

ЕКСПОРТНА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ В ОТНОШЕНИЯТА С ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (1999–2007 г.)

Паскал Желев*

След рухването на бившия Източен блок в края на 80-те години на миналия век, отчитайки новите реалности, страните от Централна и Източна Европа (СЦИЕ), в т.ч. и България, в рамките на осъществяваната радикална социалнополитическа и икономическа трансформация възприемат нова външноикономическа стратегия. Тази стратегия е насочена към ускорено повишаване на отвореността на националните икономики спрямо глобализиращото се световно стопанство, към най-пълно използване предимствата на международното разделение и кооперация на труда с цел повишаване ефективността на националния възпроизводствен процес и подобряване на икономическото благосъстояние. Централно място в стратегията заема курсът на “завръщане в Европа”, изразяващ се в стремежа за пълноценно интегриране в Европейската общност, който се превръща в основен двигател на протеклите съществени структурни трансформации, проявили се и в значителни промени в продуктивния състав на експортната листа на тези страни.

Икономическата литература обаче не дава еднозначен отговор на това какво е влиянието на регионалната икономическа интеграция върху експортната специализация на страните, участващи в нея.¹ Това обосновава необходимостта от провеждането на емпирично изследване, разкриващо фактическите промени, настъпили във външната търговия на България с ЕС, в процеса на присъединяване към интеграционната общност.

Тъй като е компонент от БВП, експортът директно допринася за икономическия растеж. При това е важен не само износът като такъв, от голямо значение е и неговият състав. В икономическата теория и практика е широко разпространено виждането, че технологично интензивните сектори имат относително по-висока производителност, по-голяма възможност за реализиране на икономии от мащаба, по-голям потенциал за генериране на положителни външни ефекти под формата на разпространение на знания, процесни и продуктови иновации, технологични промени. Освен това наукопоглъщащите производства използват по-висококвалифицирани човешки ресурси и заплащат относително по-високи трудови възнаграждения. Те имат и най-добри перспективи за растеж: техните продукти са с по-висока доходна еластичност, създават ново търсене и заместват старите продукти по-бързо.

Следователно от това какъв е характерът на международната специализация зависи перспективите за дългосрочния икономически растеж, процесът на относително догонване на равнището на развитие на европейските ни партньори и в крайна сметка благосъстоянието на българските граждани.

* Паскал Желев е докторант в катедра “МИО и бизнес” на УНСС;
тел.: 0889 68 18 69, e-mail: paskal@gbg.bg

¹ вж. Greszta M., Sledziowska K., (2002) Impact of European Integration on Convergence of Trade Pattern, in: Welfe W.(ed.), Modelling Economies in Transition, Lodz, p. 200; ; Borbely D., (2004) EU Export Specialization Patterns in Selected Accession Countries, Wuppertal, p. 3.

Целта на настоящата студия е да се анализира и оцени формираната се експортна специализация и мястото на България във вътреобщностното разделение на труда в рамките на разширения Европейски съюз.

За реализиране на посочената цел са поставени следните задачи:

- да се проследи динамиката на стоковата търговия на България с ЕС
- да се определят водещите конкурентоспособни български производства на европейския пазар
- да се изследва факторната интензивност, технологичната сложност и степента на преработка на българския износ на общностния пазар
- да се анализират тенденциите в развитието на вътрешноотрасловата международна специализация на българската икономика в отношенията със страните от ЕС.

Изследването е съсредоточено в годините след 1999 г. до последната година, за която са налични статистически данни. Началната година на анализа е избрана не само поради факта, че дезагрегирани данни за по-ранен период са труднодостъпни, а и поради това, че 1999-а е годината, в края на която е взето решение за започване на преговори за пълноправно членство на България в ЕС, а така също това е година, в която е превъзможната кризата от 1997 г., българският промишлен внос има безмитен достъп до пазара на ЕС и са осъществени голяма част от пазарноориентираните реформи.

1. РАЗВИТИЕ НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

Още през 1990 г. Великото народно събрание приема решение, в което е заявен стремежът на България да стане пълноправен член на ЕО. Пълноправното членство в европейското семейство се превръща в стратегическа цел, отразяваща националните интереси на държавата, по която има широк консенсус на политическите сили и се подкрепя от огромната част от българската общественост. През май 1990 г. е подписана Спогодба за търговия, търговско и икономическо сътрудничество между България и Европейската икономическа общност, с която търговско-икономическите отношения между нашата страна и ЕИО биват нормализирани и се основават на принципа на най-облагодетелстваната нация, което значително облекчава взаимния стокообмен. През март 1993 г. България подписва с 3-те европейски интеграционни общности и техните страни членки Европейско споразумение за асоцииране (ЕСА), както и Временно споразумение за търговия и свързаните с нея въпроси. Въпреки че ЕСА съдържа и политически компонент, основно значение за икономическото развитие на България имат протоколите, засягащи либерализацията на външната търговия. В това споразумение е предвидено изграждането на зона за свободна търговия в течение на преходен период от 10 години с прилагане принципите на асиметрия при намаляване и премахване на митата и количествените ограничения на промишлените продукти и подобрен пазарен достъп за селскостопанските стоки. Принципът на асиметрия, отчитайки разликата в икономическото развитие на партньорите по ЕСА, предполага ускорен график на либерализация на

вноса от страна на ЕС и забавен график от страна на България. Спазването на този принцип довежда до пълно либерализиране на пазарния достъп за българския износ на промишлени стоки от 1 януари 1998 г., докато вносът на европейски промишлени продукти на българския пазар е изцяло освободен от мита през 2002 г.

През октомври 1999 г. Европейската комисия представя своя втори доклад за напредъка на България в процеса на присъединяване към Съюза, в който отчита, че страната изпълнява политическите критерии за членство в ЕС от Копенхаген. Така на заседание на Европейския съвет в Хелзинки през декември същата година е взето решение България (както и Литва, Латвия, Словакия, Малта и Румъния) да бъде поканена да започне преговори за присъединяване към ЕС. През юни 2004 г. България официално приключва преговорите по 30-те преговорни глави, като на 25 април 2005 г. е подписан договорът за присъединяване към ЕС. От 1 януари 2007 г. България стана пълноправен член на Европейския съюз, осъществявайки своя национален приоритет от годините на прехода към пазарно стопанство за “завръщане в Европа”.

1.1 Динамика на износа, вноса и външнотърговското салдо във външната търговия на България с ЕС за периода 1990–2006 г.

В условията на все по-глобализираща се световна икономика значението на външната търговия, на участието в световни и регионални икономически обединения придобива все по-голямо значение за темповете и посоката на икономическото развитие на страните с малка отворена икономика като българската. Процесът на фактическа интеграция с Европейския съюз в най-голяма степен се определя от развитието в сферата на външната търговия на България. Главен индикатор за степента и дълбочината на интеграцията на българската икономика към ЕС представлява стойностният обем, динамиката и структурата на външната търговия между тях.

Външнотърговските отношения на България с ЕС започват да се развиват във възходяща линия още в началото на прехода към пазарна икономика за България.

След подписването на Спогодба за търговия, търговско и икономическо сътрудничество през май 1990 г. с ЕИО и загубата на традиционните пазари след разпадането на Съвета за икономическа взаимопомощ през 1991 г., физическият обем на българския износ за ЕС започва да нараства през 1992 и 1993 г. като увеличението му спрямо началото на периода е с 56,8%.

Нов тласък на външнотърговския стокообмен дава сключването на ЕСА, чиято търговска част влиза в сила на 31.12.1993 г. Така 1994 г. става първата година, през която износът за ЕС превишава вноса, като съотношението им възлиза на 103,4. През 1995 г., експортът за ЕС се увеличава с 42%, но темпът му на нарастване е изпреварен от този на импорта и съотношението износ/внос възлиза на 95,8.

В продължение на 5 години в периода 1995–1999 г. физическият обем на износа за ЕС почти не търпи съществено увеличение като индексът на нарастване спрямо 1993 г. е в границите на 82 и 103%. Дори след 01.01.1998 г., когато цялата номенклатура от български промишлени стоки получава безмитен достъп до европейските пазари, в продължение на две години нашият експорт за ЕС не нараства, а даже бележи лек спад.

Таблица 1

Външна търговия на България с ЕС за 1990-2006 г. (млн.\$ по текущи цени)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Износ	669,1	537,4	1152,4	1049,1	1418,7	2016,4	1912,4	2135,9	2130,9
Прираст спрямо предх.год.(%)	---	-19,7	114,5	-9,0	35,2	42,1	-5,2	11,7	-0,2
Внос	1264,6	557,8	1388,2	1374,0	1371,9	2105,0	1780,3	1860,6	2260,2
Прираст спрямо предх. год.(%)	---	-55,9	148,9	-1,0	-0,2	53,4	-15,4	4,5	21,5
Съотнош. Износ/Внос (в %)	52,9	96,3	83,0	76,4	103,4	95,8	107,4	114,8	94,3

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Износ	2088,6	2473,8	2798,6	3165,9	4211,8	5779,1	6640,7	8505,4
Прираст спрямо предх. год.(%)	-2,0	18,4	13,1	13,1	33,0	27,7	14,9	28,1
Внос	2668,1	2865,2	3582,8	3967,0	5335,8	7802,8	9047,0	10 967,0
Прираст спрямо предх.год.(%)	18,0	7,4	25,0	10,7	34,5	30,0	15,9	21,2
Съотнош. Износ/Внос (в %)	78,3	86,3	78,1	79,8	78,9	74,1	73,4	77,6

Източник: НСИ, Външна търговия на Р България, 1993-2007г.

Тези факти показват, че България не успява да се възползва пълноценно от преференциите, които създава ЕСА. Действието на ЕСА има важна роля за динамизиране на българската външна търговия с ЕС, но при специфичните условия на прехода в България не е единственият фактор, определящ нейното развитие. В условията на радикалната икономическа трансформация в българското стопанство протича процес на съществено реструктуриране, съпътстван с рязък спад на производството и БВП, и съответна загуба на наследения експортен потенциал. Положителни ефекти за благосъстоянието на страната чрез нарастване на износа в резултат от либерализирането на външната ѝ търговия с ЕС могат да се очакват единствено при наличието на достатъчно конкурентни български производства, които да реализират своите стоки на европейския пазар. Това дава основание на редица автори да считат, че заложеният в ЕСА принцип на асиметричната либерализация на практика се трансформира в ефект на “обратната асиметрия”.² Според Кандоган (2006)

² Маринов, В., (2004) За перспективите на националната икономика след присъединяването на Република България към ЕС, Годишник на УНСС, С., с. 14; Хаджиниколов, Д., (2002) „Рисковете на обратната асиметрия в търговските отношения на България със страните от ЕС”, Външна търговия, № 3, с. 9–12

предвид относителната факторна осигуреност на някои СЦИЕ спрямо ЕС, ЕСА ги принуждава да се специализират в нискокачествени трудоинтензивни производства.³

Твърде ниската международна конкурентоспособност на националната ни продукция, технологичната, пазарна и управленска изостаналост на преобладаващата част от българските фирми обективно ограничават способността на националния бизнес да се възползва от либерализирания достъп до пазара на ЕС. Такива обективни ограничения не съществуват за бизнеса на страните членки на ЕС, поради което те съумяват много по-пълно да използват възможностите за износ на стоки в България, въпреки забавения график на либерализиране на българския пазар. От 1997 г. насам вносът от ЕС в страната постоянно нараства, като достига почти 11 млрд. \$ през 2006 г., което представлява ръст от 489% за този период.

В условията на макроикономическа стабилност и след приключването в основната си част на приватизационния процес в края на 1999 г. българският бизнес започва по-системно да атакува европейските пазари, възползвайки се от безмитния внос в ЕС. Така от началото на 2000 г. се регистрира значителен и непрекъснат растеж на българския експорт за ЕС, който надхвърля 8,5 млрд. \$ през 2006 г., отчитайки ръст от 244%.

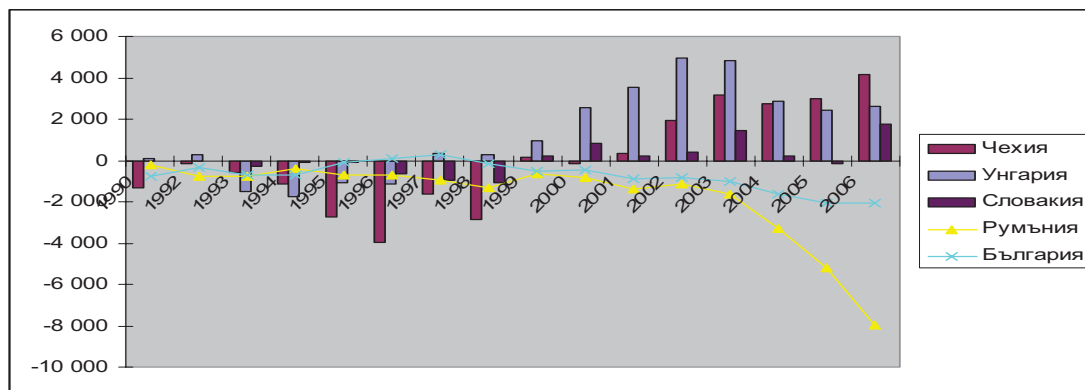
Независимо от положителните тенденции на нарастване на износа в периода след 1999 г., стокообменът на България с ЕС се характеризира с превърнало се в хроничен проблем отрицателно външнотърговско салдо. С изключение на 1994 г. – първата година от действието на търговската част на ЕСА, когато 70% от българските промишлени стоки получават безмитен достъп до европейския пазар и само 20% от европейските стоки – на българския пазар, както и през 1996 и 1997 г., когато страната изживява финансова и икономическа криза, довела до намалено вътрешно потребление и необосновано висок курс на долара към лева, затрудняващ вноса в България, през останалите години от периода 1990–2006 г., се наблюдава дисбаланс в търговията ни с ЕС. И докато в първите 5 години на действие на ЕСА асиметричният подход при либерализиране на търговията успява да задържи отрицателното търговско салдо с ЕС в рамките на 4,5% от БВП, то след 2000 г. се наблюдава неговото постоянно нарастване, достигащо до близо 2 млрд. евро през 2006 г., което представлява над 8% от БВП на страната.⁴

Всъщност в началото на прехода към пазарна икономика всички страни от Централна и Източна Европа реализират отрицателно външнотърговско салдо при стокообмена със своите далеч по-развити в стопанско отношение партньори от ЕС. За разлика от България и Румъния, обаче, Чехия, Словакия, Унгария успяват в периода на социално-икономическа трансформация да осъществят своевременно структурните реформи, да привлекат значителни по обем и качество чуждестранни инвестиции, като по този начин изградят свой експортен потенциал, който след 1999 г. им носи почти постоянен положителен баланс в търговията с ЕС.

³ Kandogan, Y., (2006) "The Reorientation of transition Countries' Exports: Changes in Quantity, Quality and Variety", *Intereconomics*, July/August 2006, p. 229.

⁴ по данни на Евростат.

Фиг. 1. Салдо при външната търговия с ЕС на страни от ЦИЕ, (1990–2006 г., млн. евро)



Източник: по данни на Eurostat, (2008) External and intra-European Union trade, Statistical yearbook- Data 1958–2006, European Communities, Luxembourg

Извод: Динамиката на износа и вноса на България към ЕС за 1990–2006 г. показва, че българският бизнес пасивно се е адаптирал към изискванията на пазара на ЕС поради много закъснелия и недостатъчно ефективен приватизационен процес, както и поради липсата на адекватна политика за привличане на необходимите инвестиции за технологичното модернизиране на българското стопанство. Превърналото се в хроничен проблем отрицателно външнотърговско салдо свидетелства, че по време на етапа на радикална икономическа и политическа трансформация страната не е успяла да повиши значително своето ниво на технологично развитие и да създаде значим експортен потенциал. Все още ниската международна конкурентоспособност на българските производства предопределя постоянното превишаване на вноса над българския износ за ЕС, което, от своя страна, е индикатор за структурни слабости в нашата икономика.

Логичен изглежда изводът, че структурният външнотърговски дефицит на България с ЕС може да бъде ликвидиран само чрез осъществяване на стратегия за повишаване конкурентоспособността на българската икономика и подобряване на мястото ѝ във вътреобщностното разделение на труда.

