

Съвременна икономика

СЪВРЕМЕННИТЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА

Проф. д-р Здравко Гъргаров

Новите измерения в световното икономическо пространство

В началото на новото столетие се наблюдава формирането на нов модел на световната икономика и международните икономически отношения. Изгражда се система от многостранни икономически взаимовръзки и зависимости, базиращи се на сложно, а понякога и противоречиво съчетаване на конкурентни механизми, коопериране и партньорство на макро- и микронива, преплитане на зараждащите се глобални пазари със заизващите се национални и локални пазари. Световната икономическа общност от неопределена съвкупност на повече или по-малко свързани страни се превръща в многообразна, но единна система от национални и транснационални структури, в която националният социум се оказва съставна част на единния световен стопански организъм. Негова органична част стават международните икономически отношения като система от стопански връзки между икономическите субекти в различните страни.

Материална основа за развитието на системата на световните стопански отношения продължава да бъде задълбочаващото се международно разделение на труда. Основа на това развитие стана преходът (в края на XX век) към нов начин на производство, характеризиращ се с непрекъснато генериране на иновации и усвояване на нови технологии. Ключов ресурс в развитието стават знанието, науката, човешкият (интелектуалният) капитал. Едновременно с тези процеси в най-развитите страни се наблюдава и преход към социално ориентиран тип на развитие. Показател за това става разширяването на нематериалните потребности в социалните услуги, в социалното осигуряване, в хуманизацията на труда, в участието в управлението. Важно значение придобиват специфични “социални сили” – развита демокрация, обща култура, информираност, компетентност на държавното управление, гражданска активност.

Всички тези процеси съществено усложниха институционалната структура на световната икономика. Отличителна черта стана многообразието на нейните съставни икономически субекти. Те се обособиха в две основни групи: *първа група* – стопански субекти, които непосредствено осъществяват предприемаческа дейност, и *втора група* – съвкупност от институции, които регулират дейността на стопанските субекти и отношенията между тях и реализират икономическата политика на отраслово, регионално, национално, междудържавно и наднационално ниво.

Към първата група като ключови стопански субекти в световната икономика, определящи световния бизнес, се наложиха транснационалните корпорации (ТНК); транснационалните банки (ТНБ), транснационалните институционални инвеститори (застрахователни компании, различни пенсионни фондове и др.), транснационалните финансово-промишлени групи (интегрирани ТНК и ТНБ), световните финансови

центрове (Лондон, Токио, Ню Йорк, Париж, Цюрих, Франкфурт на Майн, Сингапур, Сянган), най-големите борси.

Втората група субекти в световното стопанство е представена от националните държави, различните обособени територии, регионални и местни органи на властта, съюзи на предприемачи, търговски палати, профсъюзи, световни икономически и финансови институции, регионални интеграционни обединения (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР и др.), отрасли международни организации (ОПЕК и др.), международни неправителствени организации.

Универсални икономически институции с най-голямо влияние върху световното стопанство продължават да бъдат Международният валутен фонд (МВФ), Групата на Световната банка, Световната търговска организация (СТО), Конференцията на ООН по търговията и развитието (ЮНКТАД) и др. Своеобразен клуб на развитите страни представлява Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР). С регулирането на външните дългове продължават да се занимават Парижкият клуб (за държавните дългове) и Лондонският клуб (за частните външни дългове). Особена и все по-голяма роля играе “голямата осморка” (САЩ, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Япония, от 1993 г. – и Русия) като неформална група, в състава на която се обсъждат най-важните проблеми в развитието на световната икономика.

