretien A. Trait d'economique politique*) смятат, че увеличаването на златните запаси е най-важната задача на държавата, а външната търговия следва, преди всичко, да осигурява притока на злато. Според тях, това се постига чрез преобладаване на износа над вноса, т.е. чрез активен търговски баланс. Всичко това предопределяло различните форми на намеса на държавните органи във външната търговия и твърд контрол в това направление. Търговската политика се е изразявала във всестраниното поощряване на износа и ограничаване на вноса чрез разнообразни митнически бариери за чуждестранните стоки. Този протекционизъм усложнявал международната търговия, но създавал предимства за отделни страни, особено за метрополиите, ограждащи с всевъзможни търговски бариери колониалните територии. При тези условия международната търговия се е разделяла на зони, доминирани от метрополиите. В резултат на това се създавали предпоставки за устойчив дисбаланс във външнотърговските отношения, който винаги поставял в неизгодно положение една от партниращите страни. Меркантилистите не забелязвали и не отчитали, че, например, ако към подобна политика и практика се придържат всички страни, то на външния пазар ще изчезнат купувачите. Приносът им в теорията на международните икономически отношения е в това, че първи подчертават значението на международната търговия за икономическото развитие на страните и това, че разработват един от нейните възможни модели.

Но меркантилизмът се оказва сериозно препятствие за развитието на зараждащите се нови икономически отношения, предполагащи разширяване на външнотърговския обмен и преразпределение на световните пазари. Неомеркантилистични варианти във външнотърговската политика на отделни страни се наблюдават и днес. Не са изключение страните, които прибягват, в една или друга степен, до различни форми на протекционизъм, ориентирайки се към активен търговски баланс чрез форсиране на износа и ограничаване на вноса за някои видове стоки и услуги, за отделни сектори и отрасли на икономиката.

На по-късен етап английската класическа политическа икономия в лицето на А. Смит, Д. Рикардо и Дж. С. Мил в своите икономически възгледи, за разлика от меркантилистите, изхожда от определящата роля на производството, което според тях създава богатството на народите, осигурява им придобиване на достъпни стоки и услуги (*Рикардо Д. – Начала на политическата икономия и данъчното облагане, Смит А. – Изследване на природата и причините за богатството на народите*). Те изхождат от тезата, че възможностите на производството и благоприятните условия за неговото осъществяване се определят от естествени, природни фактори. Предимствата на дадена страна по отношение на наличието на тези фактори ѝ предопределят предимствата в организирането на едно или друго производство, в това число, и за износ на стоки извън страната. Този подход от позицията на „естественото разделение на труда“ е присъщ и на много от съвременните последователи на класическата политическа икономия. Принципът на свободната търговия позволява на страните да съсредоточават своите усилия върху производството на такива продукти, които могат да произвеждат най-добре и най-евтино. Формиращото се, в резултат на това, разделение на труда създава добри предпоставки за увеличаване на международния обмен и предоставя изгоди за всички участници в него. При това, според А. Смит, тези предимства се определят от разликата в абсолютните разходи за производството (количеството работна сила, необходимо за производството на единица стока) във всяка от страните. Например виното, произвеждано в южни страни като България, е по-евтино в сравнение с Финландия и при тези

условия би било неразумно и икономически неоправдано да се произвежда вино там, защото ще бъде много по-изгодно да се внесе вино от България или друга южна страна.

Отказът от производството на тези стоки, за които страната не разполага с абсолютни предимства, и ориентирането ѝ към производства, притежаващи такива предимства, създава условия за увеличаване на общия обем на производството и увеличаване на международния стокообмен. Постановките на А. Смит получават още по-голямо развитие, след като започват да се отчитат не само естествените, но и вторичните предимства, в резултат на използването на нови технологии.

Следваща крачка в анализа на международния бизнес и търговия прави английският икономист Д. Рикардо, изграждайки теоретическите основи на по-голяма част от последвалите концепции за международната търговия. Приемайки постановките на А. Смит за верни, но само като частен случай, той формулира идеята за сравнителните („компаративните“) предимства, определяни от разликата в разходите, подобно на Смит, но не като абсолютна, а като относителна величина. Според Рикардо за всяка страна е изгодно да произвежда и да изнася стоки с относително по-малки национални разходи в сравнение с други производства, макар те да са по-големи, отколкото разходите за същите стоки, произвеждани в други страни. Използвайки разликата в международните разходи, страните могат да реализират определена печалба. Всяка страна, ориентирайки се в своя износ към относително по-малките си разходи в сравнение с други страни, реализира изгоди от своята специализация в износа или вноса, в резултат на използването на своите трудови ресурси в по-малко материалоемки производства. По този начин се разширяват възможностите за производство на по-евтина продукция. Но и Рикардо допуска условности – не отчита вътрешната мобилност на труда, транспортните разходи при превозите, възможността за промяна в разходите при внедряване на нови технологии и др. Теоретичните му постановки обаче остават верни, не само за стоковия, но и за стоково-паричния обмен.

Разбираемо е, че този подход на класиците напълно се вписва в принципа на свободната търговия, макар и да не из-

ключва ограничено, временно и избирателно държавната намеса под формата на по-голямо облагодетелстване. Въпреки всичко казано, *теорията за сравнителните предимства* е една идеална схема, особено що се отнася до „естественото разделение на труда“, изискваща не малко корекции при отчитане на заетостта, на опасността от прекомерна специализация, на многостранния характер на външните връзки, на транспортните и други разходи, на степента на мобилност на ресурсите и т.н. Също така, става все по-невъзможно да се ограничим само с показателите за икономическата печалба, което ограничава принципа на свободната търговия. Практически, определянето на разходите само отнесе ни към труда като работно време, както от Смит, така и от Рикардо, е недостатъчно. В реалното производство техните отделни компоненти, в това число и работната заплата, могат значително да варират, което е невъзможно да не се отчита. За необходимостта от това и нуждата от корекции в теориите за предимствата обръщат внимание Н. Сенъор и Дж. С. Мил.

