ISSN 0013-2993

Година / Year
LVIII
Книжка / Book
4 • 2013

Икономическа мисъл Economic Thought

Българска академия на науките
Институт за икономически изследвания

Bulgarian Academy of Sciences
Economic Research Institute

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Татяна Хубенова-Делисивкова	Клъстърите в регионалното устойчиво развитие: подходи и политики за прилагането им……	3
Tatiana Houbenova-Delisivkova	Clusters in the regional sustainable development: approaches and policies for their implementation……	31
Васил Петков	Икономическите сътресения след 2008 г. и отражението им върху географската структура на външната търговия на България.....	58
Vassil Petkov	The economic shocks after 2008 and their impact on the geographic structure of Bulgaria's foreign trade……..	77
Веселина Григорова	Тенденции за развитие на българската енергетика до 2030 г.....	94
Vesselina Grigorova	Trends in the development of the energy sector in Bulgaria until 2030	
Даниела Фесчиян	Европейска система от хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор.....	106
Daniela Feschian	European system of harmonized accounting standards for the public sector	
	ПРЕГЛЕДИ / REVIEWS	
Едуард Маринов	Стокова структура на външната търговия на регионалните интеграционни общности в Африка.....	117
Eduard Marinov	International trade commodity structure of African regional integration communities.....	135
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Матю Матев	Актуално изследване върху знанието като икономически ресурс.....	152
Mathew Matev	Most recent study on knowledge as an economic resource	

E D I T O R I A L B O A R D

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr. Ec. Scs. – Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr.Ec.Scs.** – Deputy Editor-in-chief (University of National and World Economy), **Prof. VALENTIN GOEV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. VESSELIN MINTCHEV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. GARABED MINASSIAN, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Assoc. Prof. DARINA RUSCHEVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ZOYA MLADENOVA, PhD** (University of Economics - Varna), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. YORDAN HRISTOSKOV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. JOSIF ILIEV, Dr. Ec. Scs.** (University of National and World Economy), **Prof. KAMEN KAMENOV, Dr. Ec. Scs.** (Academy of Economics "D. A. Tzenov" - Svishtov), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv)

E D I T O R I A L C O U N C I L

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISSOV, PhD** (University of National and World Economy), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Corr. Member Prof. LUCIAN-LIVIU ALBU, PhD** (Institute for Economic Forecasting- Bucharest), **Prof. LIUBEN KIREV, PhD** (Academy of Economics "D. A. Tzenov" - Svishtov), **Prof. MARIANA MIHAILOVA, PhD** (European College of Economics and Management - Plovdiv), **Prof. PLAMEN ILIEV, PhD** (University of Economics – Varna), **Assoc. Prof. TODOR POPOV** (Sofia University "St. Kl. Ohridski"), **Prof. CHAVDAR NIKOLOV, PhD** (South-West University "Neofit Rilski"), **Prof. Yury Yakutin, Dr. Ec. Scs.** (Gosudarstvennyiy Universitet Upravleniya - Moskow)

Editor-in-charge **HRISTO ANGELOV**, Editor **NOEMZAR MARINOVA**

Address of the editorial office: Sofia 1040, 3, Aksakov Street

Tel. 810-40-37; Fax 988-21-08

http://www.iki.bas.bg; E-mail: econth@iki.bas.bg; ineco@iki.bas.bg

© ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE AT BAS
2013
c/o Jusautor, Sofia

All rights reserved! No part of this issue may be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means without prior written permission.

The journal is published with the support of the University of National and World Economy

UNWE Printing House

Проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова*

КЛЪСТЪРИТЕ В РЕГИОНАЛНОТО УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ: ПОДХОДИ И ПОЛИТИКИ ЗА ПРИЛАГАНЕТО ИМ

Анализирано е влиянието на клъстърите върху устойчивото регионално развитие за оценка на алтернативни подходи и политики за повишаване на конкурентоспособността на регионите и подобряване на социално-икономическите условия в България, стандарта на живот и социалното сближаване. Обсъдена е рамка на обществената политиката в подкрепа на регионална специализация и клъстъри. Прилаганата методика се основава на SWOT анализ на клъстър, „диаманта" на М.Портър за оценка на конкурентните предимства и теоретичната рамка за обществения избор за поставяне на задачи за развитие на клъстърите.
Провежданата реформа на регионалната политика на ЕС е оценена въз основа на емпиричен анализ на последиците за България и новите страни-членки след присъединяването им по отношение на финансовата отчетност на публичния сектор, изграждане на институциите и социално-икономическата стабилност на регионите.
Поставените основни научни въпроси са обсъдени, като е анализирано развитието на регионални клъстъри и свързаните с тях икономически и финансови аспекти на ниво правителство и местна власт. Изтъкнато е, че еволюцията в регионалната политика и напредъкът в интегрирането на научно-техническа и индустриална/фирмена политика могат да допринесат за постигане на целта за подкрепа на клъстъри на регионално и общинско равнище.

JEL: F21; G18; O43

Идеята за изграждане на клъстъри от предприятия с цел подобряване на регионалната икономическа конкурентоспособност се разбира и прилага в България като начин за повишаване както на възможностите за реализиране на политики за регионално развитие, така и на конкурентоспособността на микроравнище. Основните концепции, залегнали в основата на клъстърния подход, са въведени у нас и на национално, и на регионално ниво при формулиране на политиката още в края на първото десетилетие на прехода към пазарна икономика. В исторически план при провеждането на политиката на индустриално развитие с внедряване на научно-техническия прогрес социалистическата държава в България до 1989 г. има положителен опит в прилагането на концепцията за клъстърите при развитието на производителните сили на основата на държавната собственост и формирането на експортен потенциал на страната. При този обаче опит липсват гъвкавостта и иновативността на участието на предприятията, доколкото доминиращата теза при организацията на производствените системи е била формата на централизирано стопанско управление, а не инициативата и свободата на интегрирането

* Институт ИИ при БАН, секция „", stefanovatatiana@gmail.com

на предприятията „отдолу нагоре". Разбирането, проявявано от обществото към клъстърите в началото на прехода, се насочва към прилагането на неолибералната доктрина за започване на малък частен бизнес. В някои случаи политическата намеса в подкрепа на зараждащия се частен сектор и за създаване на малки и средни предприятия (МСП) се насърчава изрично като клъстърна политика. Подобно на другите страни в преход, и в България се изграждат центровете за подкрепа на бизнеса (ЦПБ), които се използват като един от основните механизми за интервенции в политиката по отношение на МСП, прилагани в тези икономики след 1989 г. Мрежите от подобни центрове, които са предвидени като една от главните движещи сили за развитие на МСП, са изградени, но не се оказват напълно подходящи. Възникналите проблеми в тяхната организация и структура превръщат ролята им в твърде второстепенна и непопулярна, за да бъдат финансирани от обществени фондове. Зависимостта на тези центрове от финансиране от чужбина (най-често по проекти за определен срок) неизбежно е свързана и с успеха им. Тъй като ЦПБ не съдействат много за приноса на клъстърите за регионалното развитие, дей-ността им се ограничава, не на последно място и поради окончателното прекратяване на основното им финансиране от агенции за международно развитие (Bateman, 2000, p. 275-298).

Независимо че някои ЦПБ все още продължават да функционират, подходът към концепцията за клъстърите се възприема като принос за регионалното развитие, но претърпява значителни промени през последното десетилетие. Преобладаваща при тълкуването на клъстъра става концепцията, че изграждането *на мрежи от предприятия на регионално ниво* може да се осъществи въз основа на хоризонтална или вертикална интеграция за подобряване на ефективността на фирмите, включени в тях. Въвеждането на клъстърите като инструмент за индустриална политика започва със Стратегията за възстановяване на индустрията на Българската стопанска камера от 2002 г. Основните задачи на клъстъра, заложени в много други програми и мерки на правителството, са свързани с неговото прилагане и подкрепата му като инструмент за преструктуриране на промишлените предприятия и по-ефикасни пазарноориентирани реформи. Тези програми имат за цел засилване на регионалната специализация чрез подпомагане на предприятия по географско положение и подобряване на взаимодействията между обществения и частния сектор.

Тълкуването на клъстърите съгласно дефиницията на М. Портър служи за идентифициране на географската концентрация на съществуващите в страната или в даден регион взаимосвързани компании, специализирани доставчици, доставчици на услуги и свързаните с тях институции (Porter, 1990). Голямото внимание към този въпрос на интелектуалци и политици в края на 90-те години на миналия век се дължи най-вече на подновения интерес към приноса на П. Кругман за агломерационните икономики (Krugman,1991) и предимствата от локализиране на междуфирменото движение на работна сила (пак там) в резултат от прехода към пазарна икономика.

Нашият анализ на мястото на МСП в България показва, че засега те не са движеща сила за създаване на мрежи от предприятия и възлагане на ролята им на подизпълнители, които са от огромно значение за повишаване на производителността и конкурентоспособността. Тези предприятия биха могли да станат устойчиви, но отрицателното въздействие на намаленото търсене на пазара и силната им зависимост от кредити, предизвикани от глобалната криза, влошават тяхното икономическо положение. Степента на несъстоятелност сред МСП в условията на сегашната криза е най-висока, тъй като те по-често от другите фирми изпадат в неплатежоспособност към кредиторите. Във връзка с това може да се каже, че ако създаването на клъстъри беше на по-напреднал етап, развитието на МСП щеше да получи по-добър шанс и подкрепа от и в техните рамки.

МСП в България започват да се включват в клъстъри и мрежи от клъстъри едва преди десетина години. Напоследък чрез кооперирание на предприятия са изградени съвременни клъстърни групировки в някои от най-динамичните сектори на българската икономика – рудодобив и металургия, дървообработване, информационни технологии, възобновяеми енергийни източници, туризъм, облекло и текстил, вино, тютюн. Перспективите на клъстърите зависят от политиката за насърчаване на развитието на основни фактори, които не са наследени, а трябва да бъдат създадени: съвременен мениджмънт, обучена работна сила, капитал, инфраструктура, научноизследователска дейност и иновации.

Съгласно дефиницията на М. Портър за концепцията на “диаманта на конкурентоспособността” „обвързаността на фирмите се основава на общи интереси за увеличаване на добавената стойност чрез синергия (сливане) на целите и дейностите на определени клъстъри, които са в интерес на географската концентрация на взаимосвързани фирми и институции в определена област. Клъстърите обхващат взаимосвързани предприятия и други лица от значение за конкуренцията. Те включват например доставки на специални суровини като части, машини и услуги и доставчици на специализирана инфраструктура. Често клъстърите се простират вертикално - до канали и клиенти, и хоризонтално - до производители на принадлежности и до фирми в предприятия, свързани по квалификация, технологии или общи суровини. В крайна сметка много клъстъри включват държавни и други институции - университети, агенции по стандартизация, мозъчни тръстове, професионални училища, и търговски сдружения, осигуряващи специализирано обучение, квалификация, информация, научноизследователска дейност и техническа помощ” (Porter, 1998).

Същевременно идеята за структурна зависимост, обвързана с възлагане на подизпълнители, не е лесна за реализиране в страна в преход, където смяната на собствеността и реформата в системата на управление все още продължават. Например в развитието на бизнес-мрежи и клъстъри около големите производствени предприятия – по-специално в София, Девня, Севлиево, Разлог, Пирдоп и Панагюрище, се отразяват някои онаследени

черти от миналото - основната производствена специализация предопределя типовете отношения с поддоставчиците или начина на аутсорсинг, прилаган в клъстъра, но заедно с това взаимовръзките с новите партньори са доминирани от големите предприятия и те продължават да търсят възможности за операционна ефективност. Въпреки премахването на старата централизирана система новият начин на управление при клъстърите очевидно не се е наложил изцяло. Основната рамка, в която се реализира преходът към пазарна икономика не само в България, но и в други страни, не отразява напълно съвременните концепции за динамична институционална промяна с цел въздействие върху икономическото развитие. Преходът досега може да се разглежда като междинен резултат по пътя на постигането на целите, свързани с институционални, регулативни и организационни промени, които трябва да повлияят положително върху икономическото развитие (Besley, Dewatripont, Guriev, 2010). Ето защо за по-добро разбиране на възможностите за промяна на ролята на МСП при създаването на клъстъри обръщаме специално внимание върху противоречията на макро- и микроравнище между старите и новите модели на ръста на производителността, както те се възприемат в България.

Насърчаването на по-добро разбиране на новите модели на конкурентоспособност и разработване на стратегии и политически мерки има не само актуално значение, но е и неизбежна необходимост при съвременната структурна криза в българската икономика. След като огромен брой фирми разработят собствена конкурентна стратегия, в икономиката ще има по-висока производителност и конкурентоспособност. Заедно с това обаче новите модели на повишаване на производителността и конкурентоспособността се нуждаят от „тласък" чрез синергията на съответни политики и тяхното по-ефективно прилагане. Въз основа на международно признатата теоретична концепция за общата производителност в дадена икономика на базата на клъстърно развитие (Pitelis, Sudgen, Wilson, 1998) смятаме, че българският казус би могъл да бъде пример за стартиране на производствени групи или клъстъри при наличие на редица икономически фактори, които не са достатъчна предпоставка за нарастване на производителността и конкурентоспособността. Издигането на равнището на икономическите фактори е свързано с предизвикателства на макрониво, а клъстърите отразяват на микрониво произтичащите от това трудности. Деиндустриализацията в резултат от преобразуванията на социалистическата икономика през 90-те години на XX век е довела до разрушаване на бившите промишлени структури, преди да се обърне внимание отново на мястото на индустрията и регионалната конкурентоспособност. Сега политиките, насочени към създаването на клъстъри, са начин да се стимулира прилагането на нов инструмент за растеж и конкурентоспособност едновременно с преодоляването на загубите на предимствата на старите стопански структури.

Повишеният интерес към моделите на иновативни и конкурентни икономики чрез насърчаване на свободното предприемачество и създаване на синергични връзки между предприятия в секторите на промишлеността и услугите (Pitelis, 1998), както и изграждането на вериги от производствени предприятия в традиционни преработващи и относително нискотехнологични сектори (Saxenian, 1994) допринасят в немалка степен за изхода от кризата на прехода в България и за постигане на устойчив икономически растеж от края на 90-те години досега.