Многообразието на стопанските субекти преобрази цялата икономическа среда. Дълбоки изменения се наблюдават в отношенията на собствеността и формите на предприемаческата дейност. Като преобладаваща се налага корпоративната частна собственост. Качествени промени се наблюдават и в характера на взаимоотношенията между стопанските субекти – в производството и на пазара. Формират се нови механизми на взаимодействие в схемата “държава – бизнес – общество”. Макар приватизацията и либерализацията да остават водещи тенденции в икономическата политика, държавата не губи позиции в икономиката, като се променят формите на управление в икономиката – от пряко вмешателство на държавата в стопанската дейност се преминава към косвени методи за регулиране. Отговорна става ролята на държавата за осигуряване правата на собственост. Създавайки максимално благоприятни условия за пазарните сили, държавата едновременно с това полага усилия действията на тези сили да са прозрачни и да бъдат в рамките на Закона. Нараства значението на държавата и за изграждане на ефективна система за съгласуване на интересите на различните групи и слоеве на обществото.

В последните години настъпиха съществени промени и в основната институционална единица на икономиката – фирмата. Появи се понятието “нова” фирма, за да се разграничава от “традиционната” фирма. Традиционната фирма като правило се характеризира с висока капиталоемкост на активите, висока степен на вертикална интеграция, ясни очертания на границите на компаниите и определеност на материалните активи. “Новата фирма” се характеризира с принципно други черти. При тях като най-важен елемент на активите се открие човешкият капитал, а материалните активи престанаха да бъдат главен източник на доходите. В активите нарасна дялът на нематериалните елементи (брендове, патенти, ноу-хау). В тези процеси най-просперираща форма стана аутсорсингът, т.е. с цел минимизиране на разходите определени дейности, които преди това са осъществявани в рамките на дадената организация, се предават на други фирми.

В края на XX век интернационализацията на стопанския живот навлезе в качествено нов етап. Процесът на нарастващото взаимодействие между субектите на световната икономика придоби глобален характер. Движещи сили на глобализацията станаха непрекъснатото задълбочаване на международното разделение на труда на базата на растящата диференциация на високотехнологичните крайни продукти и полуфабрикати, ускореното развитие на международната транспортна инфраструктура, информационната революция (“превратът” в средствата за телекомуникация), развитието на транснационалното предприемачество, разглеждащо цялото световно пространство като единно поле за международния бизнес.

Задълбочаването на глобализацията обаче доведе до изострянето на редица общочовешки проблеми – опазването на околната среда, осигуряване на увеличаващото се население с енергийни ресурси и продоволствия, преодоляване на изостаналостта на развиващите се страни, борба с глада, нищетата, болестите и др. Истински интернационален характер придобиха и такива негативни обществени явления като организираната престъпност, тероризмът, наркотрафикът. Повишават се и рисковете, свързани с крупномащабните техногенни катастрофи, унищожаването на натрупаните оръжия, съхраняването на радиоактивните отпадъци.

Глобализацията на световното стопанство се прояви и в основните сфери на финансово-икономическата дейност – в ускоряващия се ръст на световната търговия и в още по-стремителното преливане на капитали; в интензификацията на международното движение на работната сила и на другите производствени фактори; в хипертрофираното трансгранично движение на огромни финансови ресурси, изпреварващи значително по темпове обслужваните от тях производство и търговия; в необходимостта от нова роля на международните организации, управляващи тези процеси.

Въпреки всичко това, светът се намира едва в началото на движението по пътя на глобализацията. Защото все още около 50 % от населението е в развиващите се страни и живее в затворени икономически структури, сравнително малко засегнати от международния икономически обмен и движението на капитала.

Най-глобален по своите измерения стана световният валутен пазар. Ускорено се развиват и кредитните пазари. Обемът на международното кредитиране (банкови кредити и облигационни заеми) за последния четвърт век се увеличи 15-20 пъти. Величината на трансграничните заеми и банкови депозити надхвърли 10 трлн. долара, а трансграничните инвестиции в ценни книжа – 15 трлн. долара. Дълбоки изменения се наблюдават и в механизма, и в инструментите на световния фондов пазар. В това число се наблюдаваше отказ на по-голямата част от държавите от пряка намеса във финансовата дейност. Появиха се нови финансови продукти и се усъвършенства технологията за търговията с тях. Наблюдава се коопериране на финансови институции от различни страни до степен на пълно сливане. Тези радикални промени започнаха да се квалифицират като “финансова революция”. Но тази “финансова революция”, както показват събитията с разразилата се световна финансова криза (в средата на 2008 година), има и други измерения. Тя до голяма степен реабилитира ролята на държавата като икономически субект, отговорен за глобалните икономически процеси. Това се потвърждава от факта, че най-развитите държави бяха принудени да отделят около 3 трлн. долара в опит да тушират разразилата се финансова криза.