В защита на протекционизма, срещу възгледите на Смит и Рикардо, доводи се привеждат и през XX век. Е. Лист и А. Хамилтън отстояват позиции за активна държавна намеса във външната търговия, с помощта на която да се стимулира прехода към по-висока степен на развитие (*List E. Das nationale System der politischen ökonomie*). От друга страна, Ф. Зомбарт издига хипотезата за намаляващото значение на външните пазари. Задълбочена разработка на аспекти на *теорията за сравнителните предимства* се съдържа и в трудовете на Карл Маркс, където е засилен акцентът върху ролята на вторичните предимства, в качеството на съществен фактор, при формирането на които се разглеждат социално-икономическите (производствените) отношения в обществото (*Маркс К. Капиталът – том 1 и 3*). Заслужават внимание и постановките на Маркс за спецификата на проявлението на *закона за стойността* в световното стопанство и за формирането на интернационалната стойност, особено в условията на глобализация на икономическите отношения.

1.2. Теории за производствените фактори

С развитието на общественото производство и икономическата наука теориите на Смит и Рикардо за абсолютните и сравнителните предимства се подлагат на критика, главно продиктувана от необходимостта теоретичните възгледи да се приближат до действителността и преди всичко, във връзка с това, че те неправомерно свеждат производствените разходи единствено до труда. Затова, според редица концепции, в това число и съвременни, при анализа на общественото производство предлагат да се изхожда не от един, а от няколко реални производствени фактора. Основоположникът на учението за производствените фактори – Ж. Б. Сей (*Say J.B. Cours complete economie politique pratique*) в качеството на такива отделя труда, земята и капитала, които чрез своята пазарна цена (съответно – работна заплата, поземлена рента и лихвен процент) обективно формират производствените разходи и позволяват да се оценяват производствените фактори. Последните, в своята съвкупност, определят икономическата целесъобразност като резултат от производството. През 30-те години на XX век шведските учени Ели Хекшер и Бертил Олин доразвиват теорията на Рикардо, обосновавайки необходимостта да се определят сравнителните предимства при външната търговия на базата на оценката на производствените фактори, техните съотношения и взаимовръзка (*Heckscher E. Mercantilism; Olin B. Interregional and International Trade*). Тяхната икономическа концепция става популярна като „теория за съотношение на факторите“.

Според Хекшер и Олин сравнителната оценка на факторите се предопределя от три съществени обстоятелства:

- първо, в страните участници в международния стокообмен се формира тенденция за износ на такива стоки и услуги, за които се използват производствени фактори, намиращи се в излишък, и обратно, за внос – на продукцията, за която има дефицит на някои от факторите;

- *второ*, развитието на международната търговия води до изравняване на „факторните“ цени, т.е. на дохода, получаван от притежателя на даден фактор;

- *трето*, при достатъчна международна мобилност на производствените фактори съществува възможност за замяна на износа на стоки за сметка на движението на самите фактори между страните.

Разбираемо е, че за това е необходима свобода в търговията. Тази теория предполага и някои маркетингови особености в използването на производствените фактори. Преди всичко тя изхожда от няколко предположения – сходна структура на потребление в страните партньори, съвпадение на склонностите и предпочитанията на тяхното население и производителите също да се намират в примерно равни условия, притежавайки еднакви производствени възможности, неизменност на вносно-износните тарифи, на транспортните и други разходи. „Резултатите от проучването на характеристиките на пазарите и потребителското поведение позволяват извеждането на количествената и качествената характеристика на самия пазар и вярна ориентация към реалните му изисквания и очаквани промени.“¹ Изходната теза е същата – постепенно намаляване на показателите на пределната полезност за всеки от допълнително включваните в производството фактори. Предполага се и възможността страната да увеличава производството на стоки, привличащи повече фактори, притежавани в изобилие от нея. Затова в страната износител такива фактори ще се използват в нарастващи мащаби при увеличаване на факторната цена в резултат на намаляване на пределната полезност на всеки нов фактор. От друга страна, за вносителите факторните цени ще се намаляват под влияние на замяната на потребностите от фактори чрез внос на съответстващи стоки и услуги. Например разширяването на производството на зърнени култури, в страни с благоприятни почвени и климатични условия (САЩ, Канада, Украйна и др.), води до необходимостта от увеличаване на посевните площи. Предполага се, че това ще доведе до увеличаване на цените на земята, а в същото време в страните

¹ Каракашева, Л., Основи на маркетинга, НБУ – ЦДО, 2004, с. 81

вносители на зърно, с намаляването на търсенето на собствено зърно, поземлената рента ще намалява. Отбелязаната мобилност на производствените фактори в международен план, което с особена сила се отнася за труда и капитала, ще означава увеличаване на възможността за миграцията им в замяна на износа на стоки. Практиката показва, че по-често за предпочитане е да се строят предприятия в страни, където тези фактори са по-евтини, вместо там да се внасят стоки. Промислено развитите страни, които разполагат, като правило, с излишък от капитал и ограничени възможности на ресурса от работна сила, при равни други условия, икономически са заинтересовани от външни инвестиции в капиталоемки производства (машиностроене и оборудване, електронна и компютърна техника, нефтопреработка и т.н.). От своя страна страните, притежаващи излишък от селскостопанска земя, ще се ориентират към аграрно производство и износ.