От специално значение би могло да бъде по-дълбокото осъзнаване на концепцията, че най-важните фактори на конкурентно предимство в повечето индустрии (особено най-важните за ръста на производителността в развитите икономически страни) не се наследяват, а се създават в самата страна чрез процеси, различаващи се съществено в отделните държави и индустрии. Като променят наличните технологии, вътрешната организация и йерархията в ръководството, действащите фирми биха могли да изпълнят изискванията на промените в търсенето. Отговорът на фирмено равнище изисква приспособяването им към гъвкава специализация. За да се постигне такава промяна, в развитието на клъстърите в България е необходимо да се поощрява вертикалната координация на производствените вериги вместо хоризонталните мерки в клъстърите. Това е стратегия на постоянно обновяване - приспособяване към непрекъснатите промени, а не опит за контрол от страна на една фирма върху други участници в клъстъра. Тази стратегия се основава на гъвкаво многофункционално оборудване и квалифициран персонал и се осъществява чрез политиката на индустриална общност, ограничаваща формите на конкуренция до такива, които насърчават изобретенията и иновациите. Само при подобен подход подобаващо място в клъстърите ще заемат и научноизследователските институти, висшите училища и университети, както и иновативните предприемачи, което засега не е достатъчно силно застъпена практика. По тези причини клъстърите трябва да са в състояние да разпространяват гъвкава специализация в обхвата на доброволни сдружения на фирми – дори до степен това да прилича много на възобновяване на манифактурни форми на производство, които са били изоставени след започване на масовото производство.

Във връзка с това в България има остра необходимост от признаване на ролята на производителността в рамките на нова парадигма за създаване на конкурентни предимства. Признанието изисква още по-голям напредък в анализа на определящите фактори (детерминантите) на производителността и повишаване на приноса им към растежа. Клъстърите трябва да допринасят и за нарастване на социалната отговорност на фирмите, защото тяхното фирмено ръководство ще оцени високо ценностите на общността (Pitelis, 1998). Особено внимание може да се обърне на огромното значение на бързината на създаване на факторите на производителността, обновяването им, и специализирането им към отделни производства (Saxenian, 1994).

От 2004 г. в България стратегиите за икономическо развитие на основата на клъстъри се реализират успешно. На съвременния етап SWOT анализът на клъстъри може да спомогне за усъвършенстване и разработване на нови политики за нашата страна в рамките на Европейския съюз, като се има предвид, че натрупаният опит позволява да се актуализират стратегическите и оперативните цели на клъстърите при съвременната стопанска конюнктура в света и у нас.

По описанието на Pitelis и Sudgen (Pitelis, Sudgen and Wilson, 2006) развитието и обновяването на клъстъри е важна задача на правителства, фирми и други институции. Нова съществена насока в икономическата политика са инициативите за развитие на клъстъри, базирани на предишни опити за макроикономическа стабилизация, приватизация, отваряне на пазара и намаляване на разходите по дейността. Опитът, натрупан досега, показва нуждата от бъдещи промени, които ще спомогнат за подобряване ролята на клъстърите в продуктовите иновации и конкурентоспособност.

Открит е въпросът по какъв начин актуализацията на Националната програма за клъстъри на правителствено ниво и с подкрепата на ЕС трябва да отговори на предизвикателствата пред българската икономика на съвременния етап. Тези предизвикателства са в три основни области за въвеждане на промени в полза на икономическия растеж: 1) стимулиране на по-голяма ефективност на производството; 2) съчетаване на интересите на производствените компании с тези на обществото чрез увеличаване на заетостта и доходите; 3) институционализация на най-добрите практики за насърчаване на конкурентни производства с регулаторни промени в подкрепа на клъстърите и чрез напредък в развитието на образованието, научните изследвания и иновациите, изграждане на човешки капитал.

На етапа на финализиране на Споразумението за партньорство на България с ЕС за програмния период 2014-2020 г. страната ни отчита необходимостта да се постигне като стратегически приоритет развитието на иновациите и инвестициите за интелигентен растеж, но предстои да се конкретизират стратегическите виждания и подходи. От жизненоважно значение са три основни аспекта: повишаване на конкурентоспособността на иновативните малки и средни предприятия в ключови сектори на икономиката; развитие на научните изследвания и иновациите като „колелото" на производителността на труда; достъп до прилагането на ИКТ. Ключовите послания за този период относно изграждането на клъстъри са подобряване на усвояването на европейските фондове в полза на интелигентния растеж, като се концентрират както средствата от националното съфинансиране, така и средствата от ЕС за иновации и за реформи в регионалното измерение на политиката за развитие.

Аргументът ни по отношение на действащите клъстърни политики е, че връзките между операционализиране на концепциите, местният контекст на клъстърите в политическата практика и съответните политически резултати

трябва да се анализират обстойно като *нови области на държавно управление и държавна финансова помощ* за социалната, образователната, иновационната и регионална политика за подобряване на конкурентоспособността (Bailey, De Propris, Sugden, Wilson, 2006). Опитът на развитите страни свидетелства, че успехът на клъстърите се корени в способността да се постигне синергия на политиките за подкрепа на иновации, предприемачество, регионално развитие и стопанска ефективност (OECD, 2011).

Въвеждането на стратегически клъстъри за европейските иновации и за подкрепа на глобалната конкурентоспособност на ЕС става все по-важно на сегашния етап на разработване и изпълнение на стратегиите на ЕС за растеж и конкурентоспособност за периода 2014-2020. По данни на създадената през 2007 г. Европейска клъстърна обсерватория на картата на регионите на Съюза може да се проследи по страни твърде неравномерно и неравностойно състояние на клъстърите като инструменти за стопанския растеж, което свидетелства, че е налице потенциал за тяхното развитие. Отразяваната от Обсерваторията информация за клъстъри, клъстърни инициативи и клъстърна политика в рамките на 32 европейски държави дава възможност за конкретни изводи относно типовете клъстъри и подходите към тях.

За да бъде движеща сила на икономическото развитие в България в хода на интеграцията в Европейския съюз, клъстърната политика се нуждае от поетапни съвместни промени - в мисленето, политиката, инициативите на много различни нива. Според обновения списък на договорите, сключени до юни 2013 г. за финансова подкрепа от ЕС по процедурата BG161PO003-2.4.01 за безвъзмездна помощ „Подкрепа за развитието на клъстърите в България", управляващият орган на ОП „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013" е одобрил 36 проекта за безвъзмездна помощ на клъстъри. Областите, в които работят клъстъри, включват традиционни сектори и производства (вино, облекло и текстил, туризъм, хранително-вкусовата промишленост), както и ИКТ, възобновяеми енергийни източници, енергийна ефективност и др.

Главните характеристики на представените клъстъри са следните: те са в начален етап, в който се подкрепят от безвъзмездни средства на ЕС; сравнително малък брой клъстъри включват собствени изследвания и структури за иновации. Въпреки това има някои иновативни малки и средни предприятия, които са част от клъстъри, базирани на иновации или са предназначени за създаване на ефективни клъстъри чрез изследвания и внедряване на иновации.

Провежданата реформа в регионалната политика на ЕС с дизайна на новите политики за сближаване в ЕС (2014-2020) трябва да насърчава бъдещото клъстърно развитие на национално, регионално и международно ниво чрез залагане на цели за финансиране от европейски фондове на различни форми за подобряване на конкурентоспособността на предприятия в Съюза. Следвайки принципа на субсидиарността, усвояването в бъдеще на Европей-

ския фонд за регионално развитие поражда необходимостта националните правителства да увеличат съфинансирането и да подобрят качеството на помощта със средства и съвети на фирми, ангажирани с клъстъри за регионално развитие. Това е доказателство за нуждата от подобряване на държавното управление в областта на помощта за и функционирането на клъстъри, изграждане на институции и постигане на социално-икономическа устойчивост на регионите. Тъй като клъстърите са организирани като публично-частни партньорства, като фирми, държавни агенции и академични институции, ролята им в иновативното регионално развитие може да бъде разгледана по-добре като дългосрочна цел за подобряване на благосъстоянието на обществото и глобалната конкурентоспособност (Cowling and Sugden, 1999). Като се има предвид, че лобирането за определени цели сред политици може да е една от областите на интереси в клъстъра, клъстърните инициативи обикновено са част от по-голям кръг дейности като развитие на верига за доставки, проучване на пазара, обслужване на бизнес-инкубатори, привличане на чуждестранни инвестиции, цялостен технически прогрес и проникване на пазара.

Ролята на клъстърите е призната от институциите на ЕС чрез редица мерки на Европейската група за клъстърна политика. В рамките на Европейския клъстър алианс е предприето проучване на възможностите за най-добри начини за съдействие на клъстърите, както и за разширяване на политическия диалог. В контекста на ЕС като глобален партньор обаче възникват предизвикателства, свързани с по-ефективното насърчаване на транснационалното кооперирание между клъстърните организации и подобряването на интеграцията на иновативните МСП в клъстъри (ЕС, 2008).

От средата на 90-те години досега проектите, финансирани от ЕС за развитие на клъстъри сред българските компании, са дали началото на изграждането на нови индустриални и конкурентноспособни производствени и фирмени структури. Това е осъществено и чрез постигане на съответствие с политиките на Съюза. От 2007 г., когато България става член на ЕС, усвояването на специална помощ от Структурните и Кохезионния фондове на ЕС допринася за постигане на основните приоритети на националните програми. Европеизацията на регионалните политики дава възможност за по-нататъшното подобряване на процеса на управление. ОП „Регионално развитие" подпомага изпълнението на кохерентна стратегия за регионално развитие за периода 2007-2013 г. с подкрепата на дългосрочни ангажименти за инвестиции за развитие на инфраструктурата на градски центрове, териториални връзки, устойчиво развитие на туризма и подкрепа за регионални и местни партньорства.

Повечето от усвоените средства по фондовете на ЕС с цел подкрепа на клъстъри са предназначени за традиционни производства, отрасли и сектори на националната икономика. Във връзка с възможностите за усвояване на фондове на ЕС в контекста на измененията в новата кохезионна политика на

Съюза за периода 2014-2020 г. все по-голямо значение придобива разбирането на необходимостта от стратегии за регионално развитие в близко бъдеще.

Класификация на клъстърите

Това изследване дава възможност да представим карта на местните производствени системи в България въз основа на приложените два методически подхода: 1) охарактеризиране на клъстърите като местни производствени системи; 2) тяхната класификация на базата на SWOT анализ. Макар че концепцията за местна производствена система има по-широк обхват на представяне на местната мрежа от предприятия в сравнение с клъстъра, тя е приемлива в изследването, защото може да покаже влиянието и съществуването на онаследени от миналото местни производствени системи, включващи големи предприятия. Клъстърите, които се развиват на основата на предходните местни производствени системи, са пример на предприятия, чието преструктуриране не е съвпаднало с приватизацията, а е отнело повече време.

Нашият анализ представя основните характеристики на местните производствени системи в България, доколкото съществуването им може да се докаже по показателя „концентрация на предприятия в даден сектор или отрасъл по региони", както и спрямо други тенденции в регионалното развитие.

Типична характеристика на местните производствени системи в България е, че са развити в региони със силна концентрация на някои от основните сектори (или подсектори) на икономически дейности. Ясно е посочено, че зависимостта между някои сектори, подсектори и свързаните с тях дейности е от голямо значение за степента на хоризонтална и вертикална обвързаност в самите сектори и извън тях – между фирми и икономически и социално-икономически субекти.

В България терминът „клъстърно развитие" е възприет сравнително отскоро - въведен е след 1995 г. по време на семинари и работа по проекти на Световната банка по проблемите на конкурентоспособността и конкуренцията. Независимо от това поради липса на индустриална политика, насочена към клъстъри, той остава по-добре разбран в теоретичен, отколкото в практически план относно конкурентния потенциал на устойчивото регионално развитие. В точно определеното си значение терминът „клъстър" не е навлязъл в по-обобщените подходи за икономическо развитите или регионална политика, а е общопризнат в оперативните механизми и подходи на политиката за конкурентоспособност.

Традиционно в приетите у нас подходи се предпочита разглеждането на регионалния потенциал за развитие като силно зависим от съотношението между града и селото и от секторния състав на икономическите дейности. Местното развитие обаче до голяма степен се основава на местните

производствени системи и тяхната специализация в обвързаността им вътре и извън сектора и икономическите дейности. Освен разгледаните статистически оценки нашето определение за клъстъри отчита следните аспекти:

• оценка на качествените характеристики на дадена производствена система, разработени на базата на относителния дял в дадена секторна или отраслова структура на национално или регионално равнище;

• оценка на динамичните тенденции на развитие на дадени сектори или подсектори и отрасли на икономиката на страната;

• оценка на устойчивостта на взаимодействието в сектора между икономическите субекти, установени в даден регион;

• оценка на клъстъри чрез идентифициране на специфични черти на регионален потенциал и до каква степен е придобил значение за икономиката на определен регион. Човешките ресурси и тяхното развитие, инфраструктурата и регионалното институционно устройство може да са огромно предимство за даден клъстър.

Анализът показва, че редица местни производствени системи и/или клъстъри са възникнали в резултат от дългосрочно развитие през последните десетилетия от началото на 60-те години на миналия век. Основните заключения, които можем да направим, са следните:

Първо, за периода на близо две десетилетия от началото на прехода към пазарна икономика в България структурата на местните производствени системи е претърпяла значителни промени. Наблюдава се ясен спад или дори ликвидиране на редица производствени системи на секторно, подсекторно и отраслово равнище. Такъв е случаят с намаляването на местното производство в хранително-преработвателните сектори, базирани на преработването на местна селскостопанска продукция, машиностроенето, електрониката, корабостроенето, тежката промишленост и химическата индустрия.

Намаляването и унищожаването на бившите технологични връзки и регионални икономически структури поради ликвидация на губещите държавни предприятия и приватизацията им след 1996 г. в България водят до спад в бившите местни системи. Под конкурентния натиск на либерализацията на вноса и поради бавния ход на приватизацията създаването на нови технологични връзки и обвързаността на фирмите вътре и извън сектора са спорни, но независимо от това отново придобиват значение. Типична е ситуацията с местните производствени системи, зависими от взаимоотношенията на фирмите в земеделието и хранително-преработвателните предприятия (например в Добрич N-E, NUTS2), транспорта и туризма (Бургас и Варна N-E, NUTS2), рудодобива, металургията и машиностроенето (София, Перник W-C, NUTS2, Златица-Пирдоп, Пловдив C-E, NUTS2).