В съвременния свят се проявява и развива и другата форма на интернационализацията – регионализацията (организацията на производството и пазара в определен географски район). На практика повечето страни участват в една или в няколко регионални икономически групировки. Регионализацията, от една страна, е етап по пътя на глобализацията, а от друга страна, особените интереси в отделни региони противодействат на съгласуването на механизмите за регулиране в рамките на международните организации. Тя се проявява като основа за формирането на така наречения икономически полицентризъм в света.

В най-развитите райони на света се формират и утвърждават центрове на международна интеграция – с тенденции за постепенното им разширяване. Международната интеграция се проявява като най-висша степен на интернационализация. Ако глобализацията се оценява като ново качество на интернационализацията в стадий на нейното пределно възможно развитие в ширина, то международната интеграция се разглежда като най-висша степен на нейното развитие в дълбочина.

Особено място в съвременния свят заема и процесите на транснационализацията на икономиката. Нейни носители станаха транснационалните корпорации (ТНК) и транснационалните банки (ТНБ). Те пренасят през границите не само стоки, но и самия процес на приложение на капитала, съединявайки го със задграничната работна сила в рамките на международното производство. В рамките на такива транснационални стопански комплекси се реализира движението на стоки, на огромни финансови ресурси, патенти, ноу-хау и други ресурси. Но за ТНК е присъщ своеобразен дуализъм. Защото те са едновременно както съставна част на националната икономика, така и в същото време ключов елемент на световната икономика. Този дуализъм създава условия за засилване на противоречията между глобалните цели на ТНК и стратегическите интереси на националната икономика.

В резултат на посочените процеси и тенденции националните икономики в преобладаващата част от страните и регионите станаха органична част на световното пазарно стопанство. Разрушават се институционални, юридически и технологични бариери, разделящи националните стопанства. Центростремителните сили вземат надмощие над центробежните сили. В световното стопанство се разширява сферата на действие на общите икономически закони и функционални взаимовръзки. В същата степен нараства и значението на международните регулативни структури. Пазарните сили все повече излизат от контрола на държавата, подкопавайки нейните стопански функции, свивайки пространството за маневриране и регулиране на икономиката от страна на националните правителства. Транснационализацията превръща икономическите граници във все по-условни. Самото деление на вътрешна и външна икономическа среда в много случаи става условно. Все по-често стопанските решения се диктуват не от национални съображения, а от интересите на ТНК и международните икономически организации. Но би било прекалено преждевременно да се прави изводът, че националните стопански комплекси са изпразнени от съдържание, а още повече, че националните икономически интереси са лишени от смисъл.

Всяка държава се различава със своя специфика, породена от особеностите на историческото, икономическото, социалното и културното развитие. Националните интереси продължават да бъдат важен фактор за общественото развитие и за международните отношения. Държавата продължава да играе водеща

роля в решаването на много икономически, социални, екологични проблеми, а още повече за осигуряване на националната безопасност.

Глобализацията, засилвайки икономическото взаимодействие между страните, породила и някои нови проблеми пред световната икономика. Тя увеличава зависимостта на всички страни от международната конюнктура и от динамиката на цените, особено на суровините. Ако преди години предаването на негативните икономически импулси от един регион в друг ставаха на първо място по каналите на външната търговия, то днес, във връзка с високата мобилност на капиталите, най-важният механизъм за такова предаване стана финансово-кредитната сфера. Многократно нараснаха опасностите от възникването и глобалното разпространение на циклични финансови кризи (1997 г., 2008 г.).