В заключение може да се направи изводът, че според схемата на привържениците на тази теория, от гледна точка на световните икономически интереси, се създават условия да се осигури по-ефективното използване на капитала и земята. Например подобно взаимно обвързване на външнотърговския обмен и миграцията на факторите се създава между Австралия, Канада и Нова Зеландия, от една страна, и Англия – от друга. Определен етап от развитието на международната търговия, характеризиращ взаимоотношенията метрополия – колонии, се е обяснявал по този начин от теорията на Хекшер-Олин достатъчно просто. Тя е пригодна и за обосноваване на много ситуации в наше време, особено при вариантите на използването на излишната и по-евтина работна сила в така наричаните „нови индустриални страни“ (Република Корея, Сингапур, Тайван) при износа на изделия на електрониката, на облекла и други текстилни стоки, изискващи свободни трудови ресурси. За разлика от Рикардо, Б. Олин анализира пример с два региона, а не с две страни, правейки извода, че всеки регион е длъжен да се специализира в производството и износа на такива стоки, които не може да произвежда по-евтино в стойностно измерение, но не е задължително да бъде в единици труд. По този начин този казус получава практическа стойност.

Различията в съотношенията и структурата на цените, пре-
допределящи международното разделение на труда и външната
търговия, в това число и маркетинговата политика, се определят,
преди всичко, от различията в осигуреността на отделните реги-
они с производствени фактори – такива, като земя, енергоизточ-
ници, природно-климатични условия, количество и качество на
труда и капитала, влияние на социалните институции и условия.
В същото време се допуска, че и при наличие в две страни на
еднакви по степен и видове производствени фактори, различия-
та в системата на цените могат да направят стокообмена между
страните възможен и изгоден за всяка от тях. Това в случая ще
се определя от съотношенията между търсенето и предлагането.

В теоретичните постановки на Хекшер и Олин се извеж-
да и тезата за ценовото равновесие при факторите, осигуряващо,
едва ли не, общо икономическо равновесие. Но в международен
мащаб засега е възможно да бъде постигнато само частично из-
равняване на цените на производствените фактори, поради не-
достатъчната интернационална мобилност на основните факто-
ри в условията на свободна търговия. В същото време либерали-
зацията на търговията, в това число в рамките на групи страни,
ще повлияе на развитието на еднородни производства, вътрешна
регионална търговия, създавайки условия за повишаване на ра-
ботните заплати и другите видове доходи. Според Олин между
страните с най-големи различия в стопанските структури (пора-
ди различия в осигуреността с производствени фактори) търго-
вията е особено ефективна и достига максимални обеми. Схема-
та е проста – страните, в такива случаи, трябва изцяло да изпол-
зват относително излишните си фактори. При свободна търговия
техните цени ще се изравняват. Мащабната външна търговия,
особено в процеса на глобализацията, ще повлияе за изравняване
на работната заплата, лихвените проценти, рентата и т.н. Разли-
чията в осигуреността с производствени фактори ще стимулира
международните инвестиции и ще създава обективни предпос-
тавки за тяхната взаимозаменяемост и за развитие на външната
търговия. Според авторите на теорията развитието на търговията
между страните е ефективно в този случай, ако това стимулира
отделните страни и региони да се откажат от производството на

еднородни стоки и се засили междуотрасловата специализация за производство и износ на готови изделия.

Други изследователи на международните икономически отношения (П. Самуелсън, А. Ленър, Я. Тинберген) доразвиват възгледите на Олин, изказвайки предположения за това, че свободната търговия може да доведе до пълно (и относително, и абсолютно) изравняване на производствените фактори. В този смисъл те разглеждат свободната търговия като пълен, а не просто като частичен заместител на свободното преливане на капитали. Създава се една идеална схема, която запазва производството в страните и разширява конкуренцията. Английският учен В. Хаген, продължавайки идеята на Хекшер и Олин, свързва величината на вътрешния продукт с осигуреността на производствени ресурси и производствени фактори. В резултат на това стойността на единица труд се разглежда като все по-малка по отношение на единица земя и капитал. От това той прави извод, че суровините са основната експортна продукция за страни с ниски доходи, защото тяхното производство е с ниска трудоемкост, тъй като стойността на единица труд в слабо развитите страни е ниска (Review of Economics and Statistics, L., 1960, N 1)

Други икономисти, в лицето на Ф. Таусиг и Я. Винер, приемат идеите на факторния подход, подчертават особената роля на капитала. Те акцентират върху тезата, че различията в лихвения процент и в размера на използвания капитал трябва да водят до различия в структурата на търговията. В сравнение с тази структура, при която се предполага разглеждане преимуществено само на работното време. По принцип, при ниско ниво на лихвения процент в страната възниква тенденция за сравнителни предимства по отношение на тези стоки, които изискват използване на по-големи капитали, което води до разширяване на износа. И обратно, високото ниво на лихвения процент ще предопределя предпочитания към внос на тези стоки в сравнение с износа. Обаче, според Таусиг, количественото влияние на фактора доходност на капитала в международната търговия все пак не е голямо. Той прави извода, че износет на промишлени стоки от промишлено развитите страни е единствената и благоприятна възможност за другите страни да удовлетворят своята потреб-

ност от тези стоки. Споделяйки допълненията на Таусиг, Винер констатира, че международната търговия и международното разделение на труда са изгодни за всички участващи страни, в това число и по-слабо развитите в икономическо отношение. Той развива идеята, че финансовите разходи и цените се подчиняват на тенденцията за пропорционалност на реалните разходи, а структурата на износа и вноса се определя на основата на сравнителните производствени разходи. При това те се определят не само от разходите на работно време, като отразяват всички съответстващи разходи, свързани с производството, отразени в цените. Подчертавайки важността на отчитането на разхода на капитал, Винер прави извода, че богатите страни в по-малка степен печелят от търговията, отколкото бедните, изнасящи селскостопански стоки. В този смисъл той е привърженик на свободната търговия и призовава слаборазвитите страни към отказ от протекционизма, макар и да допуска ограничен протекционизъм за отделни промишлени отрасли във вид на субсидии и експортни премии.

Американският икономист Р. Нурксе се опитва да разкрие механизма на функциониране на международната търговия, свързвайки го с „играта“ между силите на търсенето и предлагането (*Nurkse R. Pattern of Trade and Development*). Той смята, че движението на производствените фактори произтича от движението на вносните и износните цени, а автоматичните сили на пазара осъществяват ефективно разпределение на ресурсите в съответствие с международното и вътрешното търсене.