Второ, съществува ясна зависимост между регионалните икономически показатели на местните производствени системи и преструктурирането на големите предприятия - бивши или все още съществуващи големи държавни

предприятия. В някои случаи приватизацията на предприятията не е била успешна, а в други все още дава резултати при подходящо фирмено управление. През периода 1997-1999 г. процесът е ускорен чрез работническо-мениджърската приватизация. Резултатът от нея обаче остава спорен, а за някои предприятия съмнителен поради липсата на финансова консолидация на тези предприятия и неподходящото фирмено управление. В значителна степен този тип предприятия са част от разрушените производствени системи.

Същевременно все още има големи държавни предприятия, които не са приватизирани, въпреки че през последното десетилетие са били в процес на преструктуриране, което е довело до спад в производствените им системи (заводите от военнопромишления комплекс, електроцентрали от Националния енергиен холдинг и др.). Българското корабостроене (Варна, N-E, NUTS2) което представлява местна производствена система (клъстър), разработена в миналото като моноцентров клъстър с взаимосвързани предприятия и научноизследователски институти, е ясен пример за забавено преструктуриране на държавни предприятия, поради което и след приватизацията то се нуждае от преструктуриране и завоюване отново на екпортни пазарни дялове.

Трето, съществуването на големи фирми в местните производствени системи в България неминуемо води до успех на клъстъра. Такъв е случаят в много области и общини с висока концентрация на икономически обвързани дейности, както са класифицирани в нашата оценка по показателите *„концентрация”* и *„комплексност”*. По принцип висока концентрация на големи, малки и средни предприятия се наблюдава в областите София, Пловдив, Варна, Бургас, Стара Загора и Благоевград. В тях местните производствени системи не са в упадък, а в процес на преструктуриране, а на места отбелязват растеж и създават иновации. Незначителен е броят на големи, средни и малки предприятия в областите Кърджали, Враца, Видин, Перник, Търговище, Разград, Силистра и Монтана. Там показателите „концентрация” и „комплексност” са под средното равнище за страната и местните производствени системи не показват специфичен профил за развитие поради забавено преструктуриране. Един нов многообещаващ клъстър с опит в усвояване на европейските фондове за преструктуриране е този на приватизираните промишлени предприятия в медодобивната и преработвателната промишленост.

Въз основа на икономическите характеристики на областите и общините можем да направим заключение, че в областите с по-висок потенциал на големите предприятия и по-голяма гъстота на населението има тенденция към ръст на броя и ефективността на малките и средните предприятия. Ето защо местната производствена система започва да придобива все по-динамичен и пазарноориентиран профил и дава възможност за кооперирание и конкуренция между местните икономически субекти. Липсата на движеща сила на местните производствени системи е проблем за области и общини в

застой, където няма инициативи за създаване на малки и средни фирми чрез дейности на големите предприятия.

През последното десетилетие на прехода към пазарна икономика съществуващата политика за малкия и средния бизнес, насочена към предоставяне на възможности на предприемачите да получат средства за откриване на малки частни фирми, не дава съответните резултати (МИЕТ, 2011). Затова е много важно да се преосмисли стратегията за развитие на малкия и средния бизнес чрез промяна на бизнес-средата и потенциала на човешките ресурси, като се обърне специално внимание на развитието на местните производствени системи.

В България големите предприятия преобладават като абсолютен брой само в някои отрасли: телекомуникации, тютюнева промишленост, рудодобив, въгледобив, металургия. Съществуването на такива предприятия в местните производствени системи не противоречи на конкуренцията и икономическата свобода. Същевременно тяхното състояние е най-важният фактор за степента на развитие и потенциала за ръст на дадена производствена система. Ето защо основният въпрос за местните производствени системи в периода на преход е преобразуването на държавните предприятия. Техните финансови резултати и рентабилност, са причина за значителна дестабилизация и спад на бившите производ-ствени системи и международните показатели за конкурентоспособност.

Четвърто, преструктурирането и приватизацията на държавните предприятия са два отделни процеса със силно въздействие върху дейността на местните производствени системи. Те оказват влияние върху малките и средните фирми като интегрирани части на тези системи. В резултат от прехода в повечето отрасли преобладават малките и средните фирми. Навярно това е обяснението на факта, че създаването на нови успешни случаи за клъстъри е в самото си начало. Предстоящото изграждане на клъстъри зависи от бъдещия процес на концентрация в определени подсектори и отрасли, както и от кооперирането на фирми в рамките на самите клъстъри. В някои отрасли - например рибарството, преработката на отпадъци, техническата поддръжка на електроуреди, електрификацията, газификацията и топлофикацията, системата за доброволно социално осигуряване, търговията на дребно и др., икономическите субекти са предимно малки фирми, които показват висока степен на концентрация в региони с добри резултати на местните производствени системи. По този начин последните или са били резултат от известна концентрация на икономически дейности, или са породили търсене на обвързаност вътре или извън сектора между фирми на местно ниво.

Пето, по време на преход съществува тенденция към понижаване на степента на диверсификация на икономическата структура на местните производствени системи. Това намаление е по-силно в области, където големите предприятия са изпаднали в структурна криза или по време на тоталитаризма е нямало добре изградени местни производствени системи, като процесът е по-ясно изразен на общинско, отколкото на областно ниво. С типична моно-

специализирана икономическа структура се характеризират изоставащите региони и слаборазвитите селски области и райони, където бившите клъстъри (които в някои случаи не са съществували в миналото) са губещи. Трябва да се отбележи, че същевременно има други региони, в които същата комбинация от икономически дейности (по отрасли и подотрасли) показва не само оцеляване по време на преобразуване, но и потенциал за растеж в една бързо променяща се конкурентна бизнес-среда.

След началото на преходния период местните производствени системи в тютюнопроизводството, нефтопреработвателната промишленост, цветната металургия и др. претърпяват дълбоки промени поради декапитализацията на държавните предприятия и бавния ход на приватизацията до средата на 90-те години на миналия век. Приватизираните предприятия са в самото начало на преструктуриране на дейността си, поради което оценката на обвързаността им с местни фирми като партньори или конкуренти започва да зависи все повече от несигурността на очакваните промени. Поради нестабилната бизнес-среда вследствие на глобалната криза често настъпват напрежения при смяната на политиката на правителствата и отношението на приватизираното предприятие към вътрешната и външната обвързаност. Такъв е случаят с приватизацията на химическите заводи „Соди-Девня" и „Химко"-Враца, нефтопреработвателния завод „Нефтохим" и др. Новите им собственици променят рязко подхода към взаимните и междуфирмените връзки, залагайки на по-високи пазарноориентирани критерии и на внимание, насочено навън вместо навътре към местните фирми.

Местни производствени системи на новосъздадени или приватизирани компании обхващат на регионално ниво дейности от два основни сектора (и подсектора) или дори от всички три основни сектора. Те са иновативни и по-добре приспособими към промените в икономическата среда и конкурентните предизвикателства. Тези системи създават взаимна социално-икономическа зависимост от местните власти и институции, за да получат по-добри възможности за финансиране по някои програми за регионално развитие. Тук можем да открием области и общини, в които концентрацията на икономически дейности по сектор, отрасъл или дори подотрасъл е по-висока от средната за цялата страна. В такива местни производствени системи съществува по-висока от средната за страната взаимна зависимост и конкуренция между действащите в дадена област фирми.

След началото на прехода в рамките на този вид производствени системи настъпват коренни промени. Някои приватизирани неотдавна предприятия, които са били „сърцето" на местните производствени системи, губят своите конкурентни предимства през последното десетилетие поради липса на пазари или технологична изостаналост. Така лошото управление на приватизираната нефтена рафинерия „Плама" и химико-преработвателната промишленост в Плевен, на завод „Гара Искър" за преработка на цветни метали и на металургичния комбинат „Кремиковци" в София са причинили огромни загуби на конкурентоспосо-

бността на местната производствена система и в регионите, където тяхното производство е създавало важни връзки между фирми и е давало възможности за заетост, доходи и по-висока от средната за страната покупателна способност на населението.

Класификацията на клъстърите ни позволява да съставим цялостната картина на мястото и постиженията на фирмите и индустриите, като обърнем специално внимание на връзките или външните фактори между индустриите, които пораждат клъстъри. Анализът на причините за промените в производствените системи и тяхната конкурентоспособност, както и в техните модели на еволюция в течение на времето изискват провеждане на SWOT анализ на клъстърите. Необходимостта от разработване на регионални стратегии в съответствие с политиките на ЕС също мотивира този анализ на клъстърите в България.

SWOT анализът при класификацията на клъстъри

Целта на този анализ е да се направи класификация на клъстърите, като се открият основните характеристики на местните производствени системи, сравнени помежду им. Задачите на анализа са да се представят тенденциите в специализацията на икономическите дейности и да се охарактеризират промените в конкурентоспособността на местната икономика.

Клъстърите могат да бъдат класифицирани според основния принцип, по който се обединяват съответните фирми или предприятия в един клъстър: хоризонтална интеграция, вертикална интеграция или организация на базата на обща териториална цялост. В България клъстърите, изградени на хоризонтален принцип, са много малко. Прилагането на вертикалния принцип не е нова тенденция и е типично за унаследените от миналото производствени системи със специфична продуктова специализация. Няма много данни за създаване на нови клъстъри на този принцип, независимо че това е част от целите на някои проекти, финансирани от ЕС, в областта на увеличаване на конкурентоспособността на предприятията чрез задълбочаване на производствената и технологичната специализация.

Анализът на съществуващите клъстъри се извършва въз основа на данните за концентрацията на предприятия в отделни отрасли и за връзките и зависимостите между предприятията в местните производствени системи. Основната цел на очертаването на местните производствени системи се постига по-добре чрез предложения от нас подход, с чиято помощ могат да се преодолеят ограниченията и недостатъците на показателя “регистрирани фирми, функциониращи на регионално и общинско ниво”. Освен това в нашия анализ представяме основните характеристики на местните производствени системи в България, доколкото съществуването им може да бъде доказано чрез показателя за концентрация на сектори в регионите, както и посредством други тенденции на регионалното развитие, свързани с взаимното допълване на предприятията.

Прилагането на SWOT анализ е важно за сравняване на конкурентния потенциал на устойчивите региони. Според изрично дефинираното си значение терминът "клъстър" досега не е бил свързван с региони и не е включвал нито по-общоикономическото развитие, нито подходите на регионалната политика. Той се е разбирал в контекста на политиката за конкурентоспособност. Клъстърите обаче са важни за регионите като източник на възможности за изграждане на фирми с добавена стойност от установените междуфирмени връзки, търгуеми изделия и услуги, заетост, доходи и пазари. Насочването на вниманието към създаването на клъстъри и тяхното функциониране може да допринесе за разкриването на инструменти за регионално развитие с широк обхват от възможности, ако спецификата на техните предимства се разглежда като успешна.

Въз основа на класификацията на местните производствени системи можем да определим следните видове развитие на клъстъри в регионите на България:

• Местни производствени системи на базата на моноспециализация в даден сектор (или подсектор, или отрасъл), които са както моноцентрични, така и полицентрични градски или смесени мрежи в градовете и селата. В редица области наличието на повече от две-три предприятия в даден подсектор на определен отрасъл стимулира инициативи за подобряване на качеството на производството чрез конкуренция. Демонополизацията и приватизацията на държавните предприятия насърчават деконцентрацията по отрасли на местно равнище. Такъв е случаят с клъстърите в туризма, транспорта и други услуги, както и в клъстърите на центровете за образователни и информационни услуги.

• В редица селски и градски центрове още през периода на централното планиране са били изградени местни производствени системи в земеделието и хранително-преработвателата промишленост поради наличието на сравнителни природни предимства или с цел създаване на възможности за трудова заетост в някои области в България. Такъв вид системи има в области и общини в Северозападна, Централно източна, Югозападна и Югоизточна България (NUTS 2 и NUTS 3).

У нас тютюневата и нефтопреработвателната промишленост, корабостроенето, цветната металургия, планинският и морският туризъм са изградени като основна специализация на съответните региони чрез подобряване на секторния състав на икономическите им дейности. Тези местни производствени системи са допринесли за развитието на градски или смесени мрежи в градовете и селата като част от индустриализацията в страната през следвоенния период до началото на прехода. Прекратяването на държавната политика на субсидиране на държавните предприятия и на инвестиране в такива системи заедно с бавния напредък на частния сектор и неговото управление са причина за значителен спад в промишлеността и селското стопанство. Пример за това са местните производствени системи в тютюно-

производството и цигарената промишленост - там системата за обществени поръчки за стимулиране на тютюнопроизводителите е изпаднала в криза, която в бъдеще може да засегне тютюневите насаждения поради намаленото им отглеждане вследствие липсата на финансови инициативи.

• Местни производствени системи, които обхващат на регионално ниво дейности на два основни сектора (или подсектора) или дори на всичките три основни сектора. Тук можем да открием 4 области и 14 общини, в които концентрацията на икономически дейности по сектори, отрасли или подотрасли е по-висока от средната за цялата страна.

• Местни производствени системи, които са развити поради наличието на благоприятни дейности по търсене и предлагане, повлияни от някои вътрешни или международни фактори. Още от миналото към тях спадат всички български агломерации в градските и селските райони, облагодетелствани от природните дадености с ресурси като минерали, здравословна природна среда и т.н. Някои от трансграничните региони на страната са разработени като движеща сила за развитието на туризма и търговията. Характерна черта за местните системи в тези региони след периода на прехода е, че те се развиват опортюнистично в една активна, дори агресивна среда. Основните нови местни производствени системи възникват в регион Малко Търново до границата с Турция (тук преобладаващ е клъстър услуги), както и граничните региони с Гърция, Сърбия и Македония.

Изграждането на клъстъри се осъществява и по проекти на неправителствени и бизнес-организации, чиито дейности биха могли да допринесат значително за регионалното кооперираме на микроравнище. Такова е например споразумението между Българската асоциация на бизнес-клъстъри и Клъстър Хаус - национална платформа за развитието на клъстъри в гр. Ниш, Сърбия. Тези клъстъри задълбочават обмена на опит и добри практики помежду си, в резултат от което през 2013 г. въз основа на Меморандума за разбирателство започва организацията на IV Балканска черноморска клъстърна конференция „ДНИ НА КЛЪСТЪРИ 2013" в София.