Стопанският ефект от глобализацията е очевиден, но резултатите от него не се разпределят равномерно. Най-големи изгоди имат силните икономики, които с всякакви средства и методи пропагандират и разпространяват своите ценностни системи и модели на социално-икономическо развитие по всички региони в света. Това са някои от причините много от развиващите се страни активно да се противопоставят на глобализацията на световната икономика. Пак по същите причини движението на антиглобалистите широко се разпространи и в развитите страни. Това поражда необходимостта от усъвършенстване на международния механизъм за регулиране на световната икономика.

Глобалните сътресения на световните финансови пазари в края на 90-те години, рецесията в началото на новото столетие и новата изключително мащабна финансова криза, в която светът навлезе през втората половина на 2008 година, съизмерима (а според някои анализатори и по-дълбока) с “Великата депресия” от 1929-1933 г., са показател за наличието на криза в механизмите на основните международни финансови институции, което предполага нови решения.

Държавата в международния бизнес

Една от основните тенденции в съвременното развитие на световната икономика стана активизирането на отношенията между държавата и международния бизнес в посока на проникване на капитала в сферата и на държавната собственост. Формите на тази експанзия се оказаха различни – като се започне от контракти за управление на съществуващи предприятия и се стигне до изпълнение от частни компании на завършен цикъл в строителството и експлоатация на нови обекти. В много страни се формира нова институционална икономическа структура и настъпиха значителни изменения в системата на икономическите отношения между държавата и частния сектор, в рамките на вече съществуващите либерално-консервативни доктрини. Същността на тези промени се прояви в две основни направления: в промяна на пропорциите при разпределението на националния доход в полза на предприемаческата печалба и в намаляване на бариерите и препятствията за международния бизнес, от който в значителна степен зависи икономическият ръст. Главното в отношенията на партньорство между държавата и частния бизнес стана същественото разширяване на пространството за свободното движение на капитала и неговото проникване в тези държавни сфери, които преди това бяха недостъпни за него.

Системата на партньорство между държавата и международния бизнес, както е известно, е един от основополагащите елементи на концепциите за смесената

икономика. Това е продиктувано от факта, че в съвременните условия функционирането на сложните форми на организация и стопанисване е невъзможно без участието, в една или друга степен, на държавата. В същото време институционалната среда, в която днес се осъществява партньорството, представлява относително нова форма и степен в развитието на партньорските отношения, появила се в периода на либерализацията, и е призвана да изиграе важна роля за усъвършенстване на пазарните структури в икономиката, като цяло.

Партньорството между държавата и международния бизнес получи и своите измерения – позволява да се привлече в държавния сектор допълнителен чуждестранен капитал, да се намалява остротата на бюджетните проблеми, да се прехвърля върху задграничния предприемачески капитал основната част от рисковете и едновременно с това да се запазва държавната собственост на обектите. В една такава система става обединяване на ресурси и потенциали на два стопанисващи субекта – държавата като собственик и международния бизнес във вид на частно-предприемачески принципи за стопанисване, инвестиции, мениджмънт, иновации. Най-активно това партньорство се осъществява в реалния сектор на икономиката: в отраслите от производствената инфраструктура (енергетиката, железопътния транспорт, пътното стопанство, пристанищата, аерогарите, газовите магистрали, комуналното стопанство и т.н.). А тези отрасли са в основата на всяка стопанска система и са жизнено важни за икономиката и обществото.

В новите условия националните правителства вече не поемат пълен ангажимент в много видове стопанска дейност, традиционно намиращи се под опеката на държавата (например отраслите на производствената и социалната инфраструктура). Те предават в частна собственост или за временно дългосрочно и средносрочно владение и ползване от страна на националния и чуждестранния капитал обекти на газовото и енергийното стопанство, водоснабдяването и канализацията, транспортните и комуникационните системи, оставяйки в свои ръце само правото за регулиране и контролиране на тяхната дейност.

Но този процес на засилване на това партньорство на практика поражда и много проблеми. Все по-актуални в този процес стават проблемите с корупцията, при това не само на национално, но и на междудържавно ниво, за което свидетелстват многобройните конвенции за борба с корупцията, приемани от ООН, ОИСР, Европейския съюз и други международни организации.