На теорията за сравнителните предимства, в нейния факторен вариант, се позовават и привържениците на активната държавна намеса в икономиката – последователи на Джон Кейнс. Развивайки некейнсианският вариант на „външнотърговския мултипликатор“, неговите автори също се базират на теорията за сравнителните разходи. При което правят извода, че увеличаването на външнотърговския баланс (а това, според кейнсианската теория е условие за здрава стопанска конюнктура) е недостатъчно, за да бъде страната по-развита. Според тях това е дори обратен действащ фактор. Тя трябва да има прогресивна структура в тези области, в които заема водещи позиции. Получава се така, че като че ли кейнсианците не защитават политиката на протекцио-

низъм, а свободната търговия, което трудно се съчетава с идеята за активното държавно регулиране. Успоредно с това, анализът на редица специалисти показва, че в редица случаи неокласическата концепция не съответства на практиката в международните търговски връзки между отделните страни. Известен е така наричаният „парадокс на Леонтиев“, при който общите положения за предимствата от използването на изобилните фактори не съответстваха на американската практика, за която в износа преобладава трудоемка продукция, а при вноса – капиталоемка. Опитите да се обясни този факт със спецификата на следвоенната икономика на страната и вносните мита, не се оказват достатъчно убедителни. Като допълнителен аргумент се привежда структурата на фактора труд, свързана с по-високата квалификация на работната сила в САЩ, което изисква изпреварващи инвестиции в образованието. Леонтиев издига тезата, че при всяка комбинация с дадено количество капитал една човеко-година американски труд е еквивалентна на три човеко-години чуждестранен труд. А това означава, че САЩ в действителност имат излишък от работна сила, така че няма никакъв парадокс. Той също така стига до извода, че по-голямата производителност на американския труд е свързана с по-високата квалификация на американските работници. Леонтиев прави статистическа проверка, която показва, че САЩ изнасят стоки, изискващи по-квалифициран труд, отколкото изразходвания труд в производството на „конкуриращия внос“. За тази цел той разчленява всички видове труд на пет квалификационни нива и изчислява колко човеко-години труд са нужни на всяка квалификационна група за производството на 1 млн. долара американски износ и „конкуриращ внос“. Оказва се, че експортните стоки изискват значително повече квалифициран труд от вносните. Като цяло, в повечето случаи става дума за нееднородност на производствените фактори, в частност на труда. По-голямата детайлизация на факторите в рамките на теорията за сравнителните предимства позволява да бъдат обяснявани подобни парадокси. В износа на развитите в икономическо отношение страни се отразява по-високият дял на квалифицирания труд (инженери, учени, мениджъри и т.н.), което също означава използване на изобилни производствени фактори. Стоките, из-

насяни от по-слабо развитите страни, се отличават с висока трудоемкост на малко квалифицирана работна сила. Отбелязаният парадокс може да бъде обяснен със замяната на работната сила с машини на базата на прилагането на нови технологии. Изборът на вариант за международен бизнес се определя не само от общите разходи и предимства, но зависи и от осигуреността с отделни фактори, отчитайки и тяхната нееднородност. Необходимо е да се взема под внимание и взаимовръзката между самите фактори – земя \diamond труд; труд \diamond капитал и т.н.

Един от общите проблеми в теорията на външната търговия е синхронизиране на интересите на националната икономика и интересите на фирмите, участващи в международния стокооборот. Това е свързано с отговора на въпроса: *Как някои фирми от отделни страни получават конкурентни предимства за някои стоки в определени отрасли в световната търговия?* Отговор на този въпрос прави опит да даде американският икономист М. Портър въз основа на изучаването на практиката на компании от 10 водещи индустриални страни, на които се пада почти половината от световния износ. Той развива тезата за „международната конкурентоспособност на нациите“. Според Портър конкурентната способност на страните в международния стокообмен се определя от въздействието и взаимовръзката на четири основни компонента:

- първо, факторни условия;
- второ, условия на търсенето;
- трето, състояние на обслужващите и близките отрасли;
- четвърто, стратегията на фирмата в определена конкурентна ситуация.

Портър е привърженик на класическата теория за факторите като първи основен компонент, но той не ги ограничава само с изходните, а въвежда нови, в това число и възникващи в процеса на производството (повишаване на производителността на труда при недостиг на трудови ресурси, внедряване на компактни, ресурсоекономични технологии при ограниченост на земя и естествени богатства).

Вторият основен компонент – търсенето, според него, е определящ за развитието на фирмата. Приема като решаващо условие, което въздейства върху ситуацията във фирмата, състоянието на вътрешното търсене във взаимодействие с потенциалните възможности на външния пазар. За него са от значение и националните особености (икономически, културни, образователни, етнически, традиции и привички), влияещи върху изхода на фирмата извън пределите на страната. Подходът на Портър отдава преобладаващо значение на изискванията на вътрешния пазар в дейността на отделните компании.

Третият основен компонент се отнася до осигуреността със съответното оборудване, наличието на тесни контакти с доставчиците, с търговските и финансовите структури.

Четвъртият основен компонент се отнася до избраната от фирмата маркетингова стратегия и организационна структура, предполагащи необходимата гъвкавост, които са важни предпоставки за успешно включване в международната търговия. Сериозен стимул е достатъчната конкуренция на вътрешния пазар. Портър разглежда изкуственото доминиране на дадена фирма с помощта на държавна подкрепа, като негативно решение, водещо до разхищения и неефективно използване на ресурсите.

Обективно погледнато, за отделните страни е характерно различно съчетаване на тези четири фактора. В съответствие с това Портър разграничава четири стадия на жизнен цикъл на бизнеса в страната:

Първи – стадий на производствените фактори. Бизнесът в страните, намиращи се на този стадий, се конкурира преди всичко за сметка на използването на конкурентни предимства, произтичащи от производствените фактори, по-евтината работна сила, по-плодородна земя.