1.2 Европейският съюз – основен търговски партньор на България

След разпадането на СИВ и промяната във външнополитическата и външноикономическата ориентация на страната, което води до загуба на традиционните пазари, износът за Европейската общност се превръща във важен стабилизиращ фактор за българската икономика. Нормализирането на търговските отношения с ЕО през 1990 г. чрез взаимното предоставяне на принципа на най-облагодетелствана нация поставя началото на възходяща тенденция в стокообмена на България със западно-европейските страни. Докато през 1990 г. дялът на ЕО в експорта на България е само 5%, на следващата година вече е 15,7%, а през 1992 г. достига близо една трета от общия износ. Либерализирането на външната търговия чрез подписването на

ЕСА засилва тенденцията на по-динамично развитие на българския износ с ЕС отколкото с останалите групи страни.

Таблица 2

Разпределение на износа на България по основни групи страни (1993–2007 г., %)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ОИСР	41,5	46,7	47,7	51,9	57,8	62,7	66,5	67,7	70,7	72,6	75,5	77,3	77,3	77,3	77,3
ЕС*	28,2	35,6	37,7	38,8	43,3	49,7	52,4	51,0	54,8	55,7	56,6	58,3	56,5	60,7	60,6
ЕАСТ	2,9	2,6	1,6	0,9	0,9	0,8	1,4	1,1	1,3	1,8	1,9	0,8	0,8	1,1	0,8
ЦИЕ	34,1	35,7	30,9	31,9	26,7	23,1	21,3	21,0	17,8	16,3	14,5	13,9	14,7	18,1	19,1
Арабски страни	6,7	5,3	5,5	5,5	3,3	3,7	3,3	2,4	2,9	2,6	2,6	-	-	-	-

Източник: НСИ, Външна търговия на Р България, 1993–2007 г.

* ЕС-12 от 1993 до 1995 г.; ЕС-15 от 1996 до 2004 г.; ЕС-25 до 2007 г.

Така традиционните ефекти на пренасочване на търговските потоци при изграждането на зона за свободна търговия, започнало с предварителното влизане в сила на Временното споразумение за търговия и свързаните с нея въпроси като част от ЕСА, се изразяват в превръщането на ЕС в основен експортен пазар за България още през 1995 г. В края на 90-те години на миналия век повече от половината от българския износ е насочен към страните от ЕС. Техният дял в българския износ продължава да нараства и през последното десетилетие, като принос за този растеж след 2004 г. има и присъединяването на 10 от СЦИЕ към Евросъюза. В резултат на приоритетното ориентиране след 1990 г. на външната търговия към европейския пазар, през 2007 г. вече над 60% от българския износ се реализира на него.

В същото време България има незначителен дял във вътребощностния износ и внос на ЕС.

Таблица 3

Дял на България във вътребощностния внос и износ на ЕС-27 (1999–2007 г., %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Дял на РБ във вътребощностния внос на ЕС-27	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Дял на РБ във вътребощностния износ на ЕС-27	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5

Източник: изчислени от автора по данни на Eurostat, Comext database

Българските производители са само допълващ доставчик на пазара на ЕС, не е голяма и ролята на България като пласментен пазар за европейските й партньори. Така при съпоставяне на данните от табл. 2 с тези от табл. 3 ясно изпъква асиметричното значение на търговските връзки България – ЕС.

За по-пълна илюстрация на важността за нашата страна, която ЕС има като неин основен търговски партньор, представяме индикаторите в табл. 4.

Таблица 4

Някои основни показатели за външната търговия на България с ЕС-27 (1999–2006 г.)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Отвореност на икономиката * (%)	40,7	48,9	53,2	51,8	54,9	58,3	61,0	66,0
Експортна квота ** (%)	18,8	24,3	25,3	24,7	25,3	28,0	27,9	32,6
Интензивност на търговията с ЕС ***	2,67	2,66	2,87	2,96	2,92	3,04	2,97	---
Склонност за търговия с ЕС ****	0,96	1,26	1,32	1,31	1,31	1,46	1,47	---

Източник: изчислени от автора по данни на Eurostat, Comext database

* определена като съотношение на българския износ и внос от ЕС спрямо БВП на страната

** определена като съотношение между износа на България за ЕС спрямо БВП на страната

*** “intensity of trade with a given region” – $I_{ij} = (x_{ij}/x_i)/(m_j/m_w)$, където x_{ij} представлява износа на страна i за регион j , x_i – общият износ на страна i , m_j – вносът в регион j , m_w – световният внос; при $I_{ij} > 1$, страна i търгува с регион j в по-голяма степен отколкото е тежестта на региона в световната търговия

**** “propensity to export to a given region” $P_{ij} = (x_{ij}/GDP_i)/(m_j/m_w)$, където GDP_i е БВП на България

Показателят отвореност на икономиката, наречен още индикатор за зависимостта на една страна от външната търговия, разкрива голямата търговска обвързаност на българското стопанство с ЕС. Неговите постоянно нарастващи стойности от 1999 г. насам са показателни за високата степен на интегрираност на българската икономика с тази на страните от Евросъюза.

Експортната квота на България спрямо ЕС или относителният дял на износа за ЕС от БВП на страната регистрира тренд на постоянно нарастване и през 2006 г. достига 32,6%, което означава, че близо 1/3 от създадения продукт в страната се реализира на европейския пазар. Този относително висок показател свидетелства за значителната функционална (възпроизводствена) отвореност на българската икономика спрямо ЕС и силно влияние на износа за ЕС върху съвкупното търсене и икономическия растеж.

Високото равнище на функционална отвореност на българската икономика спрямо ЕС обуславя силно изразената зависимост на националния възпроизводствен процес от развитието на интеграционния комплекс на ЕС. “Ефектът на преливането” намира израз във високата чувствителност на стопанския живот у нас спрямо промените в икономиката и икономическата политика на ЕС и неговите страни членки.⁵

⁵ Маринов, В., (2004) За перспективите на националната икономика след присъединяването на Република България към ЕС, Годишник на УНСС, С., с. 10

Относително високи стойности достигат и показателите интензивност и склонност за търговия с ЕС. Перманентното надвишаване на единица на коефициента интензивност на търговията с ЕС показва, че България изнася своята продукция в страните от Евросъюза в по-голяма степен (около 3 пъти повече) отколкото изнася средно светът на техните пазари. Това показва, че българските фирми разчитат в най-голяма степен на ЕС за реализиране на своите продукти и го считат за приоритетно направление при осъществяване на пласментните си стратегии.

Извод: След промените през 1989 г. и настъпилата политическа и икономическа преориентация във външните отношения, страните от ЕС постепенно се превръщат в основния стратегически външнотърговски партньор на България. Достигнатата висока степен на интегрираност на българското стопанство с това на ЕС обуславя голямата зависимост на националната ни икономика от развитието на интеграционния комплекс на Евросъюза.

Износът на България за ЕС, който през 2006 г. достига една трета от създадения БВП на страната, детерминира в значителна степен структурните изменения в нашата икономика. Неговата динамика, продуктова структура, устойчивост и перспективност имат определящо значение за икономическия напредък, реалния размер на националния доход и икономическото благосъстояние на страната.

2. ЕКСПОРТНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ В ОТНОШЕНИЯТА С РАЗШИРЕНИЯ ЕС ЗА ПЕРИОДА 1999–2007 г.

2.1 Промени в продуктовата структура на българския износ за ЕС-27

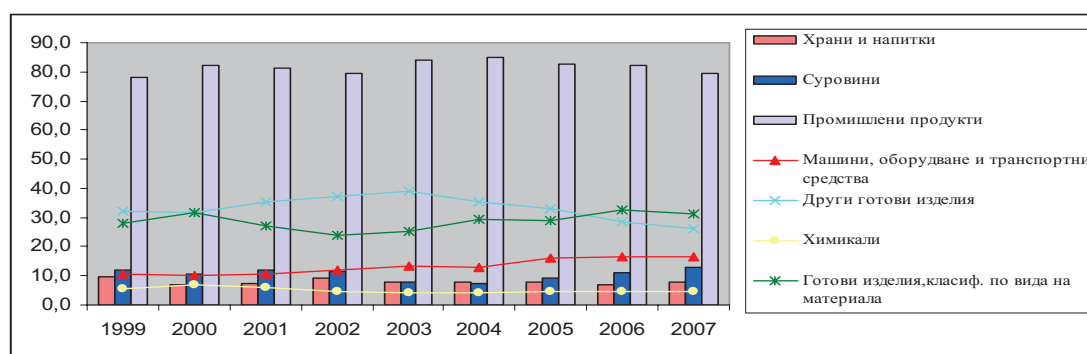
Анализът на експортната специализация на България спрямо разширения ЕС ще покаже какво е мястото на страната в интеграционния комплекс, какви промени настъпиха в стоковата структура на българския износ в процеса на европейска интеграция, дали страната успя да завоюва определени позиции във вътреобщностното разделение на труда или попадна в нискотехнологичния капан, изпълняваща ролята на ресурсен придатък към европейските си партньори.

За да се открие формиралата се експортна специализация на България спрямо разширения ЕС (ЕС-27), е необходимо да се разгледат промените в структурата на нейния стоков износ към страните от интеграционната общност.

Както може да се види от фиг. 2, огромната част от българския износ на европейския пазар се състои от продукти на обработващата промишленост. Представянето на структурата на българския експорт по окрупнени раздели на СМТК би могло да доведе до заблудението, че той в голяма степен отговаря на съвременните тенденции в международното разделение на труда, като въплъщава продукти с висока добавена стойност и технологична сложност. Всъщност дяловете на разделите „Машины, оборудване и транспортни средства” и „Химикали”, чиито продукти в най-голяма степен притежават тези характеристики, възлизат съответно на 16,7% и 4,8% през 2007 г., а водещи в българския износ за ЕС са разделите „Готови изделия, класифицирани по вида на материала” и „Други готови изделия” с дял съответно от 31,4% и 26,3%. Като част от тези раздели значителен дял притежават стокови пози-

ции като мед, плосковалцувани продукти от стомана, дамски и мъжки нетрикотажни и трикотажни изделия, обувки – все продукти на застаряващи отрасли, характеризиращи се с ниска технологична сложност, ниска степен на преработка и добавена стойност, отдавна изоставени от производителите в развитите икономики.

Фиг. 2. Структура на износа на България към ЕС-27 по уедрени раздели на СМТК (1999–2007 г., %)



Източник: по данни на Eurostat, Comext database

През периода 1999–2007 г. всички стокови раздели с изключение на „Стоки и сделки, неклассифицирани другаде” бележат ръст на износа към ЕС в абсолютен размер. Най-съществената промяна за периода е размяната на позициите на разделите „Други готови изделия” и „Готови изделия, класифицирани по вида на материала” в стоковата структура на българския износ за ЕС, което обаче не може да се счита за белег на структурна модернизация на икономиката. Като положителна тенденция трябва да се отчете плавно увеличаващият се дял в българския експорт на раздела „Машини, оборудване и транспортни средства”, който от 10,6% през 1999 г. достига до 13,3% и 16,7% съответно през 2003 и 2007 г, регистрирайки средногодишен темп на нарастване на износа от над 25%. През разглеждания период висок средногодишен ръст на абсолютния обем на износа за ЕС отчитат и енергоносителите, чийто дял в структурата на българския експорт също нараства. Значителен спад на позициите в експортната листа отчита разделът „Напитки и тютюн”, чийто средногодишен ръст на износа за периода 1999–2007 г. е едва 1,2%. Въпреки близо 16%-ия средногодишен ръст на експорта, в относителен план той се оказва недостатъчен, за да запази тежестта на химичните продукти в българската експортна листа и делът на този раздел регистрира спад за разглеждания 9-годишен период. Като положителна тенденция може да се отчете понижението на дела на раздела „Сурови материали, без горива”, чийто износ в абсолютен размер отбелязва близо 15% средногодишен ръст.

Таблица 5

Структура на българския износ за ЕС-27 по раздели на СМТК (1999, 2003, 2007 г., %)

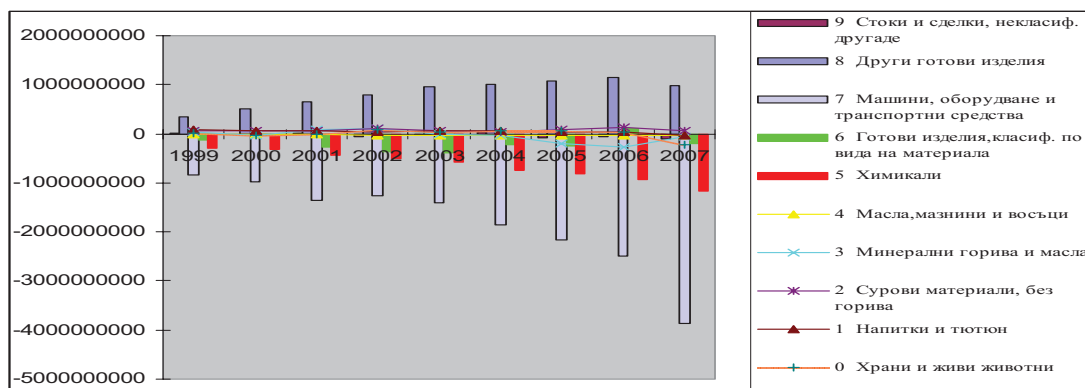
Раздели по СМТК	1999	2003	2007	Ср. годишен ръст на износа за периода 1999-2007 г. (%)	Общ темп на нарастване на износа за пери- ода 1999-2007 г. (%)
0 Храни и живи животни	5,6	6,3	6,5	20,4	342,9
1 Напитки и тютюн	4,3	1,6	1,2	1,2	9,7
2 Сурови материали, без горива	7,4	5,1	5,8	14,8	201,8
3 Минерални горива и масла	4,6	2,9	6,8	24,1	464,1
4 Масла,мазнини и восъци	0,0	0,1	0,2	54,6	3157,2
5 Химикали	5,6	4,1	4,8	15,9	225,5
6 Готови изделия, класиф. по вида на материала	28,0	25,1	31,4	20,0	329,2
682 Мед	6,0	7,7	10,7		
673 Плосковалцувани продукти от нелегирана стомана, неплакирани, нито покрити	7,1	4,5	3,8		
684 Алюминий	0,1	1,0	2,1		
699 Артикули от неблагородни метали, н.д.	0,9	0,9	1,7		
7 Машини, оборудване и транспортни средства	10,6	13,3	16,7	25,1	500,1
8 Други готови изделия	32,3	39,2	26,3	15,3	211,6
842 Дамски костюми, рокли, пижами и др. нетрикотажни изделия	6,5	7,9	4,8		
841 Мъжки костюми, сака, панталони и др. нетрикотажни изделия	5,8	6,1	4,2		
845 Облекло, от текстилни материали, дори трикотажно или плетено, н.д.	5,6	6,9	3,5		
844 Дамски костюми, рокли, пижами и др. трикотажни изделия	2,7	5,1	2,8		
851 Обувки	4,7	4,6	2,1		
9 Стоки и сделки, неклассиф. другаде	1,6	2,4	0,3	-4,1	-28,7

Източник: по данни на Eurostat, Comext database

За икономическия анализ интерес представлява и външнотърговското салдо по отделните раздели на СМТК, което реализира България в отношенията си с ЕС-27. През всичките години от периода 1999–2007 г. положителен баланс в търговията с ЕС се наблюдава при разделите „Други готови изделия”, „Сурови материали без горива” и „Напитки и тютюн” (с изкл. на 2007 г.). С изключение на няколко години

(2000, 2001 и 2007 г.) положително е и салдото при стокообмена с продуктите от раздел „Храни и живи животни”. Продуктите от тези стокови раздели притежават един общ признак – характеризират се с ниско технологично равнище, неизискващо висококвалифициран труд и модерна производствена база, и с малко съдържание на добавена стойност. Обратна е тенденцията при стоковите раздели, които се състоят от най-динамично търсените продукти на световните пазари. При тях ние реализираме постоянно нарастващо отрицателно външнотърговско салдо, като през 2007 г. за раздела „Машини, оборудване и транспортни средства” то достига близо 4 млрд. евро, което съставлява 83,5% от общия външнотърговски баланс.