Развитието на партньорските отношения между държавата и международния бизнес са подвластни на няколко основни фактора: *първо*, на приватизацията на държавните активи в една или друга форма; *второ*, на недостига на финансови ресурси на националните правителства за модернизация, обслужване и разширяване на намиращата се в ръцете на държавата собственост; *трето*, на частния национален и международен бизнес, който в значително по-голяма степен от държавата притежава мобилност, способност за нововъведения, иновации и технологични промени.

Партньорските отношения между държавата и международния бизнес се развиват, отчитайки следните особености:

- *Ограниченост във времето*. Като правило партньорството се създава във връзка с конкретен обект, който е необходимо да се построи в течение на определен период от време и след това да се експлоатира;

- *Ограниченост в пространството*. Доколкото партньорството е свързано с определени обекти, те могат да бъдат пристанища, аеродруми, газопроводи, нефтопроводи, магистрали или участъци от тях и др.;

- *Конкурентната среда*. За всеки контракт или концесия се разгаря достатъчно сериозна конкурентна борба (както в развитите, така и в развиващите се страни).

Особеност на съвременните партньорства е и същественото разширяване на техните географски граници. Преди те имаха място само в развитите страни, и то в ограничени размери. С времето, в процеса на тяхната либерализация, те станаха важен елемент на стопанисване в над 100 страни в света.

Най-ярко новите форми на взаимодействие между държавата и международния бизнес се проявиха в административно-финансовите реформи на страните от Латинска Америка и Югоизточна Азия и в постсоциалистическите страни. Това партньорство днес най-пълно се проявява на три различни нива: *първо*, в сферата на общинската собственост; *второ*, на държавно ниво (един от субектите е орган на държавата); *трето*, на междудържавно ниво (например, строителството на "Евротунела" под Ла Манша).

В световната практика постепенно се наложиха две институционални схеми на това партньорство. Първата схема засяга формите на партньорство, които започват от нулево ниво и се наблюдават основно в развиващите се страни и страните от Централна и Източна Европа и в бившите съветски републики. Втората схема представлява еволюция на вече съществуващи видове стопански отношения, които са характерни за развитите страни и в които от векове се създава и развива пазарната институционална среда в държавната собственост на производствената и социалната инфраструктура.

На практика партньорството се изявява в няколко форми: държавни контракти, аренда на държавно имущество, споразумения за подялба на продукцията, съвместни държавно-частни предприятия, концесии.

Държавните контракти за оказване на услуги в сферата на социалната или производствената инфраструктура са условие за получаване от задграничните частни компании, като партньори на държавата, компенсации във вид на дял от дохода или печалбата. При това обаче компанията, сключила контракта, не носи отговорност за рисковете по финансирането (което е изгодно за нея), тъй като разходите по контракта като правило се поемат от държавата. Риск може да съществува само по отношение на размера на доходите или печалбата. Характерна особеност за тези контракти е тяхната административна форма и това, че правата върху собствеността се запазват в ръцете на държавата. Тази форма намира широко приложение в света. Така например в САЩ федералното правителство осигурява от 13 до 15 млн. контракти за всички видове стоки и услуги с военно и гражданско предназначение.

Арендата на държавна собственост се прилага под формата на предаване, при определени условия, в ръцете на чуждестранни компании на държавно или общинско имущество (земя, оборудване, сграден фонд и т.н.) за временно ползване срещу определен наем въз основа на арендния договор.

Споразумението за подялба на продукцията, близко по същност и форма до традиционната концесия, има и някои особености. Държавата влиза в договорни отношения с инвеститор и му предоставя на възмездна основа и за определен срок изключителни права за търсене, добив на суровини в определен участък и на дейности, свързани с това, при което инвеститорият извършва посочените работи за своя сметка и за свой риск. Произведената продукция подлежи на подялба между държавата и инвеститора в съответствие със споразумението в условията на договора. Колкото по-малък е дялът на чуждестранните инвестиции в сравнение с

държавните, толкова по-малка е и свободата за самостоятелни решения без намесата на държавата като рисковете се разпределят пропорционално на дела в капитала.