Втори – инвестиционен стадий. Конкурентоспособността на икономиката се базира на инвестиционната активност на държавата и националните фирми, при което решаваща за достигането на този стадий е способността на националните производители към адаптация и усъвършенстване на задграничните технологии.

Трети – иновационен стадий. Той се характеризира с наличието на всички четири фактора на конкурентни предимства в широк кръг отрасли, които се намират в постоянно взаимодействие. Съвкупността от отрасли, в които националните фирми могат успешно да се конкурират, съществено се разширява. Нараства разнообразието на потребителското търсене във връзка с ръста на личните доходи, повишаване нивото на образованието и стремежа към комфорт, а също и благодарение на стимулиращата роля на вътрешната конкуренция.

Четвърти – стадий на богатството. Характеризира се със спад в производството. Движеща сила в икономиката е вече достигнатото изобилие. Страната и нейните компании започват да отстъпват позиции в международната конкуренция, по-голямо внимание се отделя за запазване на собствените позиции, а не за тяхното засилване. Компаниите предпочитат консервативни маркетингови стратегии пред активно инвестиране, базирайки се на очаквана подкрепа от страна на органите на властта.

В съответствие с тези стадии Портър формулира препоръки за икономическата политика на страните, обособявайки типови (в рамките на всеки вид) приоритети в икономическата политика на държавата.

За икономики, намиращи се на първия стадий:

- създаване и поддържане на обща политическа и макроикономическа стабилност и спазване на законите в страната;
- подобряване нивото на физическата инфраструктура и общото образование;
- отваряне на пазарите; създаване на условия за асимилация на върхови технологии.

За икономики, намиращи се на втория стадий:

- инвестиране за усъвършенстване на физическата инфраструктура и научно-изследователските мощности;
- създаване на условия за натрупване;
- създаване на възможности за изпреварване на задграничните технологии и разширяване на производствените мощности по цялата верига от добиващите до обработващите отрасли.

За икономики, намиращи се на третия стадий:

- по-нататъшно увеличаване на натрупванията;
- създаване на изследователски ресурси (организации, инфраструктура, работна сила) от световна класа;
- създаване за националните фирми условия за развитие на уникални стратегии и върхови за света нововъведения.

Теоретическите постановки на Портър послужиха като основа за разработване на препоръки на държавно ниво за повишаване конкурентната способност на износа през 90-те години в САЩ, Австралия и Нова Зеландия.

1.3. Основни концепции за международна конкурентоспособност

Проблемът за международната конкурентоспособност на страните, освен в теоретичен план, е предизвиквал и предизвиква практически интерес сред органите на държавната власт в редица страни и международни организации. По тази причина в края на 80-те и началото на 90-те години се създават редица национални и наднационални органи по този въпрос (Съвет по политиката на конкурентоспособността в САЩ, Консултативна група по конкурентоспособността при Европейската комисия и др.). Освен това, от началото на 90-те години се провеждат международни сравнителни анализи на страните по отношение на тяхната конкурентоспособност. Такива съпоставки правят например Международният институт за развитието на мениджмънта в Лозана и Световният икономически форум. „Като цяло от средата на 90-те години на ХХ век на повечето пазари възниква нова конкурентна ситуация, характеризираща се с многоаспектност на интересите на конкуриращите се страни, с висока динамичност и агресивност.“²

Основните концепции за конкурентоспособността, разви-

² Младенова, Г., Маркетингово планиране, Издателски комплекс – УНСС, 2006 г., с. 97

вани както от учените, така и от националните и международните организации, по факторния признак се подразделят на три групи:

- *първа – конкурентоспособност за сметка на вътрешни факторни резерви (трудови ресурси, природни ресурси, технологични ресурси и др.);*
- *втора – конкурентоспособност за сметка на външно-икономическа дейност и завоювани световни пазари (чрез външна търговия и чуждестранни инвестиции);*
- *трета – повишаване на конкурентоспособността на страната за сметка на укрепване на институционалните структури (компани, региони, отрасли).*

Към *първата* група се отнася например концепцията на Консултативната група по конкурентоспособността при Европейската комисия. В съответствие с подхода на тази организация конкурентоспособността включва елементи на продуктивността (производителността), ефективността и рентабилността, но не се ограничава само с тях. Това са действени методи, позволяващи да се постигат повишаване на жизнените стандарти и социалното благосъстояние – *средство* за постигане на целите. Ако се разсъждава глобално, с помощта на повишаването на продуктивността и ефективността, в контекста на международната специализация, конкурентоспособността създава необходимите условия за повишаване на доходите на населението по неинфлационен път (*Competitiveness Advisory Group / Ciampi Group*. „Enhancing European Competitiveness“. First report to the President of the Commission, the Prime Ministers and the Heads of State. June 1995).

Втората група е представена, преди всичко, от американски учени и организации. Такъв подход е характерен за Съвета по политиката на конкурентоспособността в САЩ. Според определението, дадено от този Съвет в негов доклад до Президента и Конгреса, под конкурентоспособност на страната следва да се разбира „*способността да се произвеждат стоки и услуги, отговарящи на потребностите на световния пазар, при осигуряване на устойчивост и повишаване жизнения стандарт на население*

нието в дългосрочен план“³ (The First Report to the President and Congress, 1992 US Competitiveness Policy Council). Към подобен подход се придържа и Съветът на икономическите консултанти при Президента на САЩ по времето на Клинтън. В същия контекст може да се приеме и определението, дадено от американските учени Б. Скот и Дж. Лодже – „конкурентоспособност се нарича способността на страната да създава, произвежда, разпределя и обслужва продукцията в международната търговия при едновременно повишаване доходността на използваните ресурси на страната“⁴ Scott B.R., Lodge G.C. US Competitiveness in the World Economy, 1985).