фиг. 3 Външнотърговско салдо на България с ЕС-27 по еднокодони раздели на СМТК (1999–2007 г., евро)



Източник: по данни на Eurostat, Comext database

На табл. 6 са показани стоковите групи с най-голямо значение за българския стокообмен с разширения ЕС за първата и последната година от разглеждания период. Видно е, че както в годината на започване на преговори за присъединяване, така и 8 години по-късно, когато страната ни е пълноправен член на ЕС, водещо място в нейната експортна структура заемат продуктите на цветната и черната металургия, текстилната и трикотажната промишленост, обувната промишленост – все „застаряващи” сектори на икономиката, характерни главно за страните в началната фаза на своето индустриално развитие. В същото време европейските ни партньори реализират на нашия пазар с най-голям успех продукти с висока доходна еластичност на търсенето и голяма добавена стойност като автомобили, телекомуникационно оборудване, фармацевтични продукти. През 2007 г. нетният внос на леки автомобили в България от ЕС се покрива с цели 10,5 % от българския износ за ЕС, а импорът на телекомуникационно оборудване и лекарства съответно с 4,6 и 4,2%. Подобни са и данните за 1999 г., което показва стабилността на структурата на вноса от ЕС.

Таблица 6

Стокови групи според трикодовата класификация на СМТК с най-големи търговски излишъци и дефицити в стокообмена между България и ЕС-27 (1999, 2007 г.)

1999				2007			
Код по СМТК	Продукти	Търговски излишък с ЕС (евро)	Дял на салдото в общия износ за ЕС (%)	Код по СМТК	Продукти	Търговски излишък с ЕС (евро)	Дял на салдото в общия износ за ЕС (%)
673	Плоско валцовани продукти от желязо и стомана, необработени	147 241 814	6,90	682	Мед	781 277 274	9,57
842	Дамски костюми, рокли и др. нетрикотажни изделия	129 212 793	6,05	842	Дамски костюми, рокли и др. нетрикотажни изделия	352 027 377	4,31
682	Мед	117 280 131	5,49	841	Мъжки костюми, сака, панталони и др. нетрикотажни изделия	284 648 813	3,49
841	Мъжки костюми, сака, панталони и др. нетрикотажни изделия	109 600 584	5,13	673	Плоско валцовани продукти от желязо и стомана, необработени	279 275 681	3,42
845	Облекло, неквал. др.	81 409 485	3,81	845	Облекло, неквал. др.	208 708 808	2,56
851	Обувки	63 447 250	2,97	844	Дамски костюми, рокли и др. трикотажни изделия	142 514 612	1,75
112	Алкохолни напитки	56 045 071	2,62	686	Цинк	101 984 639	1,25
334	Петролни масла или масла, произведени от минерална смола	53 471 699	2,50	851	Обувки	95 945 137	1,18
222	Маслодайни семена и плодове	36 896 828	1,73	718	Машини за производство на енергия и части за тях	71 596 386	0,88
686	Цинк	35 469 912	1,66	665	Стъкларски изделия	64 846 412	0,79

Таблица 6 (продължение)

1999					2007		
Код по СМТК	Продукти	Търговски излишък с ЕС (евро)	Дял на салдото в общия износ за ЕС (%)	Код по СМТК	Продукти	Търговски излишък с ЕС (евро)	Дял на салдото в общия износ за ЕС (%)
---	-----	----	---	---	-----	---	---
752	Електронноизчислителни уреди и техни елементи; апарати за записване и възпроизвеждане на данни	-45 468 502	-2,13	752	Електронноизчислителни уреди и техни елементи; апарати за записване и възпроизвеждане на данни	-152 186 005	-1,86
782	МПС за транспорт на стоки и такива със специално предназначение	-53 035 996	-2,48	783	Пътнопревозни средства	-157 523 489	-1,93
641	Хартия и мукава	-53 100 258	-2,49	728	Други машини и съоръжения със специално предназначение	-169 406 822	-2,07
542	Лекарства (вкл. ветеринарни)	-63 581 497	-2,98	782	МПС за транспорт на стоки и такива със специално предназначение	-331 270 164	-4,06
653	Синтетични текстилни тъкани	-100 769 155	-4,72	542	Лекарства (вкл. ветеринарни)	-342 988 338	-4,20
764	Телекомуникационно оборудване и части	-103 540 771	-4,85	764	Телекомуникационно оборудване и части	-376 583 495	-4,61
781	Леки автомобили	-207 240 340	-9,71	781	Леки автомобили	-853 779 729	-10,46

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

През разглеждания период не настъпват съществени промени и при водещите продукти за българския нетен износ към ЕС – наблюдава се само смяна на позициите, но 5-те водещи продуктови групи в началото и края на периода си остават същите, а именно – мед, дамски и мъжки нетрикотажни изделия от текстил, плоско валцовани продукти от желязо и стомана, и облекло. Като положителна качествена промяна спрямо 1999 г. може да се отчете присъствието през 2007 г. сред 10-те стокоски групи от българския експорт с най-голям търговски излишък на продукти с относително висока степен на добавена стойност и технологична сложност като „Машины за производство на енергия“, чийто положителен баланс възлиза на 0,9% от общия български износ за ЕС.

Данните от табл. 6 до голяма степен са показателни за сравнителните предимства, които България притежава в търговията с ЕС-27. По-задълбочен анализ на стокоската структура на външотърговските потоци обаче може да се постигне посредством индексите за определяне на търговската специализация, на което е посветена и следващата точка.

2.2 Сравнителните предимства на България в търговията с ЕС-27

За количественото определяне на сравнителните предимства в приложните икономически изследвания е възприет широко подходът на Бела Балаша за “проявените сравнителни предимства” (Revealed Comparative Advantage – *RCA*). Тази концепция използва *ex post* модел на международна специализация, за да разкрие наличието на сравнителни предимства, т.е. висока действителна специализация на дадена страна в определена дейност, отразена чрез индекса RCA_i , предполага, че страната притежава силно сравнително предимство в тази дейност.

Всъщност, с оглед на точността, определените по този начин *RCA* изразяват не толкова сравнителните предимства, а по-скоро конкурентните предимства на дадена страна.⁶ В реалния свят международната търговия е повлияна от множество различия в правителствените политики и маркетинговите практики на фирмите, които нарушават условията, необходими за размяна, основана изцяло на сравнителните преимущества. Конкурентно предимство е терминът, който по-точно отразява съвременната действителност. Така чрез *RCA* се измерват конкурентните предимства на една страна, основани на концепцията на сравнителното предимство, съчетана с ефектите от държавната намеса, от различията в качеството на продуктите и от маркетинговите умения в сектора. В крайна сметка, много често в икономическите емпирични проучвания, конкурентни и сравнителни предимства се използват като синоними.

Индексът на проявените сравнителни предимства претърпява различни изменения в разработките на отделните автори през годините. Все пак, според оценки на различни учени, оригиналният индекс на Балаша (наречен още индекс на експортната специализация или нормализиран относителен експортен дял), който разкрива наличието на сравнително предимство в дадена продуктова група на дадена страна чрез сравняване на дела на тази група в общия износ на страната с дела на тази груп-

⁶ Siggel, E., International Competitiveness and Comparative Advantage: a Survey and a Proposal for Measurement, *Journal of Industry Competition and Trade* (2006) 6, p. 138.

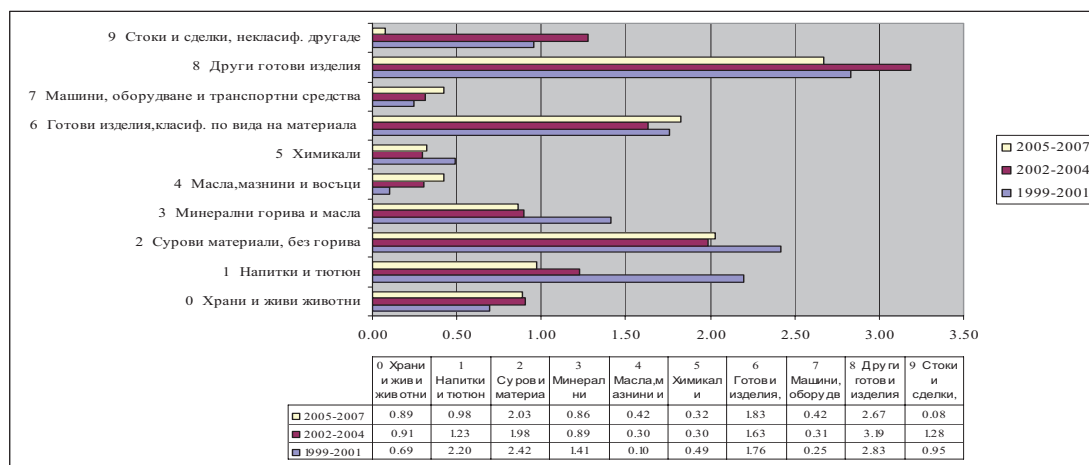
па продукти в световния износ за определен времеви период, все още намира “най-широко приложение”⁷ в емпиричната външнотърговска литература. Тъй като в настоящата разработка интерес представлява въпросът дали България притежава сравнително предимство спрямо разширения ЕС, ще използваме модификация на индекса на Балаша, в която вместо дела в общия износ на страната, вземаме дела на стоковата група в износа към ЕС-27, както и вътреобщностния износ на ЕС-27 вместо световния износ.

$$(1) \quad RCA_i = (x_{ibg}/X_{bg}) / (x_{ieu}/X_{eu}),$$

където x_{ibg} е износът от България за ЕС-27 на стокова група i ; X_{bg} – общият износ на България за ЕС-27; x_{ieu} – износът на стокова група i във вътреобщностния износ на ЕС-27; X_{eu} – вътреобщностният износ на ЕС-27; при $RCA_i > 1$, България притежава сравнително предимство при търговията със стокова група i , спрямо ЕС-27, а при $RCA_i < 1$ – сравнителен недостатък.

При изчисляването на RCA_i за разглеждания период 1999–2007 г. ще използваме 3-годишни осреднени данни, за да избегнем влиянието на еднократни въздействия и събития, които са сравнително често срещани във външната търговия на малките отворени икономики.

Фигура 4. RCA_i на България спрямо ЕС-27 според еднокодовите раздели на СМТК



Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Данните от фиг. 4 показват, че през 2005–2007 г. България притежава сравнителни предимства в търговията с ЕС-27 в 7 от еднокодовите раздели на СМТК –

⁷ Benedicts de L., Tambari, M., (2004) Overall Specialization Empirics: Techniques and Applications, Open Economies Review 15/2004, p. 325; Brasili, A., Epifani, P., Helg R., (2000) On the Dynamics of Trade Patterns, De Economist 148, No 2/2000, p. 327; Kaitila, V., Widgren, M., Revealed comparative advantage in trade between EU and the Baltic states, ETLA discussion papers No 67, 1999, p. 34.

„Други готови изделия” , „Сурови материали, без горива” и „Готови изделия, класифицирани по вида на материала”. Най-силно изразено е преимущество при първия раздел, достигащо стойност на RCA_i от 2,67. При останалите раздели от СМТК нашата страна притежава сравнителен недостатък при стокообмена с европейските си партньори.

През 1999–2001 г. България е притежавала сравнително предимство в раздел „Напитки и тютюн”, чийто RCA_i е възлизал на 2,20. В края на периода 2005–2007 г. индексът на проявените сравнителни предимства бележи спад от над 55%, което води до загуба на притежаваното сравнително преимущество във външната търговия в този раздел. През разглеждания период България преминава от сравнително предимство към сравнителен недостатък в стокообмена с ЕС-27 и в още един еднокодов раздел на СМТК- „Минерални горива и масла”, чийто RCA_i регистрира спад от близо 40%.

Като негативно явление се отчита и влошаването на позициите в търговията на България с ЕС-27 в раздела „Химикали”, при който сравнителните недостатъци се задълбочават през разглеждания период, регистрирайки спад на RCA_i от 35%.

Разделите, в които България понижава своята конкурентоспособност, за което свидетелстват намалените стойности на RCA_i , но запазва сравнителните си предимства са „Сурови материали, без горива” и „Други готови изделия”. Стойностите на индекса RCA за двата раздела регистрират спад съответно от 16,1% и 5,6%, достигайки 2,03 и 2,67. Независимо от лекото понижаване на сравнителните предимства тези два раздела остават най-конкурентоспособни в българския износ за разширения ЕС.

Положителна тенденция в българската външна търговия с ЕС-27 се наблюдава в раздела „Машины, оборудване и транспортни средства”, при който величината на RCA_i нараства с над 70% за разглеждания период. Въпреки този положителен тренд на скъсяване на разликата с ЕС-27, нашата страна продължава да притежава силно изразен сравнителен недостатък във външната търговия с европейските си партньори в този раздел, обхващащ едни от най-перспективните сектори на икономиката в международното разделение на труда.

Въпреки че дава основна представа за формиралата се експортна специализация на страната и настъпилите промени в нея, анализът на ниво еднокодови раздели на СМТК прикрива развитието, което претърпяват отделните сектори и подсектори, включени в тези най-общии раздели. Следователно при анализирането на търговската специализация на страната е необходимо да бъдат разгледани данни с по-висока степен на дезагрегираност, за да се открият кои са отделните сектори и подсектори в българската икономика, издържащи успешно тестовете на изискателните пазари на ЕС-27 и на конкурентния натиск от фирмите от тези страни.

В своето изследване за емпиричното разпределение на стойностите на индекса на Балаша, Хинлупен и Маревийк (2001) квалифицират получените от тях стойности на RCA на страните от ЕС на японския пазар в следните четири категории:

Таблица 7

Интензивност на проявените сравнителни предимства

категория А	$0 < RCA < 1$	сектори без сравнително предимство (неконкурентни)
категория Б	$1 < RCA < 2$	“слабо изразено сравнително предимство”
категория В	$2 < RCA < 4$	“средно изразено сравнително предимство”
категория Г	$4 < RCA$	“силно изразено сравнително предимство” (силно конкурентни)

Източник: Hinloopen, J. and van Marrewijk, C., (2001), "On the empirical distribution of the Balassa index", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137/1

Прилагайки тази категоризация на проявените сравнителни предимства към данните според двукодовата СМТК за българския стокообмен с ЕС, получаваме следните резултати (табл.8).

Таблица 8

Дял в търговията на РБ с ЕС-27 на категориите проявени сравнителни предимства според двукодовата СМТК за 1999–2001 и 2005–2007 г. (%)

категория на RCA_i	1999–2001	2005–2007
А ($0 < RCA_i < 1$)	47,04	50,07
Б ($1 < RCA_i < 2$)	20,62	21,21
В ($2 < RCA_i < 4$)	9,57	11,21
Г ($4 < RCA$)	22,77	17,13

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

През 1999–2001 г. близо 23% от българския стокообмен с ЕС-27 се е осъществявал със стокови раздели от двукодовата СМТК, при която България е притежавала силно изразено сравнително предимство. През 2005–2007 г. този дял бележи спад и стига до 17%. За сметка на него бележат покачване дяловете на категория В и Г на индекса на проявените сравнителни предимства, т.е. на разделите от СМТК, в които България притежава средно и слабо изразени сравнителни предимства. В началото на периода 47%, а в края – вече над половината от външната ни търговия с ЕС, се осъществява в стокови групи, при които не притежаваме сравнително преимущество.

Сред разделите от двукодовата СМТК с най-силно изразено сравнително предимство ($RCA_i > 4$) и в началото, и в края на периода са „Облекло и допълнения за облекло“, „Маслодайни семена и плодове“ и „Благородни и цветни метали“. „Минерални или химични торове“, които през 1999–2001 г. притежават най-високата конкурен-

тоспособност сред българските продукти, реализирани на европейския пазар, в процеса на евроинтеграция тотално губят своите позиции и през 2005–2007 г. България вече отчита сравнителен недостатък в търговията с ЕС в този раздел.

Таблица 9

Раздели според двукодовата СМТК с най-високи/ниски стойности на RCA_i в търговията на България с ЕС-27 за 1999–2001 и 2005–2007 г.