Участието на чуждестранни компании в капитала на държавни предприятия става под формата на акции или съвместни предприятия с дялове на страните. Степента на свободата на частния сектор се определя от неговия дял в акционерния капитал. В същата степен пропорционално се разпределят и рисковете.

Концесиите се наложиха като най-развита и институционално най-сложна форма на партньорство между държавата и международния бизнес. Като форма те образуват система от отношения между държавата и физическо или юридическо лице (концесионер), възникващи в резултат на предоставяне на права за владение, ползване, а при определени условия и разпореждане с държавна собственост по договор за определен период от време срещу заплащане, а също и на права за осъществяване на видове дейности, които са изключително право на държавата. Концесиите дават значителни предимства в сравнение с другите форми. При тях частният сектор притежава голяма степен на самостоятелност и свобода за приемането на инвестиционни, административно-стопански и други решения. В сравнение с акционерните форми, концесиите се предпочитат. От гледна точка на инвестиционния процес, концесиите, предоставяни на частни компании, като правило предполагат чист прираст на производствен капитал за сметка на ново строителство или модернизация на производството. Освен това при концесиите държавата не се намесва в текущата инвестиционна, производствена и административно-стопанска дейност, а при национализацията на концесионното предприятие държавата възмездява концесионера за инвестирания капитал в съответствие с общоприетото в световната практика законодателство, като изплаща и компенсации за пропуснати ползи, възникващи в резултат на прекратяване на контракта.

В процеса на развитието на партньорските отношения концесионната форма позволява на държавата:

- без да губи собствеността да я предаде на частния сектор при строг контрол от страна на държавата;
- да прехвърля функциите по строителството, експлоатацията, поддръжката на обекти – държавна собственост, на първо място в сферата на производствената и социалната инфраструктура – върху частния сектор;
- да осигури техническо и технологично развитие на държавни производства, обекти и услуги;
- да създава условия и предпоставки за ефективно функциониране на държавни производствени обекти, за оптималното им управление, за рационална експлоатация на природните ресурси и за опазване на околната среда;
- да прекратява действията на концесионния договор в случаи на нарушения на неговите условия от страна на концесионера;
- да формира конкурентни пазари;
- да получава постъпления в бюджета от концесиите.

Интересът от страна на международния бизнес към концесиите се отнася до:
първо, чуждата компания получава за дългосрочно управление при изгодни за нея условия държавни активи, които не ѝ принадлежат;

второ, тъй като държавата като партньор поема определени рискове за осигуряването на минимално ниво на рентабилност, концесионерът, инвестирайки, има достатъчно гаранции за възвръщаемост на инвестициите;

трето, концесионерът, получавайки икономическа свобода, може за сметка на повишаване на производителността на труда и на нововъведения да повиши и използва рентабилността на своя бизнес за срока на концесията;

Концесията като форма на стопанска дейност притежава и някои недостатъци, които не са характерни за другите форми на партньорство. Тези недостатъци са свързани основно със сроковете на концесията. Например, фиксирането на отношенията между държавата и бизнеса за сравнително дълъг период от време и детерминираността на много от заложените в концесионния договор положения водят до отсъствие на гъвкавост и динамичност, така характерни за съвременната икономика. Друг недостатък е продължителността на сроковете за възвращаемост на капитала при обектите от производствената инфраструктура. Сложността при финансово-икономическите разчети за продължителните срокове при такъв тип обекти често води до неточности и грешки, което създава допълнителни рискове от неизпълнение на условията.

В заключение следва да се посочи, че всяка от формите на взаимодействие между държавата и бизнеса има своите предимства и недостатъци, които следва да са определящи за областите при тяхното най-целесъобразно използване.