Към третата група се отнася подходът на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), формулиран в излезлия през 1996 г. обзор на ОИСР: „...поддържане на способността на компаниите, отраслите, регионите, нациите и наднационалните образувания, оставайки отворени за международната конкуренция, да създават относително висок доход от факторите и високо ниво на заетост.“⁵

По-особени, в сравнение с посочените възгледи, са подходите на Световния икономически форум (СИФ) и на Международния институт за развитие на мениджмънта (МИРМ) в Лозана, които ежегодно подготвят доклади по световната конкурентоспособност, в рамките на които страните се съпоставят по изключително широк масив от количествени и качествени данни – по 194 показателя в доклада на СИФ и по 314 показателя в доклада на МИРМ. Като инструмент и краен резултат при тези съпоставки служат рейтингите на страните по конкурентоспособност.

В посочените подходи, като цяло, конкурентоспособността се свързва с най-ефективното използване на съществуващите ресурси за повишаване жизненото равнище на населението, като се акцентира върху различни нюанси на този процес.

³ The First Report to the President and Congress, US Competitiveness Policy Council 1992., p. 23

⁴ Scott B.R., Lodge G.C. US Competitiveness in the World Economy, 1985., p. 18

⁵ Обзор на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), 1996 г., стр. 9

1.4. Съвременни бизнесконцепции

В повечето от съвременните изследвания редица автори, приемайки положенията на класическите теории и някои основни допълнения към тях, се стремят да приспособят своите концепции към практиката. Например английският икономист Д. Керне развива хипотезата за „конкуриращите се групи“, твърдейки, че една или друга организация на работниците, в това число и профсъюзите, създават препятствия за преминаването на работниците в други отрасли и производства, особено, що се отнася до експортните отрасли. При тези условия цената на стоката не може да се намира в съответствие с фактическите разходи на труд и работно време. Структурата на търговията ще се отклонява от тази, която се формира по принципа на сравнителните разходи, тъй като нивото на работната заплата, поради наличието на „конкуриращи се групи“, се променя от един отрасъл в друг. Решаващо, при това положение, остава съотношението между търсенето и предлагането.

Световно известният икономист А. Маршал отделя особено роля на *предлагането* (Marshall A. Pure Theory of International Trade. L. 1923). Той подчертава, че международното търсене на стоки от дадена страна се разширява, ако страната като цяло предлага своите стоки при условия, по-благоприятни за потребителите, и се съкращава, когато се опитва да налага условия, изгодни само за нея. Акцентирайки вниманието върху предлагането, Маршал прави извода, че богатите страни могат да бъдат пионери в производството на нови стоки. Те печелят от широките и добре организирани външнотърговски връзки, могат по-добре да приспособяват пускането на една или друга стока към възможностите на различните пазари, отколкото бедните страни, и като резултат от това ще получават по-големи изгоди от външната търговия. Затова мястото на страните в международното разделение на труда и в световната търговия, до голяма степен, се определя от предлагането, от неговата еластичност. В съответствие с тази своя позиция Маршал въвежда в теорията на между-

народната търговия кривата на взаимното търсене и предлагане като показател за оптимални условия на външнотърговския обмен. В преобладаващата си част класическата теория за международната търговия и по-голяма част от нейните съвременни интерпретации обясняват смисъла на външната търговия и икономическите изгоди от нея за участниците чрез различията между осигуреността на страните с производствени фактори. Колкото по-големи са тези различия, толкова по-големи, при равни други условия, са възможностите за търговия и изгодите от нея, получавани от страните.

На практика обаче, особено в условията на глоболизиращото се световно стопанство, преобладаващата част от международния стокообмен се пада на промишлено развитите страни със сходни факторни характеристики на осигуреност с естествени ресурси. Днес съществено нараства ролята на придобитите предимства, свързани с изпреварващата разработка и внедряване на нови технологии. Съгласно „теорията за подобие на страните“, при тази ситуация, развитите страни, използвайки съответни маркетингови стратегии, имат по-големи възможности да приспособяват своите стоки към пазарите на сходните страни. Такива изводи се проследяват и отстояват и от шведския икономист-международник Стефан Линдър (*Linder S.B. An Essay on Trade Transformation*).

В последните години в теоретичните разработки по проблемите на международния бизнес се засилват акцентите върху необходимостта от анализ на микроикономиката, т.е. на нивото на фирми и предприятия. По наше мнение, това се налага от значителния ръст на обемите и повишаване ролята на международния вътрешнофирмен обмен. Според някои публикувани данни, на вътрешнофирмените международни доставки се пада почти 70% от цялата световна търговия, 80 – 90% от продажбата на лицензи и патенти, не по-малко от 40% от износа на капитал. По този начин допълнително се обосновава предимството на обмена между водещите индустриални страни с еднакво развитие, каквато теза защитава, в частност, и С. Линдър.

Редица други изследователи (*Гельвановский М.И. Национальная конкурентоспособность: понятия, факторы, показатели;*

Кочетов Э.Г. Геоэкономика – Освоение мирового экономического пространства) тълкуват този процес в глобалната икономика от позициите не толкова на микро-, колкото на макрониво. Според тях концентрацията на обемите на световната търговия и инвестиции в развитите страни дава основание да се говори за международна конкуренция не само като конкуренция между фирми, но и за конкуриращи се страни.

В какво се изразява спецификата на конкуренцията между страните, имаща пряко отношение към разработваните маркетингови стратегии?

На практика, когато става дума за конкуренция между фирми, се предполага съревнование на пазара. Когато се говори за конкуренцията между отделни страни, това е, преди всичко, борба между страните за привличане на фирми. В тази конкурентна борба страните хвърлят на конкурентното поле такава съвкупност от бизнес условия, които те могат да предложат на фирмите на своята територия.