1999–2001 г.		2005–2007 г.	
Двукодови раздели по СМТК	RCA_i	Двукодови раздели по СМТК	RCA_i
56 - Минерални или химични торове	10,01	84 - Облекло и допълнения за облекло	8,38
84 - Облекло и допълнения за облекло	8,61	22 - Маслодайни семена и плодове	7,40
22 - Маслодайни семена и плодове	8,53	68 - Благородни и цветни метали	6,11
68 - Благородни и цветни метали	5,84	26 - Текстилни влакна и техните отпадъци	3,98
23 - Суров каучук (вкл. синтетичен и регенериран)	5,75	85 - Обувки	3,77
85 - Обувки	5,40	28 - Метални руди и метални отпадъци	2,94
83 - Пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни	5,11	83 - Пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни	2,84
-----		-----	
76 - Радио-, телевизионна и далекосъобщителна техника	0,08	75 - Канцеларска и електронноизчислителна техника	0,10
75 - Канцеларска и електронноизчислителна техника	0,04	59 - Химически вещества и продукти, н.д.	0,09
78 - Автомобили, мотоциклети, велосипеди, ремаркета и полуре-маркета	0,03	78 - Автомобили, мотоциклети, велосипеди, ремаркета и полуре-маркета	0,06
53 - Багрила и пигменти	0,03	32 - Въглища, кокс и брикети	0,04

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Сред разделите с най-ниска конкурентоспособност в началото и края на периода остават „Автомобили, мотоциклети, велосипеди, ремаркета и полуре-маркета” и „Канцеларска и електронноизчислителна техника”. Все пак, въпреки че тези раздели, характеризиращи се с голям потенциал в международното разделение на труда, са сред 4-те с най-ниски индекси на RCA в българския износ към ЕС, техните стойности бележат известно покачване в края на периода.

За да добием по-ясна картина за конкурентоспособността на българските продукти на пазара на страните от ЕС-27 е необходимо да преминем на по-дезагрегирано ниво на СМТК.

Таблица 10

Раздели според трикодовата СМТК с най-високи стойности на RCA_i в търговията на България с ЕС-27 за 1999–2001 и 2005–2007 г.

1999–2001г.		2005–2007г.	
Трикодови раздели по СМТК	RCA_i	Трикодови раздели по СМТК	RCA_i
283 – Медни руди и концентрати	40,40	283 – Медни руди и концентрати	35,90
685 – Олово	29,96	121 – Необработен тютюн	19,84
245 – Дърва за отопление и дървени въглища	22,09	844 - Дамски костюми, рокли и др. трикотажни изделия	15,91
686 – Цинк	17,12	268 – Вълна и козина от животни	15,36
843 - Мъжки костюми, сака, панталони и др. трикотажни изделия	15,10	685 – Олово	15,05
682 - Мед	14,94	682 - Мед	14,98
844 - Дамски костюми, рокли и др. трикотажни изделия	14,10	245 – Дърва за отопление и дървени въглища	14,28
673 - Плоско валцовани продукти от желязо и стомана, необработени	13,19	841 - Мъжки костюми, сака, панталони и др. нетрикотажни изделия	11,12
121 – Необработен тютюн	13,03	289 – Руди и концентрати на ценни метали	11,09
842 - Дамски костюми, рокли и др. нетрикотажни изделия	10,86	842 - Дамски костюми, рокли и др. нетрикотажни изделия	9,42
562 - Тор (различен от група 272)	10,01	843 - Мъжки костюми, сака, панталони и др. трикотажни изделия	8,35
841 - Мъжки костюми, сака, панталони и др. нетрикотажни изделия	9,99	222 - Маслодайни семена и плодове	8,29
222 - Маслодайни семена и плодове	9,19	718 - Машини за производство на енергия и части за тях.	6,98
845 - Облекло, неквал.др	6,97	845 - Облекло, неквал.др	6,05
232 – Синтетичен каучук	5,98	673 - Плоско валцовани продукти от желязо и стомана, необработени	6,00
851 - Обувки	5,40	041 – Пшеница	5,58
831 – Куфари, чанти, сакове, калъфки и др.	5,11	523 – Метални соли и пероксосоли на неорганичните киселини	5,52
812 – Фитинги, арматура	4,69	686 – Цинк	4,88
718 - Машини за производство на енергия и части за тях	4,57	058 – Консервирани плодове	4,52
282 – Отпадъци от желязо и скрап	4,56	846 – Аксесоари към облеклото от текстил, трикотажни и нетрикотажни (разл. от тези за бебета)	4,44
278 – Други необработени минерали	4,02	651 – Текстилна прежда	4,38
658 – Артикули, изготвени изцяло или главно от текстилни материали, неквал.др.	3,57	655 – Трикотажни изделия, неквал.др.	4,36
747 – Кранове, клапани, вентили	3,56	665-Стъклария	4,36

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Продуктите с най-висока конкурентоспособност в българския износ са от групата на „Медни руди и концентрати“, чийто индекс на RCA запазва най-високи стойности от началото до края на разглеждания период. Данните от табл. 10 показват, че сред най-силните експортноориентирани сектори в българската икономика присъства само един продукт – „Машины за производство на енергия“, който може да се окачестви като технологично сложен. Останалите водещи по интензивност на проявените сравнителни предимства групи по трикодовата СМТК включват продукти на металодобивната и металургична промишленост, на текстилната и трикотажната индустрия, които се характеризират с първична степен на преработка, ниска технологична интензивност, висока енергоемкост и силна наситеност с прост, нископлатен труд.

С такива стоки, с ниска добавена стойност, България не може да постигне растеж, производителност и конкурентоспособност, които да ѝ позволят да се приближи към развитите страни. Експортът на такава страна, не може да бъде перспективна основа за икономически напредък.

2.2.1 Промени в сравнителните предимства на България в търговията с ЕС-27

Сравнителното предимство е до голяма степен динамична концепция, поради това че способността на дадена страна да произвежда определени стоки се изменя във времето в резултат на влиянието на редица вътрешни и външни фактори като промяната на технологичното развитие, качеството на човешкия капитал, притока на чужди капитали. Ето защо е необходимо по-задълбочено изследване на процеса на еволюция на сравнителното предимство в българската външна търговия с ЕС.

За да анализираме по-точно процеса на международна специализация, определяме промените настъпили в него в 3 главни категории, които могат допълнително да бъдат разграничени на 3 подкатегории:⁸

(1) *нараснала специализация* отчитаме, когато сравнителните предимства или недостатъци в края на периода (t_2) стават по-ясно изразени спрямо началото на периода (t_1)

- при $RCA_{t1} > 1$, $RCA_{t2} > RCA_{t1}$
- при $RCA_{t1} < 1$, $RCA_{t2} < RCA_{t1}$

(2) *намаляваща специализация* („деспециализация“) отчитаме, когато сравнителното предимство или сравнителният недостатък в края на периода намалят своята интензивност

- при $RCA_{t1} > 1$, $RCA_{t2} < RCA_{t1}$
- при $RCA_{t1} < 1$, $RCA_{t2} > RCA_{t1}$

(3) *смяна в сравнителното предимство* отчитаме, когато даден сектор в края на периода преминава от сравнително предимство в сравнителен недостатък или обратно

- при $RCA_{t1} > 1$, $RCA_{t2} < 1$
- при $RCA_{t1} < 1$, $RCA_{t2} > 1$

⁸ Спв. Freudenberg, M., Lemoine, F., (1999) Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe, *CEPII, Document de travail n° 99-05*, p. 16.

Таблица 11

Дял в търговията с ЕС-27 на разделите по двукодовата СМТК според категориите, определящи еволюцията в специализацията за периода 1999–2001 – 2005–2007 (%)

Нарастваща специализация		Намаляваща специализация		Смяна в сравнителното предимство	
28,4		60,6		9,8	
↑сравнит. предимство	↑сравнит. недостатък	↓ сравнит. предимство	↓ сравнит. недостатък	сравнит. предимство → сравнит. недостатък	сравнит. недостатък → сравнит. предимство
15,3	13,1	27,2	33,4	2,9	6,9

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Данните от табл. 11 показват, че в периода (1999–2001) – (2005–2007) в българската търговия към ЕС-27 настъпват някои промени. Налице е процес на междутраслова деспециализация, като положителен е фактът, че по-голям принос за това имат разделите, съкращаващи своите сравнителни недостатъци – техният дял възлиза на 33,4% от стокообмена с ЕС. Разделите от СМТК, при които се наблюдава намаляване на съществуващото сравнително предимство, заемат 27,2% от търговията с Евросъюза.

Процес на нарастваща специализация се наблюдава при разделите, заемащи дял от 28,4%. България увеличава своите съществуващи сравнителни предимства в сектори, чийто дял възлиза на 15,3% от външната търговия. В 13% от стокооборота с ЕС се регистрира нарастване на сравнителните недостатъци.

През разглеждания период България губи свои сравнителни предимства в раздели, които заемат дял от 2,9% в търговията с ЕС. В същото време нашата страна повишава своята конкурентоспособност и постига сравнителни предимства в двукодови раздели от СМТК, които имат дял от близо 7% от българската външна търговия с ЕС.

Табл. 12 показва в кои двукодови раздели на СМТК се осъществяват най-големи промени в процеса на специализация/деспециализация във външната ни търговия с ЕС.

Таблица 12

Двукодови раздели на СМТК в българската търговия с ЕС-27
с най-голям положителен/отрицателен ръст на RCA_i

СМТК	RCA_i (1999–2001) г.	RCA_i (2005–2007) г.	Ръст на RCA_i (%)
Нараснала специализация			
<i>Сравн. предимство</i>			
04 - Зърнени култури и мелничарски продукти	1,03	2,40	133,68
65 - Текстил и артикули от текстил (изкл. облекло)	1,20	2,03	69,52
82 - Мебели и техните части; медицинска и хирургическа мебелировка; спални артикули и други подобни	1,01	1,54	52,53
<i>Сравн. недостатък</i>			
32 - въглища, кокс и брикети	0,24	0,04	-82,73
54 - Лекарствени вещества и продукти	0,21	0,11	-49,06
08 - Готови храни за животни (изкл. несмлени зърнени храни)	0,83	0,51	-38,49
29 - Продукти от животински и растителен произход, н.д.	0,86	0,53	-38,24
74 - Машини и оборудване с общо предназначение и части за тях, н.д.	0,82	0,67	-18,49
59 - Химически вещества и продукти, н.д.	0,10	0,09	-17,07
Деспециализация			
<i>Сравн. предимство</i>			
56 - Минерални или химични торове	10,01	1,18	-88,23
23 - Суров каучук (вкл. синтетичен и регенериран)	5,75	2,13	-62,92
67 - Чугун и стомана	3,38	1,70	-49,58
83 - Пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни	5,11	2,84	-44,46
<i>Сравн. недостатък</i>			
42 - Масла и техните фракции, сурови или рафинирани, от растителен произход	0,08	0,53	525,04
02 - Млечни продукти и птичи яйца	0,09	0,43	409,84
79 - плавателни съдове, локомотиви, мотриси и вагони, въздухоплавателни и космически средства	0,17	0,71	327,76
53 - Багила и пигменти	0,03	0,11	274,88
58 - Листа, плочи, тръби и профили от пластмаса	0,14	0,49	249,13
Промяна в специализацията			
<i>Сравн. предимство → сравн. недостатък</i>			
11 - Безалкохолни и алкохолни напитки	2,32	0,74	-68,11
25 - Дървесна маса и хартия или картон за рециклиране	1,80	0,64	-64,27
61 - Обработени кожи и артикули от тях, н.д.	1,46	0,73	-49,68
<i>Сравн. недостатък → сравн. предимство</i>			
26 - Текстилни влакна и техните отпадъци	0,85	3,98	368,92
77 - Електрически машини, апарати и устройства, н.д., части за тях	0,36	1,06	193,44
52 - Неорганични химични вещества	0,87	1,57	80,23

Източник: по изчисления на автора според данни на Евростат

От данните в таблицата може да се направи изводът, че България развива устойчива конкурентоспособност в областта на текстилната промишленост. За изминалия период страната увеличава сравнителните си предимства в раздел „Текстил и артикули от текстил (изкл. облекло)”, а в раздел „Текстилни влакна и техните отпадъци” преминава от сравнителен недостатък в сравнително предимство. В същото време България губи позиции във вътреобщностното разделение на труда в традиционно силен за нея сектор като този, включен в раздел „Безалкохолни и алкохолни напитки”.

Като отрицателна тенденция може да се определи загубата на конкурентоспособност в раздел „Минерални или химични торове”. С негативен характер са и процесите на увеличаваща се дистанция с европейските партньори в раздели като „Лекарствени вещества и продукти”, „Машины и оборудване с общо предназначение” и „Химически вещества и продукти, н.д.”.

Позитивен характер носят промените настъпили в разделите „Електрически машини, апарати и устройства, н.д., части за тях” и „Неорганични химични вещества”, които в началото на разглеждания период са неконкурентоспособни на европейския пазар, а в края вече имат изградено сравнително предимство. Създаването на „нови” сравнителни предимства в производства, спадащи към еднокодовите раздели 7. „Машины, оборудване и транспортни средства” и 5. „Химикали”, при които България изпитва структурни слабости в търговията с ЕС, изразяващи се в нарастващо отрицателно външнотърговско салдо, имат особено значение. Заедно със секторите, в които протича процес на намаляване на съществуващи сравнителни недостатъци като 79. „Плавателни съдове, локомотиви, мотриси”, 53. „Багрила и пигменти”, 58. „Листа, плочи, тръби и профили от пластмаса”, тези, при които се наблюдава създаване на ново сравнително предимство, могат да станат основа за покриване на дисбаланса в отношенията с европейските ни партньори.

За да придобием по-ясна представа кои са секторите на икономиката с най-голям потенциал за развитие, ще разгледаме протеклите процеси на създаване на нови сравнителни предимства във външната търговия на България с ЕС-27 на по-дезагрегирано ниво.

Сред групите продукти от преработващата промишленост, при които в процеса на евроинтеграция придобиваме сравнителни предимства, се отличават „Плавателни съдове”, „Локомотиви, мотриси и вагони”, „Фотографски и кинематографски продукти”, „Уреди и апарати за измерване, проверка и изпитване, н.д.”, „Машины за добива и строителството и части за тях”. Те притежават висока степен на капиталова и технологична интензивност и могат да се превърнат в основата на формирането на бъдещи клъстери от свързани производства, които да издигнат конкурентоспособността на националната икономика на ново по-високо равнище.

Таблица 13

Преминаване от сравнителен недостатък през 1999–2001 г. към сравнително предимство през 2005–2007 г. в търговията на България с ЕС-27 според трикодови раздели на СМТК

СМТК	RCA_i 1999– 2001	RCA_i 2005– 2007
025 Птичи яйца и яйчни жълтъци, пресни, сушени или консервирани по друг начин, дори подсладени; яйчен албумин	0,60	1,12
044 Царевица (изкл. сладката царевица), несмляна	0,82	2,41
048 Хранителни продукти от зърнени култури или от брашно, скорбяла или нишесте на базата на плодове или зеленчуци	0,45	1,61
263 Памук	0,62	1,58
268 Вълна и други косми от животни (вкл. камгарни ленти)	0,71	15,36
289 Руди на благородните метали и техните концентрати; остатъци и отпадъци от благородни метали (изкл. златни)	0,87	11,09
523 Метални соли и пероксосоли на неорганичните киселини	0,45	5,52
579 Отпадъци, изрезки и остатъци от пластмаса	0,46	1,14
583 Едножични влакна, чийто най-голям размер на напречния разрез превишава 1 mm (моновлакна), пръчки, прътове и профили, дори с повърхностна обработка, но не обработени по друг начин, от пластмаса	0,04	1,50
613 Кожухарски кожи, дъбени или апретирани (вкл. главите, опашките, крачетата и други части, отпадъци и изрезки), несъединени или съединени, но не посредством други материали (изкл. артикулите от кожухарски кожи)	0,26	2,78
651 Текстилни прежди	0,96	4,38
655 Плетени платове (вкл. кръглоплетени платове, н.д., кадифета, плюшове и ажурни платове), н.д.	0,39	4,36
676 Пръти и профили (вкл. профили за шпунтови стени), от стомана	0,53	1,04
684 Алуминий	0,57	1,77
692 Контейнери за съхранение или транспорт, от метал	0,17	1,10
723 Машини за добива и строителството и части за тях	0,39	1,12
772 Незагриващи електрически резистори, печатни платки, електроразпределителни и контролни апарати	0,63	1,51
773 Изолирани проводници и кабели, електрически изолатори	0,67	1,78
775 Електрически уреди за домакинска употреба, н.д.	0,39	1,49
785 Мотоциклети (вкл. мотопеди) и велосипеди, с двигател или без двигател; инвалидни колички	0,20	1,22
791 Локомотиви, мотриси и вагони	0,78	2,49
793 Плавателни съдове	0,89	3,69
811 Сглобяеми конструкции	0,77	1,09
874 Уреди и апарати за измерване, проверка и изпитване, н.д.	0,37	1,36
882 Фотографски и кинематографски продукти	0,61	1,64
896 Произведения на изкуството, предмети за колекции или антични предмети	0,22	1,42

Източник: по изчисления на автора според данни на Евростат

Въпреки че за относително краткия период от 1999 г. до 2007 г. не се осъществява никаква радикална промяна в модела на външната търговия на България с ЕС, в редица подсектори нашата страна успява да повиши своята конкурентоспособност и да изгради нови сравнителни предимства.