Междудържавно регулиране на бизнеса

В последните десетилетия в по-голямата част от развитите страни се прилага либерален режим в международния бизнес. В страните от ОИСР, включително и за новите членове от Централна и Източна Европа, за основната част от отраслите и за местните, и за чуждестранните фирми се изравниха ограниченията и предоставяните привилегии. При това значителна част от прякото стимулиране (чрез инвестиционни субсидии и привилегии) и косвената подкрепа (чрез развитие на необходимата инфраструктура) на практика се насочва за подпомагане проектите на ТНК, тъй като много от мерките за държавно стимулиране са привързани към депресивните и изостаналите райони. Това е особено характерно за Германия, Великобритания, Италия, Испания и някои други страни от Европейския съюз. Местните инвеститори не желаят да инвестират в такива райони често поради действащи стереотипи, а за представителите на международния бизнес тези райони са привлекателни с ниските трудови разходи и незначителната конкуренция.

В същото време даже страни с най-либерален режим обикновено запазват правото си да издават предварителни разрешения за международния бизнес, да изискват декларации и да контролират движението на чуждестранните инвестиции. Все още отделни сектори на икономиката остават закрити за чуждестранни капиталовложения или за тях процедурите по контрола са особено твърди. Например във Франция даже за фирми от страни членки на ЕС съществуват ограничения за преки чуждестранни инвестиции в производството и търговията с оръжие, с военно снаряжение и с взривни вещества, в банковото дело и застраховането, в издателския бизнес и сферата на съобщенията, в електронните средства за масово осведомяване, в транспорта, енергетиката и добива на полезни изкопаеми, в сферата на здравеопазването и социалното осигуряване. Подобни бариери съществуват и в другите страни от ЕС, в САЩ и в останалите промишлено развити държави.

Въпреки това съществуващите ограничения за международния бизнес в промишлено развитите страни се смятат за несъществени. Преките забрани са незначителни, а бариерите, влошаващи конкурентната среда за ТНК, като правило се

компенсират с по-професионалния мениджмънт на компаниите, провеждащи операции в целия свят. Някои ограничения за международния бизнес в определена степен се приемат за оправдани, тъй като са насочени към подбор между ТНК на подходящ стратегически инвеститор, което намалява заплахата от дестабилизация на националната икономика при внезапно оттегляне на глобалните "играчи" под въздействието на евентуална неблагоприятна конюнктура.

По-различна е ситуацията в повечето от развиващите се страни. Най-голям ограничителен ефект при тях имат съществуващите забрани или частични ограничения за репатриране на печалбите от страна на ТНК. В значителна част от развиващите се страни на чуждестранните компании е разрешено да създават само съвместни предприятия, а в някои отрасли въобще са забранени инвестиционни проекти на чуждестранни фирми. Всички тези различия в повечето от развиващите се страни по отношение на характера на регулирането на международния бизнес в сравнение с държавите членки на ОИСР са обусловени от стремежа им да защитят местните компании от конкуренция и активно да въздействат върху стопанската структура чрез привличането на чуждестранен капитал в строго определени отрасли.

Особена роля в регулирането на международния бизнес играят свободните (специалните) икономически зони (СИЗ). Според изпълняваните от тях функции те най-общо се класифицират на четири основни типа: зони за свободна търговия (свободни митнически зони и свободни складове); промишлено-производствени зони (за заместване на вноса или стимулиране на износа); технико-внедрителски зони (научни паркове и технополиси) и сервизни зони (включително и офшорни).

Първите свободни икономически зони възникват в САЩ и в Европа, като и досега основната част на технико-внедрителските зони се намира в промишлено развитите страни. Там тези зони са насочени основно към подкрепа на националния бизнес, докато в развиващите се страни те се използват обикновено за привличане на значителни капитали от ТНК. Заслужава да се отбележи, че малките държави и зависимите територии се превърнаха в основни офшорни центрове. Те са най-много в Карибския регион и Океания, но съществуват и в Европа (Андора, Гибралтар), Азия и Африка. Един от най-известните офшорни центрове са Бермудските острови, където обемът на натрупаните преки чуждестранни инвестиции е по-голям от този в Япония.

Освен това в по-големите развиващи се страни често се създават свободни икономически зони, в които местното законодателство принципно се различава от това на останалата територия в държавата. В такива зони чуждестранните компании се намират в привилегировано положение. В тях държавно регулиране на международния бизнес понякога почти не съществува, което създава по-либерални условия за ТНК, даже в сравнение с развитите страни.