Според Портър висша форма на конкурентните предимства е „движението на инвестициите“, позволяващи на фирмата максимално ефективно да използва всякакви световни ресурси. Обаче зад движението на иновациите (научно-изследователските и маркетинговите разработки, развитието на персонала и организацията на фирмите) стои преди всичко социалната конюнктура в страната, възпроизвеждаща човешките ресурси. А тези ресурси възпроизвеждат и, като правило, определят потенциала за развитие на националната икономика. Именно затова способността човешките ресурси да бъдат възпроизведени, след което да създават възможност за ефективно използване на резултатите от движението на инвестициите, е признак за конкурентоспособността на страната. Следователно страни, създаващи не само условия за бизнеса, но и жизнени условия за хората, лобират не само за фирмите, но и до голяма степен за собственото население. При това, тази борба става особено явна в процеса на глобализацията, която, както навсякъде се забелязва, води към мащабно преразпределение на ресурсите, възпроизведени от страните – природни и човешки и, преди всичко, интелектуални. В условията на глобализираната международна икономика миграцията по ико-

номически причини означава загуба на доход за страните – износители на този „човешки капитал“, който е бил създаден от тях. За страните – вносители, обратно, означава присвояване на доход от „човешки капитал“ във вид на своеобразна социална рента. Същото се отнася и по отношение на международния поток от интелектуална собственост. В процеса на конкуренцията печелят тези страни, които присвояват и своя, и чужда интелектуална рента. Ако при това се отчете, че възможността да се използват вносни природни ресурси позволи на страната да запази своята екологична чистота, като удовлетвори своите потребности от материални ресурси, вече може да става дума и за присвояване на екологична рента.

Изводът е, че присвояването на всички посочени видове ренти прави възможно разполагането на територията на дадена страна на фактическия център за управление на интернационализираната възпроизводствена верига (щабквартира на Транснационалните корпорации – ТНК), което става особено важно в условията на глобализацията. По този начин тази представа за конкуренцията между страните позволява тя да бъде допълнена в списъка на Портър за факторите, определящи международната конкурентоспособност с движението на човешките ресурси („човешкия капитал“). Също така и да се говори за концепция – „жизнен цикъл на страната“, в рамките на която възможностите за териториално разположение на едни или други звена на интернационализираните възпроизводствени цикли (оформени, като правило, в подразделения на ТНК), могат да се оценяват от гледна точка както на фирмите, така и на страните.

Развитието на световните стопански отношения, включително и тяхното глобализиране, и превръщането на външноикономическите връзки във важен фактор за икономически ръст, поставят по нов начин и въпросите за икономическата (и не само тя) независимост и взаимозависимостта между отделните страни.

В теорията за световната икономика, като се започне от Ж. Б. Сей, по-съществено място се отделя на концепциите за производствените фактори. При това, сериозна научна основа получават международното движение на капитала и миграцията на трудовите ресурси.

Като се изключи най-общата теория на Дж. С. Мил, възгледите на следващите икономисти международници, обясняващи движението на капитала между страните, могат условно да се подразделят на три групи:

- *първа, с тези фактори, които са определящи и за износа, и за вноса на стоки;*
- *втора, с различията в ефективността на използваното на производствените фактори в различните страни и възможността за интернационално придвижване;*
- *трета, и едните, и другите едновременно (теорията за жизнения цикъл).*

Класификацията на теориите за международното движение на капитала е свързана, преди всичко, с хронологични признаци и с особеностите на предмета на анализа. Хронологически теориите възникват с появата на нови форми на международните икономически отношения. Обаче особеностите на движението на капитала в различните негови форми е другата причина за класификация на теоретичните възгледи.

Теориите за международната икономическа миграция все още са слабо разработени и в по-голямата част от изследванията в качеството на фундаментални причини се посочват различията в нивото на заплащането на труда, възможностите за служебна кариера, професионална и личностна самореализация в различните страни. При това, като правило, международното движение на трудовите ресурси се поддържа от различията в условията на функциониране на капитала в различните страни. Ново явление е движението на професионалистите не само в посока към „капитала“, но и едновременно с него, и след него. Този процес е свързан, преди всичко, с дейността на ТНК, притежаващи вериги от филиали по целия свят.

Анализите показват, че в перспектива, при формираните се и съществуващи в глобалното световно стопанство тенденции, съотношението между базовите производствени фактори неизбежно ще се изменя. Това се отнася, преди всичко, за трудовите ресурси, във връзка с ускоряването на ръста на числеността на населението в развиващите се страни, а също и с изострянето

на проблема с ограничеността на природните запаси, особено в развитите страни. Отправят се призови за приоритет на политиката на свободното предприемачество, като в същото време не се отрича и ограничената намеса на държавата в икономиката, в това число и във външноикономическата сфера.

Реалните процеси, стартирали в началото на ХХI век, показват, че се налага да бъдат отчитани някои нови обстоятелства:

- *първо, че създаването и развитието на едри многоотраслови производства в отделни страни може да се окаже задържащ фактор в международния стокообмен;*
- *второ, внедряването и широкото използване на гъвкави производства може да направи по-ефективно дребно серийното вътрешно производство и да намали заинтересоваността от внос;*
- *трето, с изпреварващия и бърз ръст на относителния дял на услугите в потреблението и международния обмен, ще се намалява ролята на търговията със стоки и ще намалят съвкупните им разходи за производство;*
- *четвърто, протекционистката политика може да създаде препятствия пред външнотърговския стокообмен;*
- *пето, развитието на съвременните информационни технологии в значителна степен ще спомага за либерализация на международните икономически контакти.*

На съвременния етап във връзка с глобализацията на международните отношения се появяват редица трактовки, допълващи концепциите за световните стопански връзки. От тях могат да бъдат посочени трактовката за „свиването на света“ на Р. Робертсън, развиващ идеята за икономическо-технологичното подобие на страните, или за „световното общество на риска“ на У. Бек, разглеждащ риска като определящ за развитието на международните икономически отношения и също така хипотезата за „детерториализацията на символичния обмен“ на М. Уотърс, засягащ международната търговия с услуги.