3. КАЧЕСТВЕНА ОЦЕНКА НА ЕКСПОРТНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ В ТЪРГОВИЯТА С ЕС-27 ЗА ПЕРИОДА 1999–2007 г.

Качествената оценка на формираната се експортна специализация и настъпилите промени в нея ще бъде осъществена от гледна точка на няколко критерия:

- диверсификация на продуктовата структура на българския експорт и сходство със структурата на общия внос в Евросъюза
- факторна интензивност, технологична сложност и степен на преработка на българския износ за ЕС
- интензивност на вътрешноотрасловата специализация в отношенията на България с ЕС.

Качествената оценка на експортната специализация на България към ЕС във всеки един от гореизброените аспекти ще бъде съпътствана със сравнителен анализ на развитието в две бивши социалистически страни: една сред първенците в процеса на европейска интеграция – Унгария, и нашата северна съседка – Румъния, с която заедно извървяхме предприсъединителния път към членството в ЕС.

3.1 Диверсификация на продуктовата структура на българския експорт и сходство със структурата на общия внос в Евросъюза

Зрелостта на експортната структура на дадена страна и нейната конкурентоспособност на пазара на нейните партньори биха могли да бъдат измерени чрез показателите за диверсификация на продуктивния състав на износа и адаптивността на експортната структура към импортната структура на страните партньори.

Индексът на експортна диверсификация⁹ е мярка за секторната концентрация на износа на дадена държава и показва в каква степен той е разпръснат в различни икономически дейности. Следователно това е показател за зависимостта на страните от износа на определени продукти. Изчислява се по следната формула:

$$(2) \quad DX_j = \frac{\sum_i |h_{ij} - h_i|}{2},$$

където h_{ij} представлява делът (в %) на продукт i в общия износ на страна j ; h_i – делът (в %) на продукт i във вътреобщностния износ на ЕС-27. Стойностите варират от 0

⁹ Ng, F. (2002) "Trade Indicators and indices", in Hoekman, B., Mattoo, A., English, P. (eds) *Development, Trade and the WTO, A Handbook*, The International Bank for Reconstruction and Development and World Bank, p.587

до 100, като по-високите стойности означават по-голяма зависимост от по-малък брой от групи продукти.

Таблица 14

Индекс на експортна диверсификация за България, Румъния и Унгария във външната им търговия с ЕС-27 според 3-кодовата СМТК за избрани години

<i>Страна</i>	<i>1999</i>	<i>2003</i>	<i>2007</i>
България	60,67	57,10	51,02
Румъния	62,83	60,58	47,36
Унгария	40,21	39,80	34,76

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

По принцип се счита, че високата степен на диверсификация на експорта е положително явление, намаляващо зависимостта от износа на определени продукти и риска от външни шокове, водещи до внезапни промени в тяхното търсене и цени на световния пазар. Обратно, високата концентрация се разглежда като неблагоприятна, защото прави страната уязвима към колебанията на международния бизнес-цикъл. От тази гледна точка България е в значително по-неизгодна позиция от Румъния и Унгария, тъй като нашият износ за ЕС-27 е в по-голяма степен съсредоточен в няколко групи продукти. В процеса на евроинтеграция България успява в известна степен да диверсифицира своята експортна база, но северната ни съседка Румъния, въпреки по-неизгодната си изходна позиция, ни изпреварва по този показател. Изоставането спрямо Унгария е огромно.

Всъщност равнището на диверсификация, съответно на концентрация, не може да бъде определено само по себе си като лошо или добро. Ако високата концентрация е резултат от дейността на гъста мрежа от свързани помежду си фирми от един и същ отрасъл, например групата фирми, занимаващи се с научна дейност около световноизвестната „Нокиа“ във Финландия, високата концентрация е добра предпоставка за ускорен икономически растеж и засилена конкурентоспособност на икономиката.¹⁰ Ако обаче относително високото ниво на концентрация се дължи на това, че значителна част от общата промишлена продукция и износ зависят от един-единствен производител, какъвто е случаят с „Кремиковци“ (според данни от официалния сайт на металургичния комбинат на него се падат 10% от българския износ за ЕС), това прави страната изключително зависима от правилното функциониране на тази компания.

Интерес за икономическия анализ представлява сравняването на стоковата структура на българския експорт за ЕС със структурата на вътреобщностния импорт в ЕС.

¹⁰ вж. Салавец, А., (2004) Структурни промени и структурна конкурентоспособност – опитът на Унгария, сп. „Икономическа мисъл“, бр. 6/2004, с. 57.

Таблица 15

Структура на стоковия вътреобщностен внос в ЕС-27 по еднокодowi раздели на СМТК (1999, 2003 и 2007 г., %)

Раздели/години	Вътреобщностен внос в ЕС				Внос от България				Внос от Румъния				Внос от Унгария			
	1999	2003	2007		1999	2003	2007		1999	2003	2007		1999	2003	2007	
Храни и живи животни	7,76	7,56	7,24		5,58	6,26	6,46		2,33	2,13	2,35		6,32	5,27	5,92	
Напитки и тютюн	1,45	1,35	1,22		4,25	1,63	1,22		0,30	0,20	0,69		0,59	0,28	0,32	
Сурови материали, без горива	2,83	2,74	3,30		7,40	5,05	5,84		6,21	3,26	2,88		2,15	1,99	1,90	
Минерални горива и масла	2,77	4,14	6,15		4,61	2,87	6,81		2,36	3,76	3,77		1,60	1,39	2,04	
Масла, мазнини и восъци	0,36	0,36	0,36		0,03	0,06	0,23		0,40	0,18	0,24		0,15	0,08	0,18	
Химикали	12,82	14,74	15,64		5,59	4,08	4,76		3,15	2,91	4,32		4,89	5,28	7,23	
Готови изделия, класиф. по вида на материала	16,73	15,89	17,22		27,98	25,15	31,40		16,83	15,37	20,84		11,35	10,20	10,31	
Машини, оборудване и транспортни средства	41,37	39,63	37,93		10,62	13,26	16,67		17,62	23,29	35,59		58,70	63,29	61,39	
Други готови изделия	11,48	11,34	10,00		32,29	39,24	26,31		50,80	48,63	29,12		13,84	11,21	8,79	
Стоки и сделки, некласиф. другаде	2,40	2,23	0,94		1,65	2,41	0,31		0,00	0,28	0,19		0,42	1,01	1,92	
Общо	100	100	100		100	100	100		100	100	100		100	100	100	

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Както личи от табл. 15, делът на раздела на машините, оборудването и транспортните средства в българския експорт (16,67%) е над два пъти по-нисък от неговия дял във вътрешнообщностния внос в ЕС (37,93%) за 2007 г. Делът на раздела “Готови изделия, класифицирани по вида на материала” при вноса в ЕС от България е близо 2 пъти по-висок от дела на същите стоки във вътрешнообщностния внос на ЕС, а този на раздела „Други готови изделия” – 2,6 пъти. Въпреки че се наблюдава тенденция на постепенна положителна промяна през последните години, тези данни са доказателство за значителното структурно несъответствие между нашия износ в ЕС и вътрешнообщностния внос в ЕС, което не позволява мащабна вътрешноотраслова и вътрешнопродуктова специализация и трайно производствено коопериране между фирми от България и страните от съюза.

Структурната дивергенция при износа на България спрямо вноса в ЕС е доста по-силно изразена в сравнение с тази при Румъния – страната, с която заедно се присъединихме в Общността и която през дълги периоди изоставаше в предприсъединителната си подготовка. Забележителен е ръстът на дела на раздела “машини, оборудване и транспортни средства”, който достига над 1/3 от общия румънски износ за ЕС. Значението на този раздел нараства необичайно бързо в периода на европейската интеграция на страната, като отчасти това става за сметка на други промишлени стоки с по-ниска степен на преработка, което е в съзвучие с опита на по-напредналите централноевропейски страни от първата вълна на Петото разширяване на ЕС. Въпреки тенденцията за нарастване и в българския експорт, делът на този най-перспективен раздел в износа на България остава два пъти по-нисък от този в Румъния. В сравнение с Унгария изоставането е още по-отчайващо – делът на този раздел в унгарския износ за ЕС е близо 4 пъти по-висок от нашия. Според експертни оценки продуктовата структура на централноевропейските страни ни изпреварва с 15–20 години, а на най-развитите страни членки на ЕС с 40–50 години.¹¹ За съжаление налице е и явно изоставане от доскорошния ни спътник в подготовката за присъединяване към ЕС – Румъния.

По-ясна представа за промените в адаптивността на структурата на българския износ към структурата на европейския внос дава индексът за допълняемост¹² (complementarity index), предложен от М. Михаели, изчислен по следната формула:

$$(3) \quad K = 100 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_{ij} - M_{jk}|}{2},$$

където X_{ij} представлява делът (в %) на износа на продукт (група продукти) ‘i’ в общия износ на страна ‘j’; M_{jk} представлява делът (в %) на вноса на продукт (група продукти) ‘j’ в общия внос на страна (група страни) ‘k’; Индексът K приема стойности от 0 до 100, като 0 би означавало, че продуктите изнасяни от страна ‘i’ не са

¹¹ Ангелов, И., и кол. (2005) Конкурентоспособността – най-голямото икономическо предизвикателство пред България в ЕС, Интеграция на България в ЕС – предизвикателства на конкурентоспособността, С., с. 41.

¹² Michaely, M., (1994), Trade Preferential Agreements in Latin America; An Ex-ante Assessment, Policy Research Working Paper 1583, World Bank, Washington D.C.

предмет на внос в страните 'k'. Колкото по-висока е стойността на K, толкова по-адаптирана е експортната структура на предлагането на анализираната страна към импортната структура на търсенето на страните партньори.

Промените в този индикатор за структурна допълняемост на външната търговия са показателни за конкурентоспособността на българската икономика на европейския пазар и способността ѝ да се приспособява към неговите изисквания и нужди.

Таблица 16

Индекс за допълняемост на предлагането на България, Румъния и Унгария към импортната структура на търсенето на ЕС-27 според 3-кодовата СМТК за избрани години

Страна	1999	2003	2007
България	38,96	42,35	48,19
Румъния	36,58	38,51	52,11
Унгария	59,15	58,94	64,76

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

През анализирания период подобряването на адаптивността на структурата на българския експорт към импортната структура на търсенето на европейския пазар е позитивна черта на развитието на външнотърговските отношения на България с ЕС-27. В сравнение с Унгария обаче, България далеч изостава. За съжаление и северната ни съседка Румъния, която в началото на периода е в по-неизгодно положение в това отношение, успява да подобри позициите си и да ни изпревари по този показател.

Друг подобен показател, използван за анализиране на експортната структура на дадена страна, е индексът за подобност на износа (similarity index)¹³. Той е предназначен за изследване на степента на сходство на експортните профили на две страни (групи страни) на пазара на трета страна (групи страни). Изчислява се по формулата:

$$(4) \quad S(ab,c) = 100 * \sum_k \min(X_k(ac), X_k(bc)),$$

където X_k представлява делът (в %) на продукт 'k' в износа на страна 'a', респективно 'b' на пазара на група страни 'c'.

По-високи стойности на индекса за подобност на износа на две страни показва, че те в по-голяма степен ще бъдат конкуренти на пазара на трети страни, а между тях самите ще бъде по-голяма възможността да развиват вътрешноотраслова търговия отколкото междуотраслова специализация. Ниската степен на сходство в експортната структура на една страна с тази на интеграционната общност, към която се присъединява, пък се обозначава като хетерогенна интеграция. В икономическата литература за нея отдавна е обоснована тезата, че поради структурното и технологичното несъответствие на взаимодействащите си стопанства се срещат трудности и не се постигат положителните резултати на хомогенната интеграция.

¹³ вж. Kaitila, V., (2001) Accession countries' comparative advantage in the internal market: A Trade and factor analysis, BOFIT discussion papers 2001/ 3, p. 13

Таблица 17

Индекс на сходство на структурата на експорта към ЕС-27 на България, Румъния, Унгария и ЕС-27 за избрани години

Страна/ година	България			Румъния			Унгария			ЕС-27		
	1999	2000	2007	1999	2000	2007	1999	2000	2007	1999	2003	2007
България	---	---	---	51,25	59,92	57,89	---	34,40	36,47	37,87	38,48	46,77
Румъния	51,25	59,92	57,89	---	---	---	40,33	39,74	46,73	36,31	38,39	50,24
Унгария	34,40	36,47	37,87	40,33	39,74	46,73	---	---	---	58,92	59,30	60,76
ЕС-27	38,48	42,01	46,77	36,31	38,39	50,24	58,92	59,30	60,76	---	---	---

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Данните от табл. 17 показват, че в процеса на европейска интеграция сходството на структурата на експорта на България с тази на европейските партньори постепенно нараства. Въпреки това то остава незадоволително ниско. Структурата на българския износ за ЕС-27 в много по-голяма степен наподобява тази на Румъния, отколкото на една от водещите страни от първата вълна на Петото разширение на Общността – Унгария, която постига значителен напредък при сближаването на структурата на износа си със средноевропейското равнище. Така на пазара на ЕС България и Румъния оперират в много по-голяма степен като конкуриращи се страни, отколкото двойката България – Унгария.

Както при предходните показатели, тук отново се наблюдава изоставане от северната ни съседка, която стартира от по-неизгодна позиция през 1999г., а през 2007г. вече ни изпреварва.

3.3 Факторна интензивност, технологична сложност и степен на преработка на българския износ за ЕС-27

Според традиционната икономическа теория участието в международното разделение на труда в съответствие с наличните сравнителни предимства води до увеличена ефективност при използването на ресурсите, повишено икономическо благосъстояние и ръст на националния доход. Характеристиките на експортната специализация не се считат за важни, основното е да се участва в международната търговия с тези стоки и услуги, които страната произвежда с относително по-ниски разходи. Съществуването на производствени системи, които се отклоняват от съвършената конкуренция (като олигополната и монополистичната конкуренция) и развитието на вътрешни и външни икономии от мащаба в производствения процес, обаче, биха могли да доведат до установяване на външнотърговски отношения между две или повече страни, които не допринасят за балансираното развитие, а провокират кумулативен процес, който може да се развие в изгода на една държава за сметка на друга. Редица съвременни изследвания¹⁴ демонстрират, че не само износът като такъв е важен, значение за икономическия ръст има и неговият състав. Установено е, че износът на високотехнологични продукти, които се характеризират с висока добавена стойност, най-висок ръст на производителността и най-динамично търсене на световните пазари, има относително най-голям потенциал и принос за постигането на икономически растеж и благосъстояние.