Конкуренцията е станала неразделна част от местните производствени системи. Това може да бъде важна цел на бъдещото развитие на клъстърите.

Накратко резултатите от SWOT анализа на клъстъри могат да се резюмират както следва:

Силни страни

Клъстъри са създадени в региони с висока концентрация на някои от основните сектори (или подсектори) на икономически дейности. Зависимостта между някои сектори, подсектори и свързаните с тях дейности е от особено значение за степента на хоризонталните и вертикалните връзки между фирми и икономически и социално-икономически субекти вътре и извън секторите. Предимствата от прехода към клъстърен тип организация и управление са огромни и включват:

• създаване на независимо управление и контрол на неговото функциониране, за да се избегне всякакво несъответствие в производствената или стойностната верига, която е в основата на клъстъра;

• обучение на човешки ресурси и споделяне на добри практики;

• въвеждане на нови бизнес-концепции и практики;

• социална отговорност на политиката на клъстъра към местната общност;

• насърчаване на кооперирането с международната общност и взаимната помощ както в техническо, така и във финансово отношение;

• стимулиране на регионалното сътрудничеството и укрепването на собствеността. Публично-частното партньорство би могло да служи за целите на устойчивото развитие, но правните въпроси остават пречка.

Слаби страни

Предизвикателствата за фирмите от клъстъра по време на прехода към нова система на управление са значителни и могат да включват:

• приемане на редица нови закони и регламенти чрез поемане на съответни транзакционни разходи от всички членове на клъстъра;

• оперативни рискове от допълнителни нови аспекти на взаимната зависимост на бизнеса на отделните предприятия;

• финансови рискове, които са по-високи, тъй като зависят от общата дисциплина и ефективност на клъстъра.

Възможности

Потенциалната полза от клъстърите е голяма за техните членове и за публичното им управление и се изразява в:

• по-голяма надеждност при постигане на съответствие със стандартите и изискванията на ЕС;

• по-ниски оперативни разходи;

• откриване на възможности за публични и частни инвестиции в инфраструктурата на основата на интегрирането на взаимните интереси;

• много по-добри възможности за търговия вътре и извън региона, вкл. с производители в него;

• по-ниски цени за крайните потребители.

Заплахи

• Доверието между партньорите е добавена стойност, но тъй като винаги може да бъде застрашено, трябва да се полагат особени грижи за неговото запазване.

• Конкуренцията в рамките на клъстъра може да бъде източник на риск и разногласия. Тя изисква координация и балансиране на взаимните интереси на участниците в клъстъра.

• Общите интереси имат различна цена за всеки от партньорите в клъстъра.

Фактори за развитие на клъстърите

Като основни фактори за развитие на местните производствени системи и клъстъри можем да изброим:

Първо, местните производствени системи и клъстърите зависят от наличието на сравнителни относителни предимства. Те се изграждат и се изменят постоянно под натиска на конкуренцията, спрямо която се сдружават на регионално равнище, а не се конкурират. Това мотивира взаимната им заинтересуваност от напредъка на бизнеса, в който участват, чрез подобряване на инфраструктурата, услугите и други дейности от общ интерес.

Въздействието на ценови и неценови фактори за развитие на местните производствени системи и клъстърите подчертава силната им зависимост от пазарната конюнктура. Към ценовите фактори могат да се отнесат например заинтересуваността да се споделят разходите за обучение на персонала с други фирми, участващи в клъстърите. Към неценовите фактори може да се причисли възможността да се споделят технологичен прогрес, знания, опит и ноу-хау в рамките на клъстъра при наличието на остра конкуренция в бизнес-средата.

На практика местните производствени системи и клъстърите трябва да си създават нови сравнителни относителни предимства, които надграждат естествените предимства като локация, природни дадености и т.н. Типичен пример в това отношение е клъстър, посветен на туризма и туристическите услуги, за развитието на които България има богати природни дадености и международен престиж. Предприятията, които са движеща сила за новите местни производствени системи (клъстъри) от този вид, са главно частните фирми, които са се приспособили най-добре към пазара. Но дори при наличие на благоприятни фактори (както е при клъстърите в туризма) много малко от тези сдружения от фирми се преструктурират по-бързо от останалите местни производствени системи и клъстъри. Основната причина е, че няма достатъчна заинтересуваност да се създават предимства чрез и в полза на клъстърите. Главният проблем при клъстърите в сектора „Туризъм" остава вътрешната конкуренция между участниците и големият брой новосъздавани фирми в този бизнес.

Второ, в основата на интегрирането на участниците в клъстъра е *потребността от достъп до технологии и модернизация*. На практика клъстърите са важна структура за „дифузия" на знания и иновации и това е фактор за функционирането им на съвременния етап, който значително повишава значението им в икономиката чрез полезността на ефектите на тяхното въздействие върху бизнес-средата. Стимулирането на клъстърите в България на базата на този фактор би трябвало да се превърне в център на политиките по реформа на образованието, науката и изследванията в тясна връзка с бизнеса и неговата преориентация към иновации.

Трето, *фактор за развитието на клъстърите са частният сектор и предприемачеството.* Преди всичко от тях произтича инициативата за клъстърен модел на сдружаване с цел намаляване на транзакционните разходи за упражняване на бизнеса и постигане на устойчивост при включването солидарно

на пазарите с по-висока конкуренция. Предприятията, които са движеща сила за новите местни производствени системи (клъстъри) от този вид са главно частните фирми, които най-добре са се приспособили към пазара.

Четвърто, *модернизацията на фирменото управление* е фактор за участие в клъстъри, доколкото споделянето на опит и знания и обучението може да се осъществи в клъстъра по-ефективно и да протича в унисон с промените в бизнес-средата и международната конюнктура. Чрез участие в клъстърите от този вид фирмите усъвършенстват своето управление и маркетинг.

Пето, *за сдружаване на фирмите в България в клъстъри допринася намаляващият брой на населението в резултат от отрицателния прираст и значителната емиграция извън страната*. Съществените регионални изменения на демографския потенциал също влияят върху разпределението на населението, като тенденцията е към възникване на региони с регресивен демографски репопулационен капацитет. При това положение се отчитат различни степени на проблема. Дванадесет области са изправени пред най-лошата перспектива - обезлюдяване и застаряване на населението. Петнадесет области, вкл. големи градове (Благоевград, Бургас, Варна, Добрич, Кърджали, Пазарджик, Пловдив, Разград, Силистра, Сливен, Смолян, Стара Загора, Хасково, Шумен) имат сравнително по-благоприятна възрастова структура на населението и постоянен потенциал за обновяване на пазара на труда.

Шесто, създаването на заетост е съществен проблем, който винаги има конкретни локални измерения. Безработицата варира в широки граници по региони. Задълбочаващото се различие между София-град и регионите и увеличаващите се дисбаланси в развитието на териториите са фактор, който пряко въздейства върху търсенето на нови, алтернативни подходи за създаване на заетост. Преходът към пазарна икономика е повлиял в различна степен върху някои производства и региони. Намаляването на броя на местните производствени предприятия в България води до разрушаване на производствените системи и до деиндустриализация. Този вид деиндустриализация не е просто типичния упадък на старите индустрии под технологичния натиск на вътрешната и международната конкуренция, а се дължи и на липса на инвестиции, изпадане на предприятията в несъстоятелност, както и на кризата в тяхното производство и продажби и неадекватното управление на бившите държавни предприятия.

Седмо, недостигът на инвестиции и свиването на инвестиционната активност са проблем за развитието на локалната производствена система. Чрез клъстърите участващите фирми се интегрират по отношение на евентуални общи проекти и привличането на външни инвеститори. Степента на междуфирмена задлъжнялост е показателна за наличието на неблагоприятни тенденции във финансовото положение на технологично и икономически взаимозависими компании. Основен проблем от въвеждането на валутния борд в България през 1997 г. досега остава строгото регулиране на изискванията за допълнителна гаранция, което е пречка за достъпа до кредити за повечето малки и средни фирми.

*Осмо, изграждането на институционална и правна инфра*структура за насърчаване на бизнеса е сериозна задача, която предстои да бъде решена в бъдеще. Прилагането на многобройни административни и лицензионни режими (над 500) създава проблеми за местната производствена система, тъй като бариерите трудно се преодоляват от средните предприятия. Лицензионните режими са неразделна част от провежданите реформи в публичната администрация и управлението на обществения сектор, целящи подобряването на административния капацитет и институционалната политика.

Клъстърни политики

Политиките за развитие и стимулиране на клъстърите се базират на принципа, че предприемачеството и инициативата на микроравнище имат най-голямо значение за организирането на бизнес-сдруженията, от чието консолидиране по съвместен интерес зависи създаването и функционирането на клъстъра. В този смисъл *традиционната представа за целите на политиката за стимулиране на клъстър* може да се илюстрира с модела на клъстър, разработен от Майкъл Портър и неговия екип под формата на „четиривърховия диамант". Моделът включва: (1) фирмената структура и конкуренцията; (2) местното търсене; (3) свързаните и подпомагащите индустрии; (4) „факторните условия", дефинирани като умения, инфраструктура, НРД, капитал и др. Подкрепата на клъстърите с този тип традиционни политики обхваща мерки и дейности, които с участието на публичните власти и бизнеса на регионално или фирмено равнище засягат всички елементи на инфраструктурата на клъстъра. През последните 10 години клъстърите в развитите страни се насочват главно към политики, които подкрепят инфраструктурата, от която се нуждае бизнесът (например транспорт, инженерство, пътища, човешки ресурси).

На съвременния етап обаче политиките и стратегиите за подкрепа на клъстърите неизбежно се изменят. Поради високата конкуренцията на международните и вътрешните пазари вниманието се концентрира върху *политики за стимулиране на клъстърите най-вече в иновациите и социалната икономика с оглед на очакваните обратни ефекти*. При такава постановка *новите публични политики за стимулиране на клъстърите* се насочват към по-добър избор на области за публични инвестиции и за подкрепа на клъстърите, както и към засилване на връзката между бизнеса, приложните и фундаментални изследвания и внедряването на иновациите. При новия подход съществено значение има синергията на различни видове политики, които могат да подпомагат фирмите, заетостта и иновативния растеж чрез внедряване на иновации и инвестиции в тях.

Предприятията в даден клъстър изграждат мрежа от своите компетенции и потенциал, съвместно създават продукти и вземат гъвкави решения, които да отговарят бързо на потребностите на международните пазари. Унифицирането на средствата за комуникация на фирмите осигурява не само по-евтин достъп до суровини, енергия и субсидии, но преди всичко подпомага въвеждането на по-специални и приложни научни изследвания, изграждането на центрове за квалификация и обучение и интегрирането на участниците в мрежи за иновации и развитие.

Новият подход към обществени политики за клъстъри признава тяхното значение за улесняване на работата в мрежа между различните социални участници в създаването, предаването и прилагането на знанията. Важно е да се подчертае, че нараства ролята на публичния сектор в създаването на среда, в която клъстърите могат да се развиват, например чрез:

- подкрепа за сътрудничеството между изследователски институти, образователни организации и клъстъри, по-специално чрез създаване на съвместни центрове за специализирано обучение и/или стартиране на публично-частни инициативи в научноизследователската и развойната дейност;
- улесняване на координацията в рамките на клъстъра и с други клъстъри, както и отношенията между клъстърите и публичната администрация;
- ясно определяне ролята на държавните институции за изграждане и развитие на клъстъри;
- опростяване на административните процедури и формиране на открити обществени инициативи за подпомагане на регионалното развитие и конкурентоспособността на предприятията.

Подкрепяни от политика от традиционен тип досега, клъстърите, създадени в България, прилагат модел на класическата пирамидална клъстърна група от взаимосвързани, експорноориентирани промишлени предприятия в рамките на клъстъра. При такъв подход определящо значение за политиката за подкрепа на конкурентните клъстъри има степента на наличната и желаната взаимообвързаност на дадена група от фирми, заинтересувани на базата на стабилни правни основи да споделят заедно предимствата на мрежата, която създават. Целта е

да се постигне прираст на добавена стойност и по-ефективно оползотворяване на материалните и човешките ресурси, с които разполага клъстърът.

Инициативата за формиране на клъстъри в България произтича почти в равни части от бизнеса и от държавата. В повечето случаи обаче най-важните участници в нейното изграждане и управление са компаниите. Положителното е, че от 2004 г. държавата и бизнесът имат заинтересувано участие в създаването и осъществяването на споделена рамкова програма за конкурентоспособност. Разбирането, че клъстърната политика се основава на публично-частното партньорство и в този смисъл държавата трябва да участва с подкрепящи бизнеса политики е осъзната потребност, която предстои и занапред да стимулира търсенето на по-добре таргетирани политики и съвместни дейности на бизнеса и държавните институции.

Участието на България в програмите на ЕС за повишаване на конкурентоспособността на предприятията открива възможности за нови тип публична политика, която ще се базира на създаването, трансфера и прилагането на знания и внедряването на иновации. Интересите на различните основатели на клъстъри ще изискват нов тип управление. Макар че в България такива формирования се изграждат вече от няколко години, все още процесът е на много ранен етап и не може да се каже, че са създадени условия за тяхното устойчиво развитие, както и че идеята за този модел е популяризирана в достатъчна степен сред бизнеса и обществеността.

С чуждестранната подкрепа на USAID и GTZ през 2001 и 2002 г. у нас са проведени редица проучвания, които откриват потенциал за успешното развитие на бизнес-мрежи и клъстъри в редица сектори на икономиката. Държавата признава клъстърите като инструмент за потенциално бързо икономическо развитие и започва да ги стимулира. Изработена е национална политика за клъстърно развитие и е отпусната финансова и методологична помощ за съществуващите и потенциалните клъстъри.

По програма ФАР са финансирани две грантови програми за клъстъри на Министерството на икономиката, енергетиката и туризма: първата - „Въвеждане на клъстърен подход и създаване на клъстърен модел", приключва успешно през 2006 г. с разработване на Национална стратегия за клъстърно развитие, План за действие за изпълнение на стратегията и консултантска и инвестиционна помощ за два пилотни клъстъра, които са избрани сред 40 съществуващи или новообразувани клъстъри, класифицирани като подходящи за държавна помощ. По втория проект от 2007 до 2009 г. са подкрепени десет клъстъра.