В отделни страни, като се отчитат различията в икономическия потенциал и нееднаквите възможности на държавната икономическа политика, се формират собствени, достатъчно разнообразни системи за регулиране на международния бизнес.

Наличието на независими системи за държавно регулиране на бизнеса поставя в по-неизгодни позиции ТНК в сравнение с националните компании. Често на ТНК се налага да дублират едни и същи данъци за всяка отделна страна, в която действат, да търсят и получават аналогични разрешения, сертификати за качество, лицензи и т.н. В крайна сметка от това страда всяка страна, търсеща чуждестранен капитал, тъй като е принудена да предоставя други инвестиционни привилегии като компенсация за допълнителните разходи на ТНК, свързани с дублирането на сходните разходи в отделните страни. Ефективното решаване на целия комплекс от подобни проблеми,

водещи до подобряването на инвестиционния климат, е свързано с развитието и прилагането на междудържавно регулиране на икономическите отношения.

Практически на този етап се наблюдават три нива на действие на инструментите за междудържавно регулиране: *глобално, регионално и двустранно*.

Глобалното ниво е свързано преди всичко с договорите и споразуменията, сключени в рамките на международните икономически организации (МВФ, СТО, ОИСР и др.), и отделните международни конвенции.

Регионалните инструменти за международно регулиране на бизнеса се прилагат от страните участници в интеграционните структури. Тези инструменти подобряват икономическите условия за бизнес вътре в интеграционната групировка (в това число и за ТНК, имащи там дъщерни фирми), но обикновено създават допълнителни протекционистки бариери на своите външни граници. Въпреки това, даже и при наличието на такива протекционистки бариери, интеграционните структури облекчават дейността на ТНК, тъй като им се налага да преодоляват съществуващите бариери само веднъж, в някоя от страните от интеграционната групировка, а не във всяка от тях поотделно.

Най-развитата система от регионални инструменти за регулиране на международния бизнес създаде Европейският съюз, макар подобни системи да са разработени и в други интеграционни групировки. С най-позитивно влияние върху международния бизнес се оказват мерките за отстраняване на бариерите пред свободното движение на стоки, услуги и капитали вътре в самата интеграционна групировка, а също така и мерките по сближаването на стандартите, въвеждането на единни правила за патентоване и лицензиране и т.н.

Като най-важни двустранни инструменти за регулиране на международния бизнес се възприемат споразуменията за ликвидиране на двойното данъчно облагане и инвестиционните споразумения. Двойното данъчно облагане най-често се прилага по отношение на печалбата на чуждестранните участници в съвместни предприятия, когато печалбата се репатрира в друга страна в съответствие и с нейните данъчни закони. То се прилага и при всяка друга данъчно облагаема база, включително и върху доходите на физически лица. Неговата същност се изразява в облагането на един и същи доход с аналогичен данък в различни страни. За преодоляване на тази данъчна "аномалия" редица страни подписват съответни междуправителствени споразумения. Тяхното съдържание се определя от спецификата на данъчните системи в договарящите се страни и е резултат от постигнатите компромиси. Но не всички страни са готови да се откажат от възможността за подобни данъчни постъпления в интерес на стимулирането на международните контакти.

В заключение може да се направи изводът, че на този етап приемане на многостранни споразумения на глобално ниво все още не е постигнато поради принципните разногласия между най-развитите и най-бедните страни. В замяна на това двустранните инвестиционни споразумения са обхванали практически целия свят. С тях са ангажирани над 170 държави, а броят им вече надхвърля 2500. Те се различават по характер и съдържание, но общото за тях е, че са предназначени да защитават капиталовложенията на фирмите в други страни. Споразуменията включват разнообразие от форми, процедури и механизми на тази защита. За разрешаване на възникващите конфликтни ситуации както на междуправителствено ниво, така и на ниво "частна компания – административни власти", завършващ елемент на почти всяко инвестиционно споразумение следва да бъде описание на неговите задължителни процедури.