При взаимоотношенията между страни с различаващо се равнище на икономическо развитие либерализацията на търговията помежду им може да доведе до външнотърговски обмен, при който по-слабо развитата страна се специализира в износа на трудо- и материалointензивни производства, като внася от страните партньори продукти, изискващи модерни технологии, висококачествен физически и човешки капитал. Според някои автори¹⁵ точно такъв ще бъде резултатът от интег-

¹⁴ срв. Amable, B. (2000), International Specialisation and Growth; Structural Change and Economic Dynamics 11(4); Laursen, K. (2000), Trade Specialisation, Technology and Economic Growth - Theory and Evidence from Advanced Countries, Cheltenham, UK; Peneder, M. (2002), Industrial Structure and Aggregate Growth; WIFO Working Paper 182; OECD (1997), Technology and Industrial Performance, Paris.

¹⁵ Thurow, L. (2000). European Competitiveness in a global economy. In: P.F. Dijk and G. Faber (eds), *The external economic dimension of the European Union*. The Hague, Kluwer Law International.

рирането на СЦИЕ с ЕС – този процес ще позволи на капиталоемките, високотехнологични сектори да се концентрират в западноевропейските страни, разполагащи с подходяща иновационна инфраструктура, докато трудоинтензивните, нискотехнологични сектори ще се насочат към бившите социалистически страни. Тази група автори оспорва способността на относително високото образователно равнище в тези страни да породи сравнителни предимства в производства, изискващи висококвалифициран човешки капитал, поради недостатъчната осигуреност с допълващи фактори, особено свързаните с технологичната модернизация¹⁶. Други¹⁷ считат, че в крайна сметка СЦИЕ ще станат атрактивни дестинации за чуждите инвестиции във високотехнологични сектори, които ще имат по-голяма норма на възвращаемост поради добрата разполагаемост с висококвалифицирана и относително евтина работна сила в тези страни и това ще спомогне за прехода им към по-усъвършенствана международна специализация.

Главното заключение, до което достигат в тяхна разработка Траболд и Берке (1996)¹⁸, е, че в процеса на преход сравнителните предимства на СЦИЕ в производството на материално- и капиталопоглъщащи отрасли постепенно ще бъдат подкопани, тъй като са били изкуствено създадени през периода на планово стопанство поради значителното субсидиране и ниските лихвени проценти. Освен това сравнителните недостатъци в наукоинтензивните производства съществено ще намалее, тъй като базата от човешки капитал, с която разполагат тези страни, предлага огромен потенциал за бързо обучение. Все пак скоростта, с която догонването ще се случи, зависи и от наличието на допълваща технология. Що се отнася до устойчивостта на дългосрочното икономическо развитие на СЦИЕ, авторите отбелязват, че специализация в материално- и трудоинтензивни производства би довела единствено до ценова конкуренция с други икономики с ниско заплащане на труда с прости, нискокачествени стоки. Преимуществова специализация в наукоинтензивни технологично сложни производства пък ще способства разрастването на вътрешноотрасловата търговия със света и особено с ЕС. Това не само би намалило цената на приспособяване от гледна точка на структурната безработица, но ще бъде от по-голяма дългосрочна изгода.

Със започването на процеса на преход към пазарно стопанство и индустриално реструктуриране в началото на 90-те години на миналия век характерът на технологичното развитие и международната специализация до голяма степен зависи от способността на СЦИЕ да имитират и иновират. Преходът обаче създава трудности и в двете направления. В първите му етапи възможността на тези страни да имитират е ограничена от разпада на СИВ и формиралата се външнотърговска структура спрямо него, като по този

¹⁶ Collins, S. and D. Rodrik (1991), "Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy", Washington (D.C.): Institute for International Economics, 32.

¹⁷ Landesmann, M. (1997), "Emerging Patterns of European Industrial Specialization: Implications for Trade Structures, FDI and Migration Flows", in: *The Vienna Institute for Comparative Economic Studies*, Reprint Series, 168; Jansen, M., Landesmann, M. (1999). European competitiveness: quality rather than price. In J. Faterberg, P. Guerrieri, and B. Verspagen (eds), *The Economic Challenge for Europe: adapting to innovation based growth*. Elgar, Cheltenham.

¹⁸ Trabold, V.H., Berke, C. (1996). Die Veränderung der komparativen Vorteile Mittel- und Osteuropas im Transformationsprozess. In: *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Schwerpunktheft Systemtransformation; Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung Heft 1*, 65, Berlin.

начин те са принудени да изнасят продукти на тежката индустрия и селското стопанство, за които притежават силни сравнителни предимства спрямо западноевропейските страни. В допълнение към това, наследената централизирана институционална иновационна структура, в която иновацията се планира от държавата и се разпределя към предприятията, ограничава развитието на иновационни системи в частния сектор.

Емпиричните проучвания¹⁹ показват, че СЦИЕ първоначално имат външнотърговска структура в отношенията си с ЕС-12 с профил, типичен за развиващите се страни – със свръхпредставяне в експортната листа на трудоинтензивните производства и с дял под средния на капитало- и технологичноинтензивните производства. В процеса на пазарен преход съществени промени настъпват в експортната специализация на бившите социалистически страни в отношенията им с ЕС. Най-съществен е прогресът на Унгария, която намалява сравнителните недостатъци и дори постига предимства в търговията с ЕС в секторите с висока капитало- и наукопоглъщаемост. Този напредък е последван и от Чехия, Полша, Словения и Словакия, но не толкова изразително. За разлика от Румъния и България, които засилват зависимостта си от енергийно интензивните производства в търговията с ЕС, бившите социалистически страни от Централна Европа намаляват техния дял в експортната си листа. Съвсем различна е и картината по отношение на трудоинтензивните сектори за България и Румъния, от една страна, и СЦИЕ-5, от друга. До 1998 г. по-напредналите СЦИЕ демонстрират доста по-нисък дял на трудоинтензивните продукти в експортната листа за ЕС в сравнение с Гърция, Португалия и Турция; в това отношение те в по-голяма степен се доближават до Испания. Същата тенденция важи и за технологично интензивните отрасли – повечето СЦИЕ, отново с изключение на България и Румъния, успяват да намалят огромните си недостатъци спрямо средната за ЕС импортна структура, което ги изравнява с по-напредналите от южните европейски икономики. Особено впечатляващо е развитието на унгарската структура на външната търговия с ЕС. В края на 90-те години на миналия век структурата на експорта и развитието на проявените сравнителни предимства на Унгария са съпоставими с тези на Ирландия.

Резултатите от тези проучвания показват, че за СЦИЕ не е задължително да се специализират в традиционни нискотехнологични трудоинтензивни отрасли. Вместо това някои от тях демонстрират завиден потенциал за развитие на високо и средно технологични производства.

С настоящата точка ще се опитаме да установим каква е факторната интензивност на българския износ за ЕС и дали в процеса на евроинтеграция България успя да завоюва определени позиции в технологично интензивните сектори или все още притежава сравнителни недостатъци в тези производства, за сметка на традиционните нискотехнологични материално- и трудоинтензивни отрасли.

И тъй като технологията играе решаваща роля при формирането на модела на международна търговия, ще можем да направим изводи за технологичната конкурентоспособност и оттам качествената конкурентоспособност на страната посредством анализа

¹⁹ Havlik, P., (2000) 'Structural Change, Trade Specialization and Competitiveness of Manufacturing Industry in Central and Eastern Europe', in M. Landesmann (ed.), WIIW Structural Report. Structural Developments in Central and Eastern Europe, Vienna, p. 87–120; Landesmann, M. (2000) 'Structural Change in Transition Economies, 1989 to 1999', *Economic Survey of Europe*, No. 2/3, p. 95–117, Geneva.

на експортната специализация.²⁰ Всъщност проучванията за технологичното развитие на една страна много често се осъществяват чрез проучване на характера на структурата на нейния износ. Промените в експортната специализация отразяват разпределението на технологичните способности на секторите с най-висока външна ориентация. Така, вместо да разглеждаме входящите ресурси и изходящите резултати от научноизследователската дейност (напр. данни за разходи за НИРД, квалификация на работниците, брой на патентите или публикации в научни списания), можем да изведем заключения за технологичния напредък на една страна и нейната технологична конкурентоспособност, като директно измерим икономическото представяне на продуктите с различна факторна интензивност. Ако страната се конкурира успешно при сложните наукоинтензивни производства и се фокусира на пазари, за които от основно значение е качеството и използването на ноу-хау, а не нискоценните стратегии, можем да кажем, че тази страна притежава технологична конкурентоспособност и има потенциал за успешно изграждане на новата икономика, основана на знанието.

За да изследваме факторната интензивност и технологичната сложност на българския износ за ЕС, групираме данните за индекса на проявените сравнителни предимства на продуктите от нашата експортна листа в съответствие с класификация, използвана от Бауман и Мауро (2007) – модификация на класификацията, използвана от Йълмаз (2003) и Вереса (2006)²¹, която, от своя страна, е базирана на тази, изработена от Хуфбаер и Чилас (1974). Основното й предимство е възможността в най-общ план да се оцени процесът на специализация в дадена страна в съответствие с преобладаващата факторна наситеност на изнасяните продукти. Друго нейно предимство е това, че директно кореспондира със Стандартната външнотърговска класификация. За разлика от традиционния теоретичен подход, при който се приема наличието на два производствени фактора, тук анализираме четири – суровини (вкл. енергия), труд, физически капитал и научноизследователска дейност. Така първоначалните данни за износа, обособени в 67 раздела според двузначните кодове на СМТК, биват агрегирани в четири групи в зависимост от това делът на кой производствен фактор преобладава в разходите при производството на съответните продукти. Например разделът „месо и месни продукти” попада в категорията на предимно материалоинтензивните продукти, докато обувките се класифицират като предимно трудоинтензивни, тютюневите изделия изискват високо съотношение на капитала спрямо останалите фактори, а лекарствените вещества и продукти възплащават активна научноизследователска дейност.

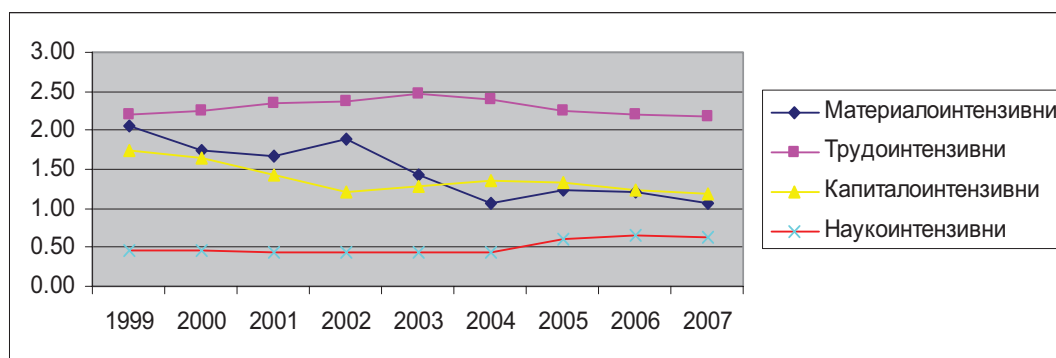
След категоризирането на разделите на СМТК осредняваме техните индекси RCA за всяка категория продукти и проследяваме резултатите за отделните години от периода. Данните от фиг. 5 потвърждават предварителните очаквания, свързани с относителната факторна снабденост на България, която определя преимуществе-

²⁰ Wolfmayr-Schnitzer, Y., Trade Performance of CEECS according to Technology Classes, in: *OECD Proceedings, The Competitiveness of Transition Economies*, Paris, 1998, p. 43.

²¹ Yilmaz, B., (2003) Turkey's Competitiveness in the European Union- a Comparison with Five Candidate Countries, Ezoneplus working paper No 12, Berlin; Weresa, M., (ed.) (2006) Poland competitiveness report, Warsaw; Hufbauer, G., Chilas, J., (1974) "Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequence". In: Herbert Hirsch (Ed.), *The International Division of Labour, Problems and Perspectives*, International Symposium, Tübingen, pp.3-38.

ната ѝ специализация в трудоинтензивни производства. Продуктите с относително най-висок дял на разходите за труд в общата себестойност, през целия разглеждан период, са сред най-конкурентоспособните български продукти, изнасяни за ЕС. Въпреки че след 2003 г., когато проявените им сравнителни предимства отбелязват своя пик, се наблюдава постепенно снижение на стойностите на RCA_i , те остават с най-стабилни позиции на европейския пазар.

Фиг. 5. Индекс на проявените сравнителни предимства (RCA_i) за търговията на България със страните от ЕС-27 според факторната интензивност на продуктите (1999–2007 г.)



Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Благодарение на доброто представяне на традиционни за България сектори като черни и цветни метали, тютюневи изделия и алкохолни напитки, капиталоемките производства също регистрират сравнителни предимства в търговията с ЕС, въпреки че те се колебаят през годините и постепенно спадат.

Промените във външната търговия на България с ЕС в процеса на евроинтеграция са насочени към поэтапно оттегляне от специализацията в материалоинтензивните продукти, чийто индекс на проявените сравнителни предимства бележи намаляващи стойности. В същото време вследствие на недоразвитостта на научноизследователския сектор (поради ограничените разходи за него – 0,5% от БВП за 2005 г. според Евростат), българските наукопоглъщащи производства имат неблагоприятна позиция на европейския пазар, изразяваща се в стойности на RCA_i постоянно пониски от 1. Все пак е необходимо да се отбележи, че макар и все още слабо изразена, през последните две-три години се наблюдава положителна тенденция на постепенно намаляване на сравнителните недостатъци в търговията на България с ЕС-27 с технологичноинтензивни продукти.

Подобни са и тенденциите в Румъния. Трудоинтензивните продукти са с най-голяма конкурентоспособност от румънския износ на европейския пазар и въпреки, че техният RCA_i отбелязва известен спад, остава относително най-висок. Процесът на оттегляне от специализацията в материалоинтензивни производства в северната ни съседка протича с по-бърз темп и още в средата на разглеждания период се наблюдават сравнителни недостатъци в търговията им с ЕС в тези сектори. За разлика от нашата страна, в Румъ-

ния капиталоемките производства не притежават сравнителни предимства на европейския пазар. Все пак в процеса на европейска интеграция, с притока на чужд капитал, се наблюдава тенденция на постепенно съкращаване на сравнителните недостатъци при капиталоемките румънски производства. Такава е и тенденцията при наукоемките производства – на скъсяване на дистанцията с европейските партньори – но изоставането тук е по-силно изразено.

Таблица 18

Индекс на проявените сравнителни предимства (RCA_i) за търговията на България, Унгария и Румъния с ЕС-27 според факторната интензивност на продуктите (1999–2007 г.)

Страни	Продукти	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
България	Материалоемките	2,06	1,74	1,68	1,88	1,43	1,07	1,24	1,20	1,07
	Трудоемките	2,20	2,24	2,34	2,37	2,47	2,39	2,25	2,19	2,17
	Капиталоемките	1,75	1,65	1,42	1,21	1,29	1,36	1,33	1,24	1,19
	Наукоемките	0,60	0,60	0,55	0,58	0,58	0,57	0,73	0,80	0,78
Унгария	Материалоемките	0,71	0,74	0,71	0,68	0,69	0,71	0,68	0,65	0,73
	Трудоемките	1,10	1,02	0,98	0,96	0,89	0,80	0,76	0,74	0,68
	Капиталоемките	0,66	0,60	0,44	0,42	0,41	0,42	0,44	0,48	0,50
	Наукоемките	1,03	1,04	1,06	1,11	1,21	1,27	1,10	1,18	1,23
Румъния	Материалоемките	1,30	1,12	1,00	0,83	0,91	0,89	0,78	0,93	0,80
	Трудоемките	2,91	2,93	3,08	3,12	3,12	2,96	2,91	2,77	2,50
	Капиталоемките	0,77	0,63	0,69	0,73	0,63	0,67	0,73	0,72	0,91
	Наукоемките	0,46	0,48	0,46	0,43	0,50	0,53	0,58	0,66	0,64

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

В сравнение с двете страни от „втората вълна“ на Петото разширение на ЕС, Унгария демонстрира специализация в наукопоглътящи отрасли в отношенията си с европейските си партньори. Тук структурните трансформации в икономиката протичат по-бързо и преходът от специализация в трудоемките към технологично интензивни производства е осъществен още в началото на разглеждания период. В процеса на европейска интеграция с нарастване на трудовите възнаграждения и загубата на ценовата конкурентоспособност, както и при засилващия се конкурентен натиск от по-евтини производители, унгарската икономика постъпателно се оттегля от трудоемките сектори като успешно пренасочва своите ресурси в наукоемките индустрии. Така сравнителните предимства на Унгария на европейския пазар са концентрирани предимно в технологично интензивните производства, което свидетелства за положителните трансформации, протекли в унгарското стопанство и постигнатата технологична конвергенция със западноевропейските страни. Успешното приспособяване на Унгария показва, че бившите социалистически страни не са обречени на ролята на

“задан двор” на Европа, но също, че и между тях самите дистанцията е значителна. За съжаление основният фактор на конкурентоспособност на България в международен план остава ниската цена на труда, а в условията на засилваща се международна конкуренция, той бързо ще изчерпи действието си.