Един от най-динамичните сектори на българската икономика е секторът „Информационни и комуникационни технологии" (ИКТ). През 2004 г. с финансовата помощ на USAID е създаден българският ИКТ клъстър. След многогодишно действие и развитие организацията печели водещата роля в напредъка и управлението на клъстъри в България, особено в областта на ИКТ. През последните 3 години с усилията на този клъстър са създадени два клъстъра, които получават методична и оперативна помощ: *Българският*

клъстър „Телекомуникации" (БКТ), създаден в началото на 2008 г. по програмата на ФАР „Създаване на телекомуникационен клъстър и развитие на устойчива клъстър стратегия", и *клъстър „Микроелектроника и свързаните с нея системи",* създаден в началото на 2010 г. от 6 компании и 3 университета. ИКТ клъстърът оказва методична помощ за изграждане *на ИКТ клъстър – Варна* и е един от съучредителите и движеща сила на Асоциацията на бизнес-клъстъри в България.

Положителен е примерът на *индустриален клъстър „Средногорие мед".* Той е създаден през 2005 г. и обхваща четирите големи предприятия за добив и преработка на руди и цветни метали от района на Централното Средногорие – „Юмикор мед" АД, „Асарел Медет" АД, „Челопеч Майнинг" ЕАД и „Елаците мед" АД. Към клъстъра са привлечени фирми и организации, които обслужват промишлените производства. Партньори в учредяването му са общо 14 организации, фирми и институции, сред които 5 общини и 2 областни администрации. Новоучреденият клъстър се възползва от възможностите, които дава проектът по програма ФАР за повишаване на конкурентоспособността на българската икономика на стойност 30 млн. EUR. За първи път средствата са предвидени не за техническа помощ, а отиват директно като грантове в българските предприятия.

За по-нататъшното развитие на клъстърите допринася и активността на ниво държавно управление. МИЕТ разработва и стимулира клъстърите в сектора „Дърводобив - преработка - производство на мебели" за всички общини на България, анализирайки възможностите за формиране на клъстъри по веригата „дърводобив - преработка - производство на мебели" в цялата страна. Изследвани са всички фирми, опериращи в тези сектори на територията на всички общини и области по райони за планиране (МИЕТ, 2011).

Сред основните недостатъци на клъстърите у нас досега могат да се посочат преди всичко тяхната формализация по традиционния модел и незадоволителната взискателност на публичните институции при създаваните с публични средства клъстъри. Клъстърите са изградени в отговор на обявени конкурсни процедури по различни програми, а не за решаване на конкретни проблеми на предприятията, които ги съставят. Не са конкретизирани целите, които трябва да се реализират в съвместната им дейност, а връзките на клъстърите с науката са слаби. Във връзка с това е необходимо да се вземе предвид, че в рамките на европейските институции вече се подкрепя становището, че клъстърите не би трябвало да се поддържат самоцелно и формално като средство за изпълнение на програми.

Недостатъчни са и популяризирането на българските клъстъри в чужбина, както и обвързаността им с регионите, провеждането на обучения, информираността на предприятията за ползите от съществуването на клъстъри и засилването на мотивацията. В резултат създадените клъстъри се оказват в по-малка степен гъвкави и адаптивни към бързо променящата се среда.

Фокусът на публичната политиката трябва да бъде насочен към надгрждане и да възпроизвеждане на съвременни иновативни модели на клъстъри. Успехът на дейността им ще зависи силно от степента на прилаганите знания, иновационна активност и ноу-хау. Във връзка с това предизвикателствата пред интегрирането *на развитието на бизнеса и науката* са съществени и се нуждаят от нови подходи на целенасочена публична политика. В подкрепа на изследователските и приложните изследвания на БАН и университетската наука и чрез по-добра координация на усилията си за съгласуване на стимулите за всички участници в националната иновационна система правителството може да насърчава синергичното сътрудничество между научните изследвания, формирането на човешки капитал и бизнеса, което ще допринесе чувствително за прехода на страната към икономика на знанието.

Чуждестранните инвестиции като нова движеща сила за създаване на клъстъри

Преките чуждестранни инвестиции са важен фактор за изграждане на нови местни производствени системи. В зависимост от големината, времето на идването им в страната и следваните стратегии чуждестранните инвеститори могат да бъдат групирани, както следва:

- транснационални, имащи за цел развитие, консолидиране и защита на своите позиции и предимства в рамките на международен олигопол;
- компании-“последователи”, стремящи се да подобрят общите си позиции, като се възползват от специфичните възможности, които се откриват на българския пазар;
- големи групи или МСП, установени на пазара, със стабилни позиции и разработени международни търговски контакти.

Транснационалните инвеститори обикновено участват в приватизацията, като първите им стъпки са в резултат от глобалната стратегия на транснационалните компании да си осигурят място на източноевропейските пазари. По такъв начин белгийската фирма „Amilum of Tate & Lyle” (от групата „Sara Lee”) придобива завода за царевица (Разград), „Kraft Jacob Suchard” закупува „Република” (Своге), „Danone” – „Сердика” (София), и т.н.

При тази категория инвеститори има и *“смесени” стратегии* – участие в приватизацията и инвестиции “на зелено”. Добър пример в това отношение са „Shell” и „Macdonald’s”.

Към *втората група* на т.нар. “последователи” се отнасят главно компании от съседните страни, например от Гърция. Сравнително неконкурентоспособни на европейските пазари, те откриват значителни възможности за разширение в България.

Илюстрация за *третата група* е компанията „Dow Chemicals”, която има дългогодишно сътрудничество с български фирми. Тя е акционер в смесеното предприятие „ХИМТРЕЙД”, създадено в миналото, и има представи-

телства в много страни от Централна и Източна Европа – Словакия, Унгария, Полша. Участието на средно голямото предприятие от Германия „Byk Gulden" в смесеното дружество с Медицинска академия „MEDABYK" е по-различно. За разлика от „Dow Chemicals" тази компания не е "лидер" и не търси ниши на българския пазар.

Създаването на клъстъри обаче очевидно не е основната мотивация на чуждестранните инвеститори в България. Както се посочва в проучвания, засягащи този проблем, те се стремят към осъществяването на следните по-важни цели:

• проникване на българския пазар и консолидиране на позицията им преди навлизане на други конкуренти. За тях трудностите на българските предприятия и ниският потенциал на конкуренцията са привлекателни фактори и дават възможност за извличане на големи печалби;

• инвестиции за проникване на съседни пазари (най-вероятно такъв е характерът на инвестициите в циментовата промишленост);

• засилване на позициите на инвеститора поради сравнително евтина работна ръка и ресурси в България („Solvey", „Union-Miniere", „Navan" и др.).

Според инвеститорите, които работят в България след 1995 г., инвестициите са от следните видове:

• инвестиции като реакция на конкуренцията с цел постигане на по-висока конкурентоспособност чрез по-ниски разходи;

• инвестиции в търсене на пазари;

• инвестиции на базата на технологични предимства.

Най-критични и взискателни към разрешаването на проблемите на институционалните структури и правното им третиране в страната са големите инвеститори в промишлеността. Независимо от опитите за насърчаване на клъстърите в промишлените предприятия сегментацията на определени отрасли или сектори остава висока поради прехода и разрушителната сила на политиката, която не успя да реформира някои от големите държавни индустриални обединения (холдинги). Естествените сили на агломерация за привличане на инвестиции и други активи също не проработиха.

Клъстърите могат да компенсират някои от тези недостатъци, създавайки по-здрави връзки с други клъстъри, които имат допълващи силни страни. Промените в глобалната икономическа среда също увеличават значението на връзките между клъстърите. Тъй като фирмите интернационализират своите дейности, е много важно клъстърните инициативи и организациите, които ги подкрепят, също да се интернационализират.

Независимо че клъстърните фирми и организации се конкурират, особено принадлежащите към един и същ сектор на дейности, има много причини, поради които едновременно с това те трябва да осъществяват и сътрудничество помежду си. По-нататъшното укрепване на клъстърните постижения би могло да се постигне чрез транснационално клъстърно сътрудничество на ниво бизнес, чрез обмен на знания, пазарни проучвания и квали-

фициран персонал, чрез осигуряване на взаимен достъп до научноизследователски и тестови центрове и разработване на нови и по-добри услуги за клъстърните фирми. Всичко това ще допринесе за създаване на общоевропейско научноизследователско и иновативно пространство.

Европейските фирми са отворени за кооперирание с първокласни научни центрове както в Европа, така и извън нея, което е предпоставка за възникване и разрастване на клъстъри от световна класа. Това ще спомогне и за запазване на конкурентоспособността на разширяващата се глобална бизнес-среда. Клъстърното кооперирание може да допринесе и за успешното прилагане на общите визии за стратегическите научноизследователски програми, разработвани от европейските технологични платформи. Следващото поколение на клъстърните инициативи на ЕС (по програма Europe INNOVA TM, региони на знанието, целта на действащата кохезионна политика за европейско териториално сътрудничество) биха могли да бъдат подходящи за засилване на клъстърното взаимодействие в рамките на ЕС чрез взаимна подкрепа. Те ще допринесат за създаване на клъстъри от световна класа в Европа, особено в области с висок иновативен потенциал, например подкрепяните по инициативата за водещите пазари, морския сектор и т.н. (ЕС, 2007). Успешните и подходящи средства и инструменти, разработени и изпитани чрез тези нови клъстърни партньорства, ще бъдат интегрирани и уеднаквени в най-голяма степен в новата европейска мрежа на предприятията.

*

Усилията на регионално, национално и европейско ниво би трябвало да улеснят създаването на по-тесни и по-ефикасни връзки между клъстърите, както и с водещи научноизследователски институти в Европа и по света. Същевременно клъстърните организации трябва да подобрят своите услуги за под-крепа и да интегрират по-добре иновативните МСП в клъстъри.

Главните институции, организации или лица, които могат да подкрепят индустриалното развитие на регионите са представителите на предприятия от публичния и частния сектор, които работят на регионално ниво, както и регионални сдружения и държавни агенции. Те биха могли да насърчават по-добри инициативи за инвестиционни проекти и да осигуряват подкрепата за тези проекти, за да получат финансиране в страната и чужбина. Препоръчително е правителството да започне да провежда нова индустриална политика, която да акцентира върху ролята на клъстърите, тъй като периодът на прехода показва невъзможността на бившите управляващи да предприемат индустриална стратегия в полза на устойчивото икономическо развитие.

Европейският съюз провежда политика, ориентирана към стимулиране на клъстърите и тяхното интернационализиране. В позицията на европейските институции обаче се изтъква, че отговорността за преодоляване на слабостите на пазара се носи главно от държавите-членки и регионите (Committee of the Regions…, 2012). ЕС може да окаже помощ в някои области, като насърчава

добрите практики, гарантира ефективното функциониране на Единния пазар и подобрява условията на бизнес-средата, така че предприятията, вкл. и МСП, да могат да се конкурират устойчиво в световен мащаб (Spadmin, 2013).

Клъстърите играят важна роля за създаване на конкурентоспособност, иновации и работни места в ЕС. За да извлече максимална полза от тях обаче Съюзът трябва да увеличи своята подкрепа за страните-членки и региони, насърчавайки постиженията на всички нива, както и сътрудничеството в рамките на ЕС, и да се стреми към създаването на повече клъстъри от световна класа (ЕС, 2012). Клъстърите могат да станат изгодни като връзки - благодарене на своята отвореност, гъвкавост и привлекателност те могат да създадат устойчиви бизнес-мрежи в целия свят.

Предложенията за новия програмен период допълват предишните инициативи в рамките на стратегия „Европа 2020". В тях се признава ролята на МСП в икономическата система на ЕС, като се отчитат слабостите и нестабилността в работната им среда, които биха могли да забавят и дори да ограничат развитието на предприятията и укрепването на тяхната конкурентоспособност (ЕС, 2012). Предстоящото създаване на Програма на ЕС за конкурентоспособност на предприятията и за малките и средните фирми (2014-2020 г.) допълва предишни инициативи на ЕС в рамките на стратегия „Европа 2020" като ангажимент за признаване на конкурентоспособността като основен и водещ фактор за гарантирането на устойчив икономически растеж и разкриването на повече работни места (ЕС, 2012).

Използвана литература:

Изпълнителна агенция за насърчаване на малките и средните предприятия (2012). Анализ на състоянието и факторите за развитие на МСП – актуализация 2012.

МИЕТ (2011). Възможности за прилагане на клъстърна политика в сектор "Дърводобив, дървопреработка, производство на мебели), http://www.mi.government.bg/bg/themes/vazmojnosti-za-prilagane-na-klasterna-politika-v-sektor-darvodobiv-darvoprerabotka-proizvodstvo-n-571-331.html

Bailey, D., L. De Propris, R. Sugden and J. R. Wilson (2006). Public policy for economic competitiveness: an analytical framework and a research agenda. - International Review of Applied Economics, 20(5), p. 555-572.

Bateman, M. (2000). Neo-liberalism, SME development and the Role of Business Support in the Transition Countries of Central and Eastern Europe. – In: Small Business economics. Kluwer Academic Publishers, 14, p. 275-298.

Besley, T., M. Dewatripont and S. Guriev (2010). Transition and Transition Impact, Report for the EBRD's Office of the Chief Economist: A review of the concept and implications for the EBRD, 30 p.

Cowling, K. and R. Sugden (1999). The wealth of localities, regions and nations; developing multinational economies. - New Political Economy, 4(3), p. 361-378.

Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. - Journal of Political Economy, 99, p. 483–499.

Krugman, P. (1991). Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press.

Piore, M. J. and Ch.F. Sabel (1984). The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books. p. 17

Pitelis. Chr., R. Sugden, J. Wilson (2006). Clusters and Globalisation: The Development of Urban and Regional Economies (R. Sugden, J. Wilson eds.). Edward Elgar, September.

Pitelis, C. (1998). Productivity, competitiveness and convergence in the global economy: the role of industrial policy and institutions. Judge Institute of Management, Cambridge University, Research Paper N 1998/4.

Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press.

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition.