В последното десетилетие най-непосредствено отношение към икономическата теория на световните стопански отношения имат разработките на нобеловите лауреати за 2002 година Даниел Канеман (Израел) и Върнън Смит (САЩ) и за 2004 година Фин Кидланд (Норвегия) и Едуард Прескот (САЩ). Според Канеман и Смит в условията на глобализацията изборът на вариант за международни икономически контакти има не само икономически аспекти. Той е многофакторен и сред тях далеч не на последно място са социалнопсихологическите аспекти, които до голяма степен и предопределят стопанското поведение на потребителите. А що се отнася до динамиката на макроикономическите процеси Кидланд и Скот установяват, че бизнес циклите в международната икономика се определят от фактори като промените в икономическата политика и технологиите.

В заключение може да се обобщи, че с изключение на привържениците на ранния меркантилизъм (обосноваващи външната търговия със задачата да се увеличават в страната запасите от злато и скъпоценни метали) всички други фундаментални концепции определят причините за търговията между народите главно в икономическите предимства и изгоди от международното разделение на труда. Смит и Рикардо обосновават и формулират положенията за абсолютните и относителните предимства, произтичащи от различията в производствените разходи и разходите на труд. По-нататък развитието на икономическите възгледи се основава на анализа на производствените фактори, основни от които се приемат земята, труда и капитала. Олин и Хекшер доуточняват този подход, подчертавайки нееднородността на основните фактори и ролята на цените, търсенето и предлагането. Всички тези теории, без възгледите на меркантилистите, отстояват принципа на свободната търговия. Теорията за жизнения цикъл на стоката залага на производството на много изделия отначало в страната внедрител с последващо прехвърляне на производството в други страни, а след това с преход към внос на дадените стоки от последните. Това, в условията на глобализиране на международния обмен, обективно удължава жизненият

цикъл на стоката. Концепцията за жизнения цикъл при обясняването на условията и резултатите от международната конкуренция изхожда от различните възможности на страните да осигурят на своята територия както условия за благоприятна бизнессреда, така и условия за определен жизнен стандарт на населението. Различията в тези условия определят този набор от звена на интернационализирания възпроизводствен цикъл, за които може да претендира страната в условията на глобализацията на световното стопанство.

Резюме

Възгледи, отнасящи се до причините за съществуването и развитието на търговията между страните и народите, започват с опити за теоретични обобщения на два принципни подхода към международната търговия: свободата в търговските отношения, т.е. търговия без ограничения, а вторият – обосновава държавната намеса и регулирането, т.е. протекционизъм.

Централни въпроси, търсеци отговор, винаги са били и продължават да бъдат: Какво лежи в основата на международната търговия? Каква специализация е най-ефективна за отделните страни, региони и фирми? Какви фактори предопределят конкурентната способност в международния бизнес?

Първи опити да бъде определен смисълът на външната търговия и да бъдат формулирани нейните цели и роля правят привържениците на меркантилизма за определящата роля на обръщението, и че богатството на страните се измерва с притежаването на ценности, преди всичко във вид на злато и скъпоценни метали.

На по-късен етап английската класическа политическа икономия в лицето на А. Смит, Д. Рикардо и Дж.С. Мил в своите икономически възгледи, за разлика от меркантилистите, изхожда от определящата роля на производството, което според тях създава богатството на народите.

Заслужават внимание и постановките на Маркс за спецификата на проявлението на закона за стойността в световното стопанство и за формирането на интернационалната стойност, особено в условията на глобализация на икономическите отношения.

През 30-те години на ХХ век шведските учени Ели Хекшер и Бертил Олин доразвиват теорията на Рикардо, обосновавайки необходимостта да се определят сравнителните предимства при външната търговия на базата на оценката на производствените фактори, техните съотношения и взаимовръзка.

Други икономисти, в лицето на Ф. Таусиг и Я. Винер, приемайки идеите на факторния подход, подчертават особената роля на капитала. Те акцентират върху тезата, че различията в лихвения процент и в размера на използвания капитал трябва да водят до различия в структурата на търговията.

Американският икономист Р. Нурксе се опитва да разкрие механизма на функциониране на международната търговия, свързвайки го с „играта“ между силите на търсенето и предлагането.

На теорията за сравнителните предимства, в нейния факторен вариант, се позовават и привържениците на активната държавна намеса в икономиката – последователи на Джон Кейнс.

Успоредно с това, анализът на редица специалисти показва, че в редица случаи неокласическата концепция не съответства на практиката в международните търговски връзки между отделните страни. Известен е така наричаният „парадокс на Леонтиев“, при който общите положения за предимствата от използването на изобилните фактори не съответстваха на американската практика, за която в износа преобладава трудоемка продукцията, а при вноса – капиталоемка.

Според Портър конкурентната способност на страните в международния стокообмен се определя от въздействието и взаимовръзката на четири основни компонента: първо, факторни условия; второ, условия на търсенето; трето, състояние

на обслужващите и близките отрасли; четвърто, стратегията на фирмата в определена конкурентна ситуация.

В последните години в теоретичните разработки по проблемите на международния бизнес се засилват акцентите върху необходимостта от анализ на микроикономиката, т.е. на нивото на фирми и предприятия.

Развитието на световните стопански отношения, включително и тяхното глобализиране, и превръщането на външноикономическите връзки във важен фактор за икономически ръст, поставят по нов начин и въпросите за икономическата (и не само тя) независимост и взаимозависимостта между отделните страни.

Ключови думи и понятия:

абсолютни разходи	световна търговия
предлагане	производствени фактори
капитал	протекционизъм
конкуренция	меркантилизъм
международна търговия	жизнен цикъл на бизнеса

Контролни въпроси:

- 1. Кои са причините за съществуването и развитието на търговията между страните и народите?*
- 2. Какво лежи в основата на международната търговия?*
- 3. Кои фактори определят конкурентната способност в международния бизнес?*

4. В какво вижда целите и ролята на външната търговия меркантилизма?

5. Каква е същността на теорията за сравнителните предимства?

6. Кои са основните компоненти, определящи конкурентната способност на страните в международния стокообмен?