Използваната класификация за факторната интензивност на продуктите има и съществени недостатъци. Тя в голяма степен е повлияна от субективизъм, тъй като е доста трудно да се направи прецизно класифициране на някои стоки поради факта, че за производството им може да се използват няколко фактора в еднаква пропорция. Освен това резултатите биха могли да бъдат подвеждащи понеже дадена страна би могла да се специализира в трудоинтензивен етап от производството на предимно наукоемка стока.

Ето защо за по-голяма обективност при определяне на технологичната конкурентоспособност на страните ще приведем и още един често използван за тази цел индикатор – дял на високотехнологичните продукти в износа (в случая в износа за ЕС).

Делът на високотехнологичните стоки в износа на всяка страна е показател както за технико-икономическото равнище на производството като основен фактор за конкурентоспособността, така и за нивото на самата конкурентоспособност. Няма страна по света със значителен дял на високотехнологичните стоки в износа, чиято конкурентоспособност да е ниска. И обратното.²²

За определянето на високотехнологичните продукти използваме класификация на ОИСР, възприета и от Евростат.²³ Тя е базирана на научноизследователската интензивност на продукта, дефинирана като отношението на разходите за НИРД спрямо добавената стойност, като тук степента на дезагрегираност на използваните търговски данни е по-висока спрямо първата класификация.

Резултатите, представени в табл. 19, потвърждават изводите, направени на база на класификацията за факторната интензивност на българския износ за ЕС.

Таблица 19

Дял на високотехнологичните продукти в износа за ЕС-27 (1999–2007 г., %)

страна	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Средно за периода
България	1,86	1,56	1,46	2,31	2,47	2,15	3,11	4,03	3,27	2,47
Румъния	3,07	5,71	5,71	3,33	2,89	3,14	3,39	4,19	2,82	3,81
Унгария	17,44	21,49	20,67	21,30	21,81	20,63	17,22	16,97	14,10	19,07
ЕС-27	15,10	16,58	16,23	15,06	13,53	13,14	12,62	13,08	8,27	13,73

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

²² Ангелов, И., (2008) Догонващият икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика (Макроикономически поглед), <http://www.iki.bas.bg/english/CVita/angelov/No094.htm>

²³ see Eurostat, (2005) What is High-Tech Trade? Definition Based on the SITC Nomenclature, European Commission.

Делът на високотехнологичните продукти в българския износ е изключително нисък. През целия разглеждан период той е по-нисък от румънския и едва през 2007 г. изпреварваме северната ни съседка по този показател. В сравнение с Унгария разликата е драстична.²⁴ С дял от 2,47 % (средно за периода 1999–2007 г.) на високотехнологичните продукти в износа българската икономика е в значителна степен по-слабо специализирана в производството на технологично сложни стоки, отколкото сравнима с нея малка отворена икономика, каквато е унгарската. Българската външна търговия с ЕС се намира в широка „технологична дупка”: делът на нашия високотехнологичен износ е над 5,5 пъти по-нисък от кореспондиращия на него среден дял за страните членки на разширения Евросъюз.

Все пак трябва да се отбележи, че въпреки колебливата тенденция, в динамичен план се забелязва постепенно покачване на дела на високотехнологичните продукти в българската експортна листа за ЕС, т.е. налице е процес на преструктуриране на икономиката, който за съжаление е с много бавни и нестабилни темпове. На този фон са логични опасенията от възможността България и Румъния да попаднат в т.нар. „капан на нискотехнологичните подсектори”.²⁵

Класификацията на ООН „широки икономически категории” (Broad Economic Categories) дава възможност да класифицираме продуктите в българския износ според тяхната крайна употреба и степен на преработка. Големината на относителния дял на стоките с висока степен на преработка, а оттам и с висока добавена стойност е основен критерий за ефективността на експортната структура на една страна. Колкото износът ѝ е с по-висока добавена стойност, за толкова по-развита се счита тя, толкова по-високи са благосъстоянието и доходите.

Данните от табл. 20 показват, че в българския износ за ЕС делът на непреработените стоки е със значително по-нисък дял от този на преработените стоки. Сред преработените стоки с най-висок и нарастващ дял са междинните стоки. Това е свидетелство, че страната все по-широко бива интегрирана в локационните политики на западните фирми и в сегментацията на производствения процес на европейско ниво. В същото време това в голяма степен е вследствие и на недостатъчната конкурентоспособност при инвестиционните стоки. Последните в най-голяма степен възплащават висока степен на преработка и добавена стойност и са показателни за зрелостта на една икономика. Техният нарастващ дял през последните години дава основание на В. Димитров (2008) да заключи, че структурата на българския износ „се подобрява и то много бързо”.²⁶ Подобряване наистина има и то се изразява както в нарастване на относителния дял на инвестиционните стоки, така и в намаляването на дела на потребителските стоки, които в по-голямата си част в българския износ се характеризират с ниска технологична сложност, първична обработка и наситеност с прост нископлатен труд.²⁷

²⁴ Според проф. Ангелов по този показател изоставаме от унгарците с 20–25 години. вж Ангелов, И., Нужни са промени в икономическата политика, сп. „Понеделник”, бр. 5/6, 2007 г.

²⁵ Иновации БГ (2005) Иновационен потенциал на българската икономика, С., с. 19

²⁶ Димитров, В., (2008) Колко лош е износът на България?, Преглед на стопанската политика, No.370/ март 2008, Институт за пазарна икономика, с. 3

²⁷ срв. Ангелов, И., (2008) Догонващият икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика (Макроикономически поглед), <http://www.iki.bas.bg/english/CVita/angelov/No094.htm>

Таблица 20

Структура на износа на България, Румъния и Унгария за ЕС-27 по групи стоки според начина на използване (1999–2007 г., %)

Страни	Продукти	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
България	Първични (междинни или потребителски)	7,93	6,32	6,02	9,09	6,75	6,27	6,94	7,96	7,46
	Междинни (преработени)	46,52	51,59	46,60	41,61	41,06	44,91	46,59	50,46	53,04
	Капиталови (преработени)	5,15	4,74	5,01	5,85	5,97	5,29	7,89	8,47	7,23
	Потребителски (преработени)	38,74	35,42	40,24	41,88	43,79	40,19	38,57	33,10	31,80
Румъния	Първични (междинни или потребителски)	5,78	4,87	3,50	2,91	3,17	3,28	3,10	3,84	3,57
	Междинни (преработени)	33,29	35,73	34,40	36,01	36,59	41,38	45,00	49,03	51,76
	Капиталови (преработени)	7,09	8,08	8,51	7,02	7,14	8,02	7,98	8,38	9,53
	Потребителски (преработени)	53,82	51,27	53,57	53,78	52,81	47,23	43,91	38,72	34,04
Унгария	Първични (междинни или потребителски)	3,76	3,40	3,70	3,40	3,35	3,56	4,79	4,11	4,83
	Междинни (преработени)	54,13	53,33	51,56	49,11	50,92	48,67	49,10	51,86	48,23
	Капиталови (преработени)	15,00	17,59	18,79	22,05	23,61	22,39	18,50	18,42	18,98
	Потребителски (преработени)	26,70	24,36	23,94	24,26	21,11	19,81	20,06	21,74	22,41

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Доколко обаче този процес е бърз можем да съдим, ако направим сравнение с други страни със сходно социално-икономическо развитие. Румъния успява значително по-бързо от нас да извърши реструктуриране на икономиката си, намаляйки дела на първичните и потребителските стоки в своя износ за ЕС. В същото време делът на капиталовите стоки в румънския износ нараства, достигайки през 2007 г. 9,5% от общия износ за ЕС, докато въпреки своето нарастване съответният дял в българския износ е едва 7,2%. Формиралата се икономическа дистанция в хода на европейската интеграция между България и Унгария е значителна. Делът на инвестиционните стоки в унгарския износ през 2007 г. е с над 2,5 пъти по-голям от този в българския износ. Следователно темповете на структурна трансформация и икономическо развитие на България са недостатъчни не само за догонване на западноевропейските партньори, налице е съществено изоставане и от новите страни членки на ЕС.

3.4 Вътрешноотрасловата специализация в отношенията между България и ЕС-27

Икономическата интеграция – чрез търговската либерализация и отварянето на пазарите, създава условия за по-интензивно международно разделение на труда, което приема формата на междуотраслова и вътрешноотраслова специализация на страните. Междуотрасловата специализация се развива, когато една държава заема производството и износа на определен набор от продукти от номенклатурата на даден отрасъл, срещу които внася продукти на друг отрасъл от страните партньори. Тя се основава на сравнителните разходни предимства и осигуреността на страните с ресурси и често води до болезнена цена за приспособяване, тъй като асиметриите между страните може да нараснат и отрасловите сътресения могат да имат различни макроикономически последици за тях.

От друга страна, вътрешноотрасловата търговия предполага участващите страни да се специализират в отделни продукти и техни разновидности от един и същи отрасъл и да търгуват с тях. Тя е по-висша форма на търговия и се основава на реализиране икономии от мащаба, иновативност и въвеждане на нови продукти, търсене на качествени и диференцирани стоки, монополистична конкуренция и интернационализиране на производството. Така, високо ниво на вътрешноотрасловата специализация между страните предполага, че моделът на тяхната търговия се определя повече от фактори на търсенето и технологиите, отколкото на природните дадености и първичните фактори на производство.

Най-широко приложение при измерването на вътрешноотрасловата търговия намира индексът, въведен през 1975 г. от Грубел и Лойд, изчисляващ частта на балансираната търговия (припокриването на стойностите на износа и вноса) от общата търговия в даден отрасъл.²⁸ Водени от предположението, че компаниите, по-тясно свързани с партньори от ЕС (индиректна илюстрация за интензивността на това явление е величината на вътрешноотрасловата специализация), са по-добре подготвени за интеграцията и отворената пазарна конкуренция, някои автори използват този индекс и като индикатор за относителния интеграционен потенциал на дадена страна.²⁹ Колкото по-нисък е индексът на вътрешноотрасловата търговия, толкова по-големи проблеми биха могли да бъдат очаквани при нарастването на пазарната конкуренция в процеса на икономическата интеграция и глобализация. Повишаването на специализацията, включваща размяната на подобни продукти, техни части и детайли следователно е по-подходящият начин за интегрирането на икономиките на различни страни отколкото чрез разделение на труда, основано на различията в алтернативните разходи и водещо до предислоцирането на цели отрасли.

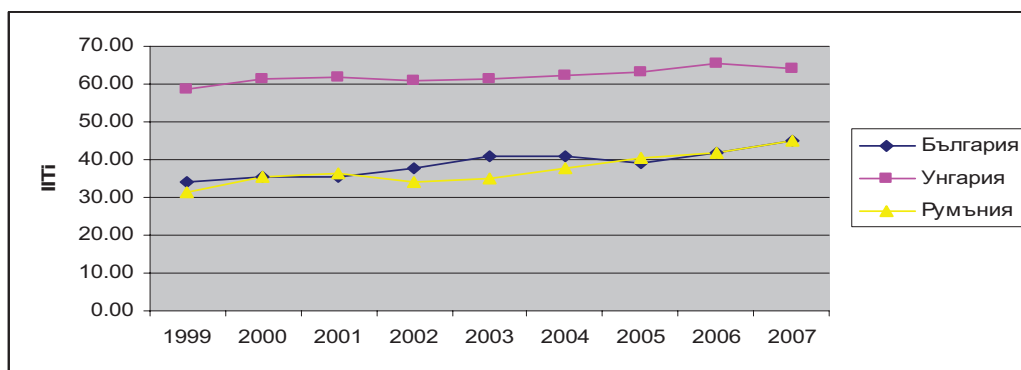
Делът на вътрешноотрасловата специализация обикновено е по-голям при отношенията на индустриално развитите страни и по-малък в търговията между страни с различни нива на икономическо развитие. С напредването на процеса на европейската интеграция и скъсяването на различията в икономическите структури и

²⁸ $ITI = (xi + mi - |xi - mi|) / (xi + mi)$; ITI варира от 0 до 1, като стойностите по-близки до 1 показват по-висока интензивност на вътрешноотрасловата търговия.

²⁹ Kumar, A., Integration potential and Grubel-Lloyd index, Warsaw, 1999.

доходите на глава от населението може да се очаква и нарастване на дела на вътрешноотрасловата в общата търговия между СЦИЕ и ЕС. Обратното, увеличеният дял на вътрешноотрасловата специализация на дадена бивша социалистическа страна с ЕС би следвало да се интерпретира като съкращаване на технологичния и структурен разрыв, съществуващ в началото на интеграционния процес.

Фиг. 6 Средна претеглена стойност на индекса на Грубел-Лойд по трицифрени кодове на СМТК за търговията на България, Унгария и Румъния с ЕС-27 (1999–2007 г., %)



Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Средната претеглена стойност на индекса на Грубел-Лойд по трицифрените кодове на СМТК за търговския обмен на България с разширения ЕС показва нарастваща интензивност за периода 1999-2007, което означава, че в съответствие със съвременните тенденции вътрешноотрасловата прогресивно заема мястото на междуотрасловата специализация във външната търговия на България с ЕС. Въпреки положителния тренд обаче, в стокообмена на България с ЕС все още преобладава междуотрасловата специализация. За разлика от нашата страна Унгария осъществява прехода към по-съвременен модел на международна търговия, като още през 2000 г. делът на вътрешноотрасловата специализация надвишава 60%. Доскорошната ни спътница в предприежинителния период Румъния демонстрира през последните 6 години стабилно нарастващ дял на вътрешноотрасловата международна търговия с ЕС и в края на периода успява да постигне по-високо ниво спрямо България.

Данните от табл. 21 показват, че разделите „Машини, оборудване и транспортни средства” и „Химикали”, които в най-голяма степен съдържат производства с висока технологична сложност, проявяват най-ниска интензивност на вътрешноотрасловата специализация във външната търговия на България с ЕС. Това се дължи на все още големите различия в равнището на икономическо развитие и технологичния напредък на нашата страна и мнозинството от страните членки на ЕС, както и на относително слабата интензивност и дълбочина на международните кооперационни и технологични връзки между българските и европейските икономически субекти.

Таблица 21

Средна претеглена стойност на индекса на Грубел-Лойд по еднокодowi раздели на СМТК за търговията на България с ЕС-27 (1999, 2003 и 2007 г., %)

Еднокодowi раздели на СМТК	1999	2003	2007
0 Храни и живи животни	43,19	51,70	61,16
1 Напитки и тютюн	22,10	33,29	56,33
2 Сурови материали, без горива	31,96	34,68	60,45
3 Минерални горива и масла	58,56	94,24	69,25
4 Масла, мазнини и восъци	8,92	17,23	57,11
5 Химикали	28,26	26,88	30,47
6 Готови изделия, класиф. по вида на материала	30,94	37,10	42,28
7 Машины, оборудване и транспортни средства	28,67	37,95	37,38
8 Други готови изделия	42,41	42,11	54,55

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Разглеждайки стойностите на индекса на Грубел-Лойд, ако се върнем към фиг. 3, ще забележим друга неблагоприятна тенденция. Тя се изразява в това, че нарастващият дял на вътрешноотрасловата специализация в разделите „Храни и живи животни” и „Напитки и тютюн” е в резултат на засиления конкурентен натиск на европейския пазар, водещ до относително по-висок ръст на вноса за сметка на износа, а не едновременно еднакво нарастване и на двата търговски потока.