Saxenian, A. (1994). Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press

Simpson, W. (1990) Starting even? Job mobility and the wage gap between young single males and females. - Applied Economics, 22, p. 723-737.

Committee of the Regions (2012). Opinion on the Programme for the Competitiveness of the enterprises and small and medium size enterprises (2014 - 2020), 2012/C391/08, http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:391:0037:0048:BG:PDF

EC (2008). Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy {SEC(2008) 2637} Commission of the European Communities, Brussels, 5.11.2008 COM(2008) 652.

EC (2012). European programme for modernization of the high education, http://:europa .eu.rapid/press/releases/Action 1043&format)

EC (2007). Commission Communication “A lead market initiative for Europe”, COM(2007) 860 final, at: http://ec.europa.eu/enterprise/leadmarket/leadmarket.htm

EC (2007). “Blue Book”. COM(2007) 575, 10.10.2007.

Spadmin (2013). Innovation performance and clusters - A dynamic capabiity perspective on regional technology clusters, 24/04/2013, Gfachttp:// cor. europa.eu/en/takepart/thesis/Documents/df50e5f4-be39-4998-85f8-6c46440bc36c.pd

12.VI.2013 г.

Prof. Tatiana Houbenova-Delisivkova, PhD

CLUSTERS IN THE REGIONAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT: APPROACHES AND POLICIES FOR THEIR IMPLEMENTATION

The impact of the clusters on the regional sustainable development is analysed in order to evaluate the alternative approaches and policies to enhance the competitiveness of the regions and to improve the local socio-economic standard of life and social cohesion. The paper discusses the strategic framework of public policies that support regional specialisation and clusters. The methodology applied is based on the SWOT analysis of cluster, M. Porter's diamond of competitive advantages evaluation and the public choice theoretical framework for setting the tasks of clusters development.
The ongoing reform of the EU Regional Policies is evaluated on the basis of empirical analysis of the implications for Bulgaria and the new member states after their EU accession as regards public sector's financial accountabilities, institutional building and socio-economic sustainability of regions. The article indicated that evolutions in regional policy, science and technology policy and industrial/enterprise policy are in demand to serve the objective of supporting clusters at the regional level.

JEL: F21; G18; O43

The concept of building clusters of enterprises with the purpose to improve the regional economic competitiveness has been understood and applied in Bulgaria with considerable evolution of the options for implementation of regional development policies. At both national and regional level in Bulgaria, the key concepts that underlie the cluster approach have been introduced in the centre of policy formulation nearly at the end of the first decade of the transformation of the Bulgarian economy to market system. Historically, the socialist state in Bulgaria until 1989 conducted industrial development policy combined with the introduction of scientific and technical progress, which involved a kind of experience in applying the concept of clusters in the development of productive forces based on state ownership. It lacked the flexibility of the participation and innovation of companies as the dominant thesis in the organization production systems was a form of centralized economic management rather than initiative and freedom of integrating businesses 'bottom up'. The public understanding of clusters has been targeted to implement the neo-liberal doctrine of starting up of small businesses. In some cases, the policy interventions in support of the nascent private sector for the creation of small and medium sized enterprises (SMEs) have been explicitly encouraged as cluster policies. The Bulgarian experience with this form of implementation of clusters has not been different from other transition countries.

Business support centres (BSC) have been utilized as one of the main SME policy interventions mechanisms applied in transition economies since 1989. The networks of business support centres which were envisaged to be one of the main driving force behind SME development have been given a start but they did not prove to be sustainable. The problems that have effectively arisen in the organization and structure of the BSC have in general made their role marginal and unpopular to be funded by public funds. Their dependence on funding from abroad (most often on projects for a certain period) inevitably was also conditional on their success. As the BSC did not contribute much to clusters' contribution to regional development they further diminish their activities as their core funding from international assistance agencies finally begins to come to an end (Bateman, 2000, p. 275-298).

In spite of the fact that some of the business support centres still continue their activities, the conceptualization of clusters' as contributors to regional development took a different approach and has undergone substantial changes in the last decade. The prevailing understanding of cluster has become the concept that building at *regional level networks of enterprises* may be on the ground of horizontal or vertical integration in order to improve the efficiency of the participating companies. Launching the clusters as instrument of industrial policy has been started with the Strategy of Industrial reconstruction undertaken by the Bulgarian Economic Chamber since 2002. In many other Government policy programmes and measures in Bulgaria, the main tasks of the cluster have been related to its implementation and support as an instrument of restructuring of industries and more efficient market oriented reforms. These programmes have the objective of reinforcing regional specialisation by supporting linked industries in a geographical location and by emphasising stronger interactions among different public and private actors.

The understanding of the clusters as developed by M. Porter serves the need to identify the geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, and associated institutions in a particular field that are present in a nation or region (Porter, 1990). Much of the recent growth of intellectual and policymakers' interest (Porter, 1998) in this issue has arisen by the end of the 90s as part of the renewed interest in the P. Krugman's contribution (Krugman, 1991) to agglomeration economies and the localization advantages of interfirm mobility of labour (Krugman, 1991) as a result of the market economy transformation in Bulgaria.

Our analysis of the SME's position in Bulgaria shows that until now the SMEs are not the driving force of the creation of networks and developing their role of subcontracters as instrumental to the growth of productivity and competition. The SMEs could not become sustainable and since the beginning of the Global crisis the negative impact of the reduced market demand and high credit exposure of SMEs has lead to worsening of their economic position. The rate of "death" among the SMEs is the highest in the current crisis as they become more often

than other companies insolvent to creditors. If the cluster creation could have been more developed the SMEs development could have been given better chance and support by and within the clusters.

The SMEs in Bulgaria have started to participate in clusters and clusters networks only a decade ago. In recent years, contemporary cluster groupings of enterprises have been established in some of the most dynamic sectors of the Bulgarian economy (ore mining and metallurgy, wood processing, IT, tourism, Renewable energy sources, apparel & textiles, wine, tobacco). Cooperation within these groupings develops and transforms them into clusters. The future prospects of clusters seem to depend on the policies targeted to foster development of key factors which are not inherited but should be created: modern management, trained labour, capital, infrastructure, research and innovation. As M. Porter has defined by the concept of the "diamond of the competitiveness": "The interlinkages of firms are based on common interests to increase the value added by the synergy of specific clusters' goals and activities which serve the interests of the geographic concentrations of interconnected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include, for example, suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure. Clusters also often extend downstream to channels and customers and laterally to manufacturers of complementary products and to companies in industries related by skills, technologies, or common inputs. Finally, many clusters include governmental and other institutions - such as universities, standards-setting agencies, think tanks, vocational training providers, and trade associations - that provide specialized training, education, information, research, and technical support" (Porter, 1998).

On the other hand, the idea of structural dependency as related to subcontracting is not easy to be accomplished in a transitional country where the changes of property and of the system of management are still under way. While the old system of centralization has been destroyed it is clear that the new mode of governance has not yet been completely adopted. For instance the development of business networks and clusters around large enterprises – especially in the regions of Sofia, Devnya, Sevlievo, Razlog, Pirdop and Panagyurishte has reflected some features of the past: the basic production specialization determines the type of relations with the subcontractors or the mode of outsourcing applied in the cluster but the interlinkages with new partners in the cluster are still in search of operational efficiency.

The basic framework of implementation of the transition to market economy not only in Bulgaria but in other countries in transition is not fully reflective of current concepts for dynamic institutional change with the purpose to impact the economic development. The transition to market economy until present may be viewed upon only as an intermediate result of the accomplishment of goals, which relate to institutional, regulatory an organizational changes having a positive impact

on the economic development (Besley, Dewatripont, Guriev, 2010). In order to understand better the possibilities for a change of SMEs' role by creation of clusters we pay special attention to the confrontation between the old and new paradigms of productivity growth as perceived in Bulgaria at macro and microlevel.

The fostering of better understanding of the new paradigms of competitiveness and designing strategies and policy measures has not only practical importance but has become a necessity at the contemporary structural crisis of the Bulgarian economy. As soon as a critical mass of companies elaborates their own competitive strategy, the economy as whole would take off towards a favorable productivity growth and competitiveness.But at the same time the new modes of raising productivity growth and competitiveness are much in need of being given an impetus or a "push" by the synergy of adequate policies and their more efficient implementation. On the basis of the internationally acknowledged theoretical concept of the total productivity of an economy based on clusters development (Pitelis, Sugden, Wilson, 1998), we consider that the Bulgarian case study may present an example of starting of production groups or clusters at the availability of stocks of economic factors which are not a sufficient precondition for productivity growth and competitiveness. The "upgrading" of the economic factors presents challenges at macrolevel while the clusters are to reflect at microlevel the difficulties encountered. The deindustrialization as a result of the transformation of the socialist economy in the 90s has led to some period of destruction of the former industrial structures before targeting a renewed focus on the industrial location and regional competitiveness. At present the policies directed at creation of clusters are a way to stimulate the implementation of new instrument of growth and competitiveness simultaneously with overcoming the losses of former advantages of the old production structures.

Growing interest in models of innovative and competitive economies by encouraging „free-wheeling" entrepreneurship and synergistic relationships among enterprise in the sectors of industry and services (Pitelis, 1998) as well as the creation of chains of producers in traditional processing and relatively low-tech sectors (Saxenian,1994) have been contributing to a great extent to the outcome of the transformation crisis in Bulgaria and achieving a sustainable economic growth in the years since the end of the 90s.

Of special relevance at present may be the deeper understanding of the concept that the factors most important to competitive advantage in most industries (especially the industries most vital to productivity growth in advanced countries) are not inherited but they are created within a nation through processes that differ widely across nations and among industries. By modifying currently existing technologies, shop-floor organization, and managerial hierarchies, existing firms may be able to meet the changing demand. The company-level response needs to be able to adjust to flexible specialization. This is a strategy of permanent innovation: accommodation to ceaseless change, rather than an effort to control on the side of one company over the other participants in the cluster. This strategy is based on flexible - multi-use – equipment, skilled workers and the creation of technological interlinkages, through

politics, of an industrial community that restricts the forms of competition to those favouring research and innovations. To achieve this change in the clusters' development in Bulgaria it is necessary to promote *vertical coordination of product columns instead of relying mainly on horizontal measures in clusters*. For these reasons, the clusters have to be able to spread flexible specialization within the scope of groups of companies– even if it may resemble amounts to a revival of "craft" forms of production that were emarginated at the origins of mass production. Only in this way the scientific and research institutes, the high schools and universities will take their adequate place and role in the clusters, which is not a well advocated practice so far.

In the case of Bulgaria at present there is a pending necessity of recognition of the role of the productivity within the new paradigm of creating competitive advantages. Such a recognition demands further progress in the analysis of the determinants of productivity and the improvement of their contribution to growth. The clusters may contribute also to improve the social responsibility of the companies as their corporate governance has to evaluate higher the social values and to reconsider the strategies to respect them (Bailey, De Propris, Sugden and Wilson, 2006, p. 555-572). An important consideration of great importance is the assessment of the proper rate at which the factors of productivity are created, upgraded, and made more specialized to particular industries (Saxenian, 1994).

Since 2004 cluster-based economic development strategies have been successfully implemented in Bulgaria. At present the SWOT analysis of clusters may help to improve and develop further new policies within the EU dimension for Bulgaria taking into consideration that the experience gained may allow to upgrade strategic and operational goals of clusters at the contemporary economic situation in the world and in the country.

As described by Ch. Pitelis and R. Sudgen (Pitelis, Sudgen and Wilson, 2006) the development and upgrading of clusters is an important agenda for governments, companies, and other institutions not only of emerging market countries but developed countries as well. Cluster development initiatives in transition countries like Bulgaria are an important new direction in economic policy, building on earlier efforts in macroeconomic stabilization, privatization, market opening, and reducing the costs of doing business. The experience gained until now is indicative of the need of future changes that are very important to improve the role of clusters in product innovation and competitiveness.

Open question is to what extent the updating of the National program for clusters at Govermental level can meet the challenges facing the Bulgarian economy at present. These challenges are in three main areas of introducing changes in favor of economic growth: 1) to stimulate greater production efficiency and 2) to reconcile the interests of production companies with interests of society by increasing employment and income and 3) institutionalization of best practices for developing competitive production by regulatory changes in support of clusters and by crucial progress in development of education, research and innovation, building up human capital. Being at the stage of preparation of the Partnership

Agreement of Bulgaria with the EU for the 2014-2020 programming period Bulgaria takes into consideration the need to achieve as a strategic priority the growth of innovations and the investments for intelligent growth. Three main aspects are of vital importance in the national strategy of clusters: 1) raising the competitiveness of innovative small and medium size enterprises in key sectors of the economy; 2) development of research and innovations as "wheel" of clusters' productivity; 3) access to the implementation of ICT. The key messages for 2014-2020 in the building of clusters are to improve the absorption of EU funds by concentrating both national cofinancing and EU funds on innovations and to reforms in the regional dimension of the development policy.

Our argument as regards the contemporary cluster policies is that the links between the operationalisation of the concepts, the local context of clusters in policy practice, and the resulting policy outcomes must be explicitly analysed as new areas of public governance and public financial support for industrial, regional and innovation policies in favour of improving competitiveness (Bailey, De Propris, Sugden and Wilson, 2006). The experience of the developed countries shows that the success of clusters is rooted in the ability to achieve synergy of policies in support of innovations, entrepreneurship, regional development and economic efficiency (OECD, 2011).

Further fostering strategic clusters for European innovation and global competitiveness has become more important at the present stage of designing and implementing the EU strategies for growth and competitiveness for 2014-2020. Based on data of the created in 2007 European Cluster Observatory with EU funding one may observe on the map of regions by EU countries rather uneven and unbalanced situation of clusters implementation as instrumental to economic growth. This is indicative for the availability of potential for future clusters' development in the EU. The European Cluster Observatory database reflects information on clusters, cluster initiatives, organisations and clusters' policies throughout 32 European countries and gives possibility to make some conclusions about the type of clusters and the national approaches to them.

Cluster policy needs a considerable change in ambition and effectiveness to be a real driver of Bulgaria's economic development through integration in the European Union. Success depends on concerted changes in understanding, policies and initiatives at many different levels. According to the Upgraded list of the contracts concluded up to June 2013 for EU financial support under the grant procedure BG161PO003-2.4.01 „Support for cluster development in Bulgaria" the Bulgarian Managing Authority of the Operational Programme of the EU "Development of the Competitiveness of the Bulgarian Economy" 2007-2013 has approved 36 projects for grant support of clusters. The areas in which the clusters operate include traditional sectors and productions like wine, apparel and textile, tourism, food processing as well as ICT, Renewable Energy Sources, Energy Efficiency and others. The chief features of the clusters presented is the initial stage at which they are getting the grants from the EU funding as well as existence of comparatively small number of clusters which involve own research and innovation structures. However there are also some

innovative small and medium size companies which are a part of clusters based on innovations or are to create efficient new products by the clusters.

The ongoing reform of the EU Policies with the design of the New Cohesion Policies for 2014-2020 has to encourage further clusters development at national, regional and international level by setting targets for funding with national and European funds the various forms of improving the competitiveness of enterprises in the EU. Following the principle of subsidiarity the future absorption of European funds for regional development makes it necessary that the national Governments increase the co-financing and improve the quality of the support by funds and by advice given to the companies busy with clusters for regional development.

This proves the necessities of improving the public governance in the area of clusters' support and functioning, institutional building and socio-economic sustainability of regions. As clusters are organized as collaborations between a diverse number of public and private sector actors, such as firms, government agencies, and academic institutions, their role in regional innovative development may be better focused on the long term goals of improving social welfare and global competitiveness (Cowling and Sugden, 1999). Clusters' activities generally are in a broad range of areas, e.g. supply-chain development, market intelligence, incubator services, attraction of foreign investments, overall technical progress and market penetration. The role of clusters has been acknowledged at the EU institutions by undertaking a number of measures of the European Cluster Policy Group. Within the framework of the European Cluster Alliance has been undertaken a study to explore ways on how to best assist EU countries in supporting clusters by expanding the policy dialogue under the European Cluster Alliance. In the context of the EU as global actor there are challenges to more effective suppory of transnational cooperation between cluster organizations and promoting excellence of integration of innovative SMEs in clusters (EC, 2008).

The European Union's support for regional development in Bulgaria has grown in parallel with the pre-accession progress of adjustment of the Bulgarian economy. The funds targeted at achieving greater economic and social cohesion and reducing disparities within the EU have more than doubled in relative terms since the end of the 80s, making regional development policies the second most important policy area in the EU. Since mid 90s the EU funded projects for clusters' development among Bulgarian companies have given a start of new industrial and competitiveness policies during the preparation of Bulgaria for EU accession. It has proceeded with respect of achieving compliance with the EU regional development policies. Since 2007 when Bulgaria has become an EU member state the implementation of the specific aid of the EU Structural and Cohesion funds has allowed to contribute to the achievement of main priorities of regional development. The Europeanisation of regional policies has contributed to further improvement of the public governance process and institutions. The Operational Programme "Regional Development" serves the fulfilment of coherent regional development strategy for the period 2007-2013 supported by multi-annual investment commitments

concerning the infrastructural development of urban centres, territorial connectivity, sustainable tourism growth and support to regional and local partnerships.

The majority of the developments'grants under EU funds have been earmarked for the Objective 1 regions, i.e. regions whose GDP per capita is below the 75% threshold of the EU average. Bulgaria's regions are evaluated to fall within this category of level of development. The understanding of the needs of regional strategies development acquires much higher significance in the foreseeable future with regard to the fitness to make use of the EU funds as well.

The greater part of EU funds with the purpose to provide support to clusters in Bulgaria are meant for traditional production entities, branches and sectors of the national economy. For the future it is expected that the EU funded programmes will give priority to clusters specialised for innovations and integrating various sectors and branches. The understanding of the necessity of strategies for innovative growth and overall regional development has acquired greater importance with regard to possibilities for the absrption of EU funds in the context of the changes in the New Cohesion policy of the EU for the period 2014-2020.

Classification of Clusters

Our research has made possible to present the map of the local production systems in Bulgaria on the basis of the two applied methodological approaches: 1) featuring clusters as production systems; 2) classification of clusters on the basis of SWOT analysis. The concept of local production system has a wider scope of presenting a local network of enterprises than the cluster as it involves interlinkages of informal interdependence among companies as well. In our case such a concept is useful to reveal the local interdependence of companies involving big enterprises. On the basis of local production systems clusters have grown out as one of the examples of enterprise restructuring that has not coincided with the privatisation but has taken some time to occur.

The main purpose of outlining the local production systems is better achieved by the approach we suggest for making SWOT analysis in order to overcome the limitations and shortcomings of the indicator "Registered firms acting at regional and municipal level" and making use of classification according to a set of criteria of the industrial clusters created in different branches and regions and municipalities of Bulgaria.

Further in our SWOT analysis we present the main characteristics of the local production systems in Bulgaria as far as their existence may be proved by the indicator of regional sector's concentration as well as by other regional development trends.

The local production systems in Bulgaria have a typical feature of being developed in regions with a high concentration of some of the main sectors (or subsectors) of economic activities. It is clearly demonstrated that the interdependence among some sectors, subsectors and interrelated activities has been crucial for the degree of the horizontal and vertical inter- and intra-sectoral linkages between firms and economic and socio-economic entities.

The understanding of the term “cluster development” in Bulgaria may be considered comparatively new. It has been introduced to the policy makers and the practitioners by the seminars and project wok in Bulgaria initiated in 1995 by the World Bank on the problems of competitiveness and competition. Nevertheless due to the lack of industrial policies targeted at clusters it has remained better understood much more in the theoretical than in the practical aspect as concerning the competitive potential of the sustainable regional development. In its explicitly defined meaning the term “cluster” has not entered the more generalized economic development or regional policy approaches while it is well acknowledged in the competitiveness policy ‘s operational mechanisms and approaches.

Traditionally in the accepted approaches in Bulgaria there is a certain preference to consider regional potential for development as dependent highly on the urban-rural mix and the sectional composition of economic activities. But the local development is to a great extent based on local production systems and their specialization in inter- and intra-sectoral linkages and economic activities.

Our identification of clusters takes into consideration the following aspects besides the statistical evaluations that have been studied:

- Evaluation of the qualitative characteristics of a given production system as developed on the basis of its relative share in the given sector or branch structure at national and regional level; the dynamic trends of development of a given sectors or subsectors and branches of the national economy.
- Evaluation of the sustainability of the sector interdependence among economic entities localized in a given region.
- Evaluation of clusters by the process of identification of the specific features of the regional potential and to what extent it has gained importance for the economy of a given region. The human capital resources and their development, the infrastructure, and the regional institutional setting may be of great advantage for a given cluster.

Our analysis has shown that a number of local production systems and/or clusters have come into existence as a result of the long-term development in the last decades since the beginning of the 60s. The main conclusions we may advance are as follows:

First, for the period of nearly two decades since the transition of Bulgaria to market economy the structure of the local production systems has been considerably changed. It is observed clearly a decline or even liquidation of a number of production systems at sector, subsector and branch level. This is the case with the decline of local production in the sectors of food processing based on local agricultural production, machine building, electronics, shipbuilding, instrumental machine building and chemical industries. Considerable decline has been registered in the food processing industry as well.

The process of decline and destruction of former technological ties and regional economic structures due to the liquidation of loss making state-owned enterprises and their privatization since 1996 in Bulgaria has caused a decline of the former local systems. Under the competitive pressures of the liberalized imports

and due to the slow process of privatization, the formation of new technological ties and inter and intra-sector linkages between firms has been controversial but nevertheless it has gained importance again. Typical is the situation of local production systems depending on the interrelations of firms in agriculture and food industries (as in Dobrich N-E, NUTS2), transport and tourism (Bourgas and Varna N-E, NUTS2), the ore mining, metallurgy and machine building (Sofia, Pernik S-W, NUTS2, Zlatitza-Pirdop, Plovdiv C-E, NUTS2).

Second, there is a clear interdependence between the regional economic performance of local production systems and the situation of the restructuring of the big enterprises, all former state-owned enterprises or still existing big state enterprises. In some cases the privatization of the enterprises has not been a success or still remains to give results by adequate corporate governance. Though in the period 1997-1999 the privatization process has been speeded up by the management-buy-outs, the outcome of this form of the privatization has remained controversial and for some enterprises uncertain due to the lack of financial consolidation of these enterprises and inadequate corporate governance. To a great extent this type of enterprises is a part of the now destroyed local production systems, which up to the beginning of the Bulgarian transition have had the advantages of the large scale production and international specialization in the socialist integration up to 1989.

On the other hand, there are still big state owned enterprises, which are not privatized though their restructuring has been under way in the last decade and has resulted in the decline of production systems at local level for instance the plants for military equipment production, for electro-energy production, lead and zink ores' mining and processing and others. The Bulgarian Shipbuilding industry (Varna, N-E, NUTS2) may be an example of the local production system (cluster) developed as monocentric cluster in the past with the interlinkages between enterprises, research and development institutes and trade company. It is a clear example of delayed restructuring of the state-owned enterprises and due to this after its privatisation the need of reconstruction of the local production systems and regaining export market shares still remains.

Third, the existence of big firms in the local production systems in Bulgaria seems to be indispensable for the success of the cluster. This is the case in all of the districts and municipalities with high concentration of economically interlinked activities as classified in our evaluation by the indicator of concentration and the indicator of complexity. In absolute terms high concentration of big and small and medium enterprises is observed in Sofia, Plovdiv, Varna, Bourgas, Stara Zagora and Blagoevgrad. These are the districts presenting local production systems which are not in decline but in the process of restructuring and in some cases they register growth and innovation. The smaller number of big enterprises as well as of medium and small sized enterprises is typical for Kardjali, Vratza, Vidin, Pernik, Targovizhte, Razgrad, Silistra and Montana. In these districts both the concentration and the complexity indicators are below the national average level and local production systems have not shown a specific development profile due to delayed restructuring. A new cluster with

promising opportunities to make use of European funds for restructuring is a cluster of privatized industrial enterprises in the copper ore mining and processing production. Due to the economic characteristics of the regions and municipalities we may conclude that in the regions with higher big enterprises' potential and higher density of the population there is a definite trend of growth of the number and of the efficiency of the small and medium sized enterprises.

Thus local production system have started to gain a more dynamic and market-oriented profile allowing for the co-operation and competition among the local economic entities. The lack of the driving force of local production systems can be acknowledged as a problem for the depressed districts and municipalities where the creation of the small and medium sized firms doesn't get incentives through the activities of the big firms. Thus the existing small and medium sized policies through opening possibilities of a start-up funds for the entrepreneurs and small businesses has not given adequate results during the last decade of transition to market economy (Bulgarian Small and Medium Enterprises Promotion Agency…, 2012). It is of great importance to reconsider the strategy of small and medium sized firm's development through changing the business environment and utilizing the potential of the human resources within the context of development of the local production systems.

The big enterprises in Bulgaria prevail in an absolute number only in several branches: telecommunications, tobacco processing, metal ores mining, coal production, electricity supply and uranium ores mining and processing. The presence of big enterprises in the local production systems is not contradicting the competition and the economic freedom. On the other hand, the situation of the big enterprises is the most important factor for the state of development and the potential of growth of a given production system. Thus the main issue of the local production systems in the transition period has become the transformation of the state-owned enterprises. Their poor financial performance and the losses of profitability have caused considerable destabilization and decline of former production systems and worsened international competitiveness indicators.

Fourth, the restructuring and the privatization of the state-owned enterprises are separate processes with strong impact on the activity of the local production systems. They have an impact on the small and medium sized companies as integrated in the local systems. As a result of the transition small and medium sized firms are predominant numbers of firms in most of the branches. This may explain why the creation of new successful cases of clusters is at the very start. The future of the cluster creation may depend on the process of further concentration at subsectors and branches as well as on the co-operation of firms within the clusters. There are some branches where the economic entities are mainly small firms. These branches include "Fishing", "Processing of wastes", "Technical maintenance of electrical appliances and the infrastructure of the electricity and gas and heat energy consumption", "Insurance and voluntary social security system" as well as retail trading. These types of small and medium sized firms show higher concentration ratio in the regions where there is a good performance of the local production system.

Thus local production systems have either been a result of a certain concentration of economic activities or they have engendered the demand of inter and intra-sectoral linkages between firms at local level.

Fifth, there is a definite trend of reduction of the degree of diversification of the economic structure of the local production systems during the transitions. Main conclusions to be drawn on the basis of the importance of the declining industries and big state-owned enterprises confirm the reduction of diversified activities of local production systems is stronger in areas where the big enterprises have run into structural crisis or there have not been any proper local production systems in the totalitarian period. This process is more clearly to be traced at the level of the municipality than at the district level. With typical monospecialised economic structure are characterized the regions in decline and the low developed rural areas and districts. The former production systems and clusters (in some of the cases the latter were non-existent in the past) in these regions are in decline. It is to note that in other regions the same combination of economic activities (by branch and sub branch) at the same time has demonstrated not only survival during the transformation but potential for growth in a rather rapidly changing competitive business environment. As an example is the creation of private firms for apparel, ready made clothes and textile products on the basis of specialisation of enterprises in different parts of country within a former state owned cluster for production of apparel, clothes and shoes.

Since the transition started the local production systems of the tobacco industry, the petroleum processing and the non-ferrous metallurgy have undergone profound changes due to the decapitalization of the state-owned enterprises and the slow pace of the privatization until mid 90s. The newly privatized enterprises are at the very start of restructuring their activities, thus making the evaluation of the linkages with local firms as co-partners or competitors much rather dependent on the uncertainty of the changes they will undergo. Due to the instability of the whole business environment due to the Global crisis there are often tensions arising from the change of the Government policies and the attitude of the privatized enterprise towards their domestic and external linkages. Such is the case with the privatization of the Chemical Works “Sodi Devnja”, the Chemical works “Chimko”-Vratza, Neftochim as the Oil –processing plant at Bourgas Black Sea Port. Their new owners change drastically the approach to mutual and intrafirm linkages by setting higher market –oriented criteria and outward looking behavior in stead of inward looking behavior towards the domestic firms.