На следващо място, при оценка на вътрешноотрасловата специализация на България в отношенията с ЕС, е важно да направим разграничение между дела на хоризонтална и вертикална вътрешноотраслова търговия. Двете разновидности на вътрешноотрасловата международна търговия имат различни детерминанти и следователно различни потенциални ефекти за страните. Хоризонталната вътрешноотраслова търговия представлява двупосочна размяна на подобни продукти, диференцирани по някакъв признак, различен от качеството, и е движена от несъвършената конкуренция и икономииите от мащаба. Докато при вертикалната специализация се разменят сходни стоки, диференцирани според качеството, и водещ фактор тук са различията във факторната осигуреност на страните.

За да определим каква част от вътрешноотрасловата търговия на България с ЕС има хоризонтален и вертикален характер, ще използваме методологията, предложена от Greenaway - Hine - Milner (1994)³⁰, която използва отношението между стойността на единица износ и стойността на единица внос (export unit value-(ExUV) и import unit value- (ImUV), измерени в евро за кг) като разграничаващ показател и средство за измерване на различията в качеството на търгуваните стоки. Хоризонталната вътрешноотраслова търговия е дефинирана като едновременния износ и

³⁰ Greenaway, D., Hine, R. C., Milner, Ch. (1994), “Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, (130), pp. 77–100

внос на даден продукт от трикодовата СМТК, при което относителната единична стойност варира в определен диапазон. В съответствие с разработките на Greenaway – Hine – Milner и Abd-el Rahman (1991)³¹ диапазонът на отношението $ExUV/ImUV$ е определен на $\pm 15\%$ или от 0,85 до 1,15 за идентифициране на хоризонталната вътрешноотраслова търговия. Когато отношението на единичната стойност на износа и вноса не попада в този интервал, вътрешноотрасловата търговия се класифицира като вертикална.

Индексът на Грубел-Лойд за всяка група продукти според 3-кодовата СМТК е:

$$(5) \quad GLi = VGLi + HGLi,$$

където $VGLi$ е вертикална, а $HGLi$ – хоризонтална вътрешноотраслова търговия.

$HGLi$ се отнася до тези продукти, които удовлетворяват условието $0,85 \leq ExUVi/ImUVi \leq 1,15$, а $VGLi$ съществува, когато $ExUVi/ImUVi < 0,85$ и $ExUVi/ImUVi > 1,15$. Вземайки предвид, че вътрешноотрасловата търговия се характеризира като вертикална, когато стойността на единица износ е относително по-висока от стойността на единица внос (т.е. износет е с по-високо качество от вноса), както и когато е относително по-ниска (т.е. вносет е с по-високо качество от износа), допълнително разграничаваме вертикалната вътрешноотраслова специализация на високо- и нискокачествена. За да получим величината на вътрешноотрасловата специализация за цялата търговия на България с ЕС, изчисляваме общия индекс на Грубел-Лойд като средно претеглена стойност на отделните индекси на ниво трикодова СМТК.

Данните от табл. 22 показват, че преобладаващ дял във вътрешноотрасловата търговия на България с ЕС има тази с вертикален характер, което не позволява на българските фирми да се възползват пълноценно от възможността за влияние върху цените и икономите от мащаба, които се реализират при хоризонталната вътрешноотраслова специализация. Въпреки това трябва да се отбележи, че се наблюдава впечатляващо нарастване на хоризонталната вътрешноотраслова търговия, която през 1999 г. има дял от по-малко от 2%, а през 2007 г. достига вече почти 12%. В сравнение с другите две страни обаче отново е налице изоставане.

Преобладаващият дял на вертикалната вътрешноотраслова търговия издига от голямо значение това на кой пазарен сегмент ще се позиционират страните членки на ЕС, тъй като това има важни последици за разпределението на доходите от участието в т.нар. от Freudenberg (1999)³² “качествено разделение на труда” във вътребобщностните отношения. Специализацията във висококачествени продукти (класифицирани като такива според цената) може да се отдаде на по-интензивна научноизследователска дейност, по-високо квалифициран труд, специфичната организация на вътрешнофирмените дейности или по-високите разходи за маркетинг на

³¹ Abd-El Rahman, K. (1991), “Firms’ competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade competition”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, (127), pp. 83–97.

³² Freudenberg M., Lemoine F., (1999) Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe, *CEPII, Document de travail n° 99–05*, p. 66.

продукта. Следователно, това в какъв кръг продукти се специализира дадена страна не е безразлично към процеса на икономическия напредък.

Таблица 22

Дял на хоризонталната и вертикалната вътрешноотраслова специализация във външната търговия на България, Румъния и Унгария с ЕС-27 (1999, 2003 и 2007 г., %)

Тип специализация	България			Румъния			Унгария		
	1999	2003	2007	1999	2003	2007	1999	2003	2007
Вътрешноотраслова	34,10	40,91	44,99	31,27	34,84	45,11	58,57	61,44	63,96
Хоризонтална + Вертикална	34,09	40,64	44,93	31,16	34,68	44,98	58,11	61,42	63,23
Хоризонтална	1,91	5,93	11,70	2,93	2,85	12,18	11,12	23,46	17,66
Вертикална	32,18	34,71	33,23	28,23	31,83	32,81	46,99	37,96	45,57
Висококачествена	9,08	9,36	13,62	12,10	14,21	15,44	21,52	22,90	31,25
Нискокачествена	23,10	25,61	19,61	16,13	17,62	17,37	25,47	15,06	14,32

Източник: по изчисления на автора според данни на Eurostat, Comext database

Заб. Представен е дялът на общата вътрешноотраслова търговия, както и сумата на хоризонталната и вертикалната вътрешноотраслова търговия. Всъщност те трябва да са равни, но поради това, че за да разграничим вертикалната от хоризонталната вътрешноотраслова търговия, използваме данни за стойността на единица внос и износ, които не са достъпни за всеки отделен 3-значен цифров код на СМТК, се получават леки разминавания.

Въпреки че се наблюдава значително подобряване на положението спрямо 1999 г., българската вертикална вътрешноотраслова търговия продължава да бъде доминирана от нискокачествен износ. На другия полюс е Унгария, чиято висококачествена вертикална вътрешноотраслова специализация е два пъти по-висока от нискокачествената такава. Румъния също демонстрира по-благоприятна специализация в сравнение с нашата, макар и разликата да не е толкова силно изразена, както с Унгария.

Високият дял на нискокачествената вътрешноотраслова специализация означава, че голяма част от българските фирми залагат преимуществено на ценовата конкуренция като стратегия за реализация на своите продукти на европейския пазар, което прави бъдещото им функциониране доста несигурно предвид засилващата се глобална конкуренция на страни с по-ниски разходи за труд. Така немалка част от нашия износ за ЕС е предназначена за потребители с ниски доходи. Този сегмент не е особено голям, неговата покупателна способност също е ограничена. Поради това едва ли може да се разчита на значително нарастване на износа на такива стоки във физическо и стойностно изражение.

Водещият дял на нискокачествените продукти в българската вътрешноотраслова търговия показва, че България продължава до голяма степен да развива „остатъчна”

специализация в отношенията си с ЕС с всички негативни за процеса на икономическо догонване последици. Все пак, погледнато в динамика, е налице значително подобряване на положението спрямо началото на периода. Този положителен факт е относително затъмнен от прогреса на бившата ни съпътница в предприсъединителния период и наша северна съседка Румъния.

ИЗВОДИ:

- В хода на изследването се утвърждава заключението за формиране на относително неблагоприятна, нискокачествена и неперспективна международна специализация на България в отношенията ѝ с ЕС. През изследвания период (1999–2007 г.) нашата страна обективно се позиционира като периферна икономика, съществено отличаваща се в структурно и технологично отношение не само от „старите” страни членки на ЕС, но и спрямо централноевропейските държави;
- Структурата на българския износ за ЕС е относително слабо диверсифицирана, като водещи са разделите „Готови изделия, класифицирани по вида на материала” и „Други готови изделия”. Продуктите с най-висока конкурентоспособност в българския експорт са продуктите на цветната и черната металургия и металообработването, облеклото, обувките, текстилните материали – все стандартизирани стоки с ниска технологична сложност, невисока степен на преработка и съответно малка добавена българска стойност. Относително високата концентрация в подобни производства прави експортната специализация на България неперспективна в стратегически план. Пазарното търсене на някои от основните експортни продукти на България (напр. черни и цветни метали) следва динамиката на бизнес цикъла, което неизбежно води до значителни колебания в размера на продажбите и реализираните цени и експортни постъпления. Продуктите, в които се е специализирала България, се изнасят от голям брой предимно развиващи се страни, което все повече ще насища европейския пазар и ще ожесточава конкуренцията, която при нискотехнологичните продукти се базира най-вече на цената. В условията на либерализация на световната търговия все по-трудно ще става за българските производители да удържат на глобалния натиск от чуждите производители, разполагащи с по-евтини трудови ресурси и суровини.
- Промените във факторния състав на изнасяните продукти са показателни за степента на реструктуриране и технологичен напредък на една икономика. През последните няколко години в българската външна търговия с ЕС се наблюдава позитивен процес на постепенно оттегляне от специализацията в материалопоглъщащи продукти, чийто индекс на RCA бележи намаляващи стойности. През целия разглеждан период обаче с най-висока конкурентоспособност на европейския пазар остават трудоинтензивните български стоки. Продължаващото сравнително по-успешно реализиране на европейския пазар на трудо-, капитало- и материалointензивните спрямо наукопоглъщащите продукти свидетелства за съществено технологично изоставане на българската икономика. Крехката технологична конкурентоспособност на страната се потвърждава и от ниския дял на капиталовите стоки и незначителното присъствие на високотехнологичните продукти в българската експортна листа за ЕС-27.

- Експортната специализация на България при участието ѝ в европейското разделение на труда се обуславя от сравнителни предимства от нисък ранг, базирани преди всичко на добрата осигуреност на страната с първични производствени фактори – сравнително добре обучена и ниско платена в международен план работна сила, някои природни богатства (медни и оловно-цинкови руди, дървен материал), относително евтината електроенергия у нас; натрупаните традиции и производствен опит в редица промишлени отрасли (шивашка и обувна промишленост, черна и цветна металургия и т.н.). Авангардните, усъвършенстваните фактори, които обуславят конкурентните предимства на технологично развитите икономики в съвременните условия, засега се проявяват слабо у нас. Следователно международната конкурентоспособност на страната може да бъде дефинирана като ресурсно обусловена. Това ще направи невъзможно за страната да се интегрира пълноценно в разширения Европейски съюз и да бъде равностоеен партньор на европейските страни, които съгласно обновената Лисабонска стратегия се стремят да изградят конкурентна и динамична икономика, базирана на знанието, която да е сред най-добрите в света.
- В отношенията на България с европейските ѝ партньори преобладава междутрасловата специализация, което е отражение на все още голямата икономическа дистанция помежду им. Във вътрешноотрасловата търговия доминира делът на вертикалната специализация поради слабия потенциал на българските фирми да се конкурират на пазара на хоризонтално диференцирани продукти, което изисква инвестиции в НИРД, висококвалифициран персонал и мениджмънт, значителни разходи за маркетингови инициативи. Вместо това българските производители предпочитат да се конкурират на база на цените, позиционирайки своята продукция на най-ниските пазарни сегменти, съставени от най-неплатежоспособните и невзискателни потребители. Специализацията в нискокачествени продукти носи своите негативни последствия за процеса на икономическо догонване.
- Въпреки негативната картина, описана до момента, ако разгледаме процесите, протичащи в българската търговия с ЕС в динамичен план, няма как да подминем осъществявания се напредък. На практика почти всички разгледани индикатори за експортната структура, сравнителните предимства, факторната интензивност, технологичната конкурентоспособност, степента на преработка и добавената стойност, интензивността на вътрешноотрасловата специализация, отбелязват тенденция на значително подобряване. Доколко обаче осъщественият напредък наистина е значим, можем да преценим, ако го сравним с този на други страни със сходно развитие. Драстичното ни изоставане от Унгария не е изненада, то не е от „вчера” и ще минат доста години докато бъде преодоляно. По-силно притеснение буди фактът, че доскорошната ни спътница в подготвителния период за членство в ЕС – Румъния, която изоставаше в редица аспекти, успява в последните години в много отношения да ни изпревари.
- Необходимостта от догонващо икономическо развитие, което да приближи България до степента на развитие на европейските ѝ партньори, изисква устойчив растеж с над средните за ЕС нива. Това би могло да се постигне само чрез по-пълна промяна в стоковия състав на износа към увеличен дял на продуктите със средна и

висока технологична сложност и по-висока степен на преработка. Въпреки че са налице сериозни индикации, че този процес вече е стартирал, относително голямото изоставане не само от напредналите западноевропейски, а и от източноевропейските бивши социалистически страни, демонстрира нуждата от неговото катализиране. Значително ускоряване на протичащите структурни промени и трансформация е възможно само при предприемането на целенасочени действия от страна както на бизнеса, така и на държавата. Нужни са както подходящи промени на фирмено равнище, които да доведат до повишаване на производителността и конкурентоспособността на фирмите, така и упражняването на активна структурна политика от страна на правителството, която да постави основите на постепенното подобряване на мястото на страната във вътреобщностното разделение на труда. За тази цел е необходимо, съвместно с научните и бизнес средите, държавата да изработи и активно да преследва изпълнението на целенасочена, широкомащабна и реалистична национална стратегия за обществено-икономическо развитие, която трябва да решава специфичните проблеми на българската икономика.

ЕКСПОРТНА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ НА БЪЛГАРИЯ В ОТНОШЕНИЯТА С ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (1999–2007 г.)

Резюме:

Студията прави опит да анализира и оцени формиралата се експортна специализация и мястото на България във вътреобщностното разделение на труда в рамките на Европейския съюз. При високото равнище на отвореност на нашата икономика спрямо Общността качеството и динамиката на експортната специализация на страната в отношенията с ЕС предопределят във висока степен промените в структурата на националната икономика, темповете на икономическия растеж и благосъстоянието на българските граждани.

Въпреки че почти всички разгледани индикатори за експортната структура, сравнителните предимства, факторната интензивност, технологичната конкурентоспособност, степента на преработка и добавената стойност на износа, интензивността на вътрешноотрасловата специализация, отбелязват тенденция на значително подобряване през последните години, в сравнителен план се налага заключението за формиране на относително неблагоприятна, нискокачествена и неперспективна международна специализация на България в отношенията ѝ с ЕС. През изследвания период (1999–2007 г.) нашата страна обективно се позиционира като периферна икономика, съществено отличаваща се в структурно и технологично отношение не само от „старите“ страни-членки на ЕС, но и спрямо новоприетите държави.

Това обосновава необходимостта от осъществяване на целенасочена, широкомащабна и реалистична национална стратегия за повишаване на конкурентоспособността на българската икономика и подобряване на мястото ѝ във вътреобщностното разделение на труда.

EXPORT SPECIALISATION OF BULGARIA IN THE RELATIONS WITH THE EUROPEAN UNION (1999-2007)**Abstract:**

The paper is an attempt to analyze and assess the export specialisation of Bulgaria and its place in the intra-community division of labour in the European Union. Given the high openness of the Bulgarian economy towards the EU, the quality and dynamics of its export specialisation vis-à-vis the EU predetermine to a great extent the national economy structural changes, its growth rates and the well-being of the population.

Though most of the analyzed indicators for export structure, comparative advantages, factor intensity, technological competitiveness, degree of processing and value added of exports, intensity of intra-industry specialisation show a favourable trend of improvement in recent years, in comparative perspective it is concluded that Bulgaria has developed a relatively unfavourable, low-grade and not perspective international specialisation in the relations with the EU. During the analyzed period (1999-2007) Bulgaria has objectively taken up a position of a peripheral economy, substantially differing in structural and technological aspect not only from the old member states but also from the newly acceded ones.

This calls for implementation of a purposeful, large-scale, realistic national strategy for promoting the Bulgarian economy competitiveness and improvement of its place in the intra-community division of labour.