Local production systems of newly created or privatized firms comprise at regional level either activities of two main sectors (or subsectors) or even of the three main sectors. They are innovative and are better adjusting to the changes in the economic environment and the competition challenges. They develop socio-economic interdependence with local authorities and institutions in order to get better chances for funding under some regional development programmes. Here we may discern districts and municipalities where the concentration of economic activities by sector, branch or even subbranch is higher than the average for the country as a whole. These local

production systems thus present higher than the average for the country interdependence and competition among the firms active in a given area.

Within this type of local production systems we may discern profound changes since the transition started. On one hand, there are some recently privatized enterprises which have been the “core’ of the local production systems up to the beginning of the transition but they have lost their relative competitive advantages in the last decade due to the lack of markets or because of technological backwardness. Thus the mismanagement of the privatized “Plama” oil-refinery and the chemical processing industry in Pleven (Central-Eastern region of Bulgaria), the Plant “Gara Iskar” for processing non-ferrous metals and the Metallurgical Complex “Kremikowtzi” in Sofia have caused considerable losses in the competitiveness of the local production systems and the regions where in the past their production created important linkages among firms and contributed to the employment possibilities, incomes and the higher than the average for the country purchasing power of the population.

The cluster mapping has allowed us to assemble a detailed picture of the location and performance of industries with a special focus on the linkages or externalities across industries that give rise to clusters. Extensive data is collected and processed under a project funded by The European Commission and has been brought to the policymakers’ attention.

The analysis of the reasons behind the clusters’ competitiveness or lack of competitiveness and their patterns of evolution over time has made necessary the SWOT analysis of clusters. The need to develop regional strategies in compliance with the EU policies has also motivated the analysis of the clusters in Bulgaria.

The SWOT analysis in the methodology for the Classification of Clusters

The purpose of the SWOT analysis is to make classification of clusters by revealing the main characteristics of the local production systems in comparison to each other. The goals of the analysis are to present the trends in the specialization of economic activities and to feature the changes of the competitiveness of the local economy.

Clusters may be classified on the basis of differentiation among the main principles uniting the relevant firms or enterprises in one cluster: horizontal integration, vertical integration and organization on the basis of general territorial integrity. In Bulgaria we have very few clusters built on the horizontal principle. The application of the vertical principle in clusters’ creation is not a new trend but it is typical for inherited from the past production systems with specific product specialization. There is not much data on the newly initialized clusters on this principle though their creation is the goal of some of the European funded projects in the area of enhancing competitiveness of the enterprises by deepening of the product and technological specialization. Analysing the existing clusters is possible on the basis of data for the concentration of enterprises in separate branches and data for the links and

interdependencies among enterprises in the local production systems. The main purpose of outlining the local production systems is better achieved by the approach we suggest in order to overcome the limitations and shortcomings of the indicator "Registered firms acting at regional and municipal level".

Further in our analysis we present the main characteristics of the local production systems in Bulgaria which may be discussed on the basis of the indicators for sectors' concentration in regions, as well as other indicators of trends of regional development related to the complementarities among the enterprises.

Making use of the SWOT analysis is essential for the comparison of the competitive potential of the sustainable regions. In its explicitly defined meaning in our country the term "cluster" has so far not been related to regions and entered neither the more generalized economic development nor regional policy approaches. It has been understood in the context of the competitiveness policy. But clusters are important for the regions as a source of opportunities to create firms with value added from the interfirm linkages, marketable products and services, employment, incomes and markets.

On the basis of the classification of local production systems we may distinguish several types of clusters' development in the regions of Bulgaria as follows:

• Local production systems based on the monospecialisation in a given sector (or subsector or branch). These local production systems are both monocentric and polycentric urban or urban-rural mix networks. In a number of districts the availability of more than two to three enterprises in a given subsector of branch seems to create incentives through the competition for the improvement of the quality of the production. The demonopolization and privatization of the state-owned enterprises have promoted deconcentration at local level by branches. This is the case in the clusters of tourism, transport and other services as well as in the clusters of firms for educational and information services.

• Some local production systems of agricultural production, food processing industries and services have been deliberately developed under the central-planning system in some rural and urban centres because of the availability of natural comparative advantages or in order to create employment possibilities in some areas of the Bulgaria. This type of local production systems is to be observed in the Northern-Western, North Central and Southern-Western and Southern-Eastern regions and some Municipalities of Bulgaria in the Southern Central region (NUTS 2).

The Bulgarian tobacco industry, petroleum processing industry, shipbuilding industry, the non-ferrous metallurgy and the mountainous and sea tourism have been developed as main specialization of the corresponding regions by improving the sector composition of economic activities in the regions concerned. Such local production systems have contributed to the urban or urban-rural mix development as part of the industrialization of Bulgaria in the post-war period until the start of the transition. The withdrawal of former Government policies of subsidizing the state-owned enterprises and investing in these local production systems combined with

the delayed progress in the private sector and its governance have caused a considerable decline in the industrial and agricultural sectors. One example is the decline of the local production systems of the tobacco and cigarette production where the public procurement system of stimulating the tobacco producers has run into crisis and this may be harmful in the future for the tobacco ping plants as the growth of tobacco has decreased due to lack of financial incentives for the farmers.

- Local Production systems which comprise at regional level either activities of two main sectors (or subsectors) or even of all three main sectors. Here we may discern 4 districts and 14 municipalities where the concentration of economic activities by sector, branch or even subbranch is higher than the average for the country as a whole. These local production systems thus present higher than the average for the country interdependence and competition among the firms active in a given area.
- Local production systems that have grown due to the availability of favourable demand and supply activities which are influenced by some domestic or international factors. To these belong since the past all Bulgarian urban-rural agglomerations which are favourably influenced by the natural endowments with resources as mineral resources, mineral spas, seaside resorts, healthy natural environment. As driving force for the development of tourism and trade have been developed some of the transborder regions with the countries of South-East Europe. The specific feature of this type of local systems in the respective transborder regions after the transition local systems develop opportunistically in a rather active, even aggressive environment. For instance new local production systems have grown in the MalkoTarnovo border region with Turkey (as the services cluster has become predominant) as well as the border regions with Greece, Serbia and Macedonia.

The creation of transborder clusters is an area of project activities of non governmental and business organizations whose activities may contribute essentially to the regional cooperation at microlevel. As an example may be taken the growing interest which presents an agreement between the Bulgarian Association of Business Clusters and Cluster House, a national platform for the development of clusters in Nis, Serbia. These clusters deepen their exchange of experience and good practices and this year on a basis of a Memorandum of Understanding have started the organization of the 4th Balkan Black Sea Cluster Conference "DAYS OF CLUSTERS 2013" in Sofia.

Competition has become an inseparable part of the local production systems. Thus supply-side responsiveness of the economy tends to be improved. This may be an important goal for the cluster development in the future.

A brief outline of the SWOT analysis of clusters may be summarized as follows:

Strengths

Clusters are being developed in regions with a high concentration of some of the main sectors (or subsectors) of economic activities. It is clearly demonstrated that the interdependence among some sectors, subsectors and interrelated

activities has been crucial for the degree of the horizontal and vertical inter and intra-sectoral linkages between firms and economic and socio-economic entities. The advantages entailed in the transition to the cluster type of organization and management are considerable and include:

- Setting up of independent governance and audit of performance in order to avoid mismatching in the production chain or the value chain on which the Cluster is based;
- Training of human resources and sharing good practices;
- Introduction of new business concepts and practices;
- Social responsibility type of policy of the cluster to the local communities;
- Promoting cooperation and assistance with the international community both in technical and financial terms;
- Fostering regional co-operation and ownership. Public–private partnership may serve the need of sustainability but the legal issues remain a bottle-neck.

Weaknesses

However, the challenges entailed in the transition to the new system of governance and management are considerable, and may include:

- Adjustments for compliance with numerous new laws and regulations by bearing transactional costs by all cluster members;
- Operational risks from additional new aspects of the business interdependence among the separate enterprises;
- Financial risks are higher as dependent on common discipline and efficiency.

Opportunities

The benefits of clusters are potentially great for their members as well as for their governance:

- Increased reliability in achieving compliance with EU standards and requirements;
- Lower operating costs;
- Opening of opportunities for public and private investments in infrastructure due to the integrity of common interests;
- Vastly improved opportunities for intra- and interregional trade, including producers in the region;
- Lower prices for the end customers.

Threats

- Trust among partners is a value added but is always under threat and needs to be taken good care;
- Competition within the cluster may be a source of risks and disagreements; It requires coordination and balancing of interests
- Common interests have a different price for each of the partners in the cluster.

Factors for the clusters' development

As key factors for the development of local production systems and clusters can be identified:

First, local production systems and clusters depend on *relative comparative advantages*. They are built and changed constantly under the pressure of competition to which they associate at a regional level, rather than to compete against one another.This motivates their mutual interest in the progress of the business, which involves improving the infrastructure, services and other activities of common interest.

The impact of price and non-price factors for the development of local production systems and clusters highlights the strong dependence of clusters on market conditions. To the price factors can be attributed the mutual interest to share the costs of training personnel with other companies participating in the cluster. To non-price factors can be attributed opportunity to share technological progress, knowledge, experience and know-how within the cluster in the presence of severe competition in the business environment.

Local production systems and clusters actually have to create new comparative advantages in order to build upon the natural advantages as location, natural resources, etc. A typical example in this area is a cluster dedicated to tourism and tourist services, for the development of which Bulgaria has rich natural resources and international prestige. Businesses that are a driving force for new local production systems (clusters) of this type are mainly private companies that are best adapted to the market. But even in the presence of favourable conditions (as it is in the clusters of tourism) very few of these clusters of companies restructure faster in comparison to other clusters. The main reason for this is that there is not sufficient interest to create advantages through and in the benefit of clusters. The main problem in the clusters of tourism remains the internal competition among the partcipants and the great number of newcomers to this sector.

Second, the need for *access to technology and modernization* is at the roots of the integration of the participants in the cluster. Practically clusters are an important formation for "diffusion" of knowledge and this is a factor for them at this stage that significantly increases their importance in the economy by the usefulness of spillover effects of their impact on the business environment. Considerable attention in creating incentives for the clusters in Bulgaria is to be given to this factor in order that it becomes the core of reforms in the integration of education, science and research and businesses oriented to innovations.

Third, a factor for the development of clusters is the *private sector and entre*preneurship. Of them arises primarily the initiative for cluster model of association mainly in order to reduce transaction costs to conduct business and jointly to supply to markets with high competition. Businesses that are a driving force for new local production systems (clusters) of this type are mainly private companies that are best adapted to the market.

Fourth, *the modernization of corporate governa*nce is a factor for participation in clusters as far as the sharing of expertise and training can take place in the cluster

more efficiently and take place in line with changes in the business environment and international trends.By participation in clusters the companies may improve their management and marketing.

Fifth, a *new factor for cooperation of companies in Bulgaria in clusters is the declining population* as a result of negative growth and substantial emigration abroad. The age structure of the population is also unfavourable and worsens. Significant regional changes in demographic potential is also reflected in terms of population distribution tend to occur in regions with regressive demographic repopulatsionen capacity. In such a situation may be reported varying degrees of problems. Apparently twelve regions are facing the negative tendencies - depopulation and aging population. Fifteen sub-regions, including large cities (Blagoevgrad, Burgas, Varna, Dobrich, Kardzhali, Pazardzhik, Plovdiv, Razgrad, Silistra, Sliven, Smolyan, Stara Zagora, Haskovo, Shumen) have a relatively favorable age structure of the population and varying potential of the local labor market due to migration in the country and in the EU.

Sixth, the job creation is an important problem that always has different local dimensions. Growing disparity in development between Sofia and regions and widening imbalances in the development of the territories are a factor that directly affects the demand for new alternative approaches to employment creation. The transition has had different impact on some regions and production areas. Due to this the impact of the local production systems varies considerably. Reducing the number of local production companies in Bulgaria resulted in a significant disruption of production systems and de-industrialization after the transition. This type of de-industrialization is not only typical decline of old industries in technology push of national and international competition. Deindustrialisation in progress due to lack of investment, sliding enterprises in bankruptcy and the crisis in their production and sales as well as inadequate management of formerly state-owned enterprises.

Seventh, the lack of investment and decline in investment activity is a problem for the development of the local production system. By clusters involved companies integrate on possible joint projects and attract foreign investors. As far as the financial situation of SMEs degree of intercompany indebtedness indicates unfavorable trends in the financial position of the interconnected by technological and economic dependence companies. Major problem since the introduction of the currency board in Bulgaria in 1997 still remains strict regulation requirements for collateral, which is an obstacle to access to credit for most small and medium sized businesses.

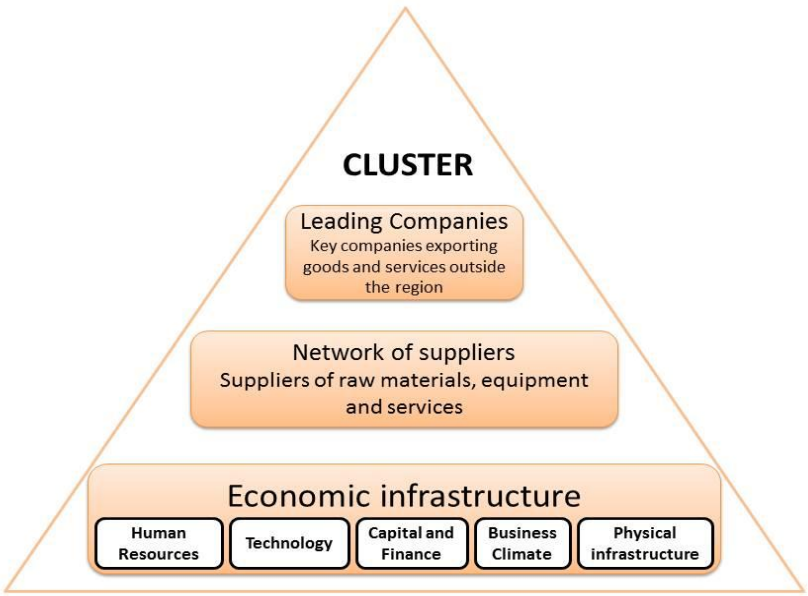
Eighth, the establishment of an institutional and legal infrastructure to promote business remains a task that has to be solved in the future. Implementation of numerous administrative and licensing procedures (over 500) obviously creates problems for the local production system, since the barriers are difficult to overcome than medium-sized enterprises. Licensing regimes are an integral part of the ongoing reforms in public administration and public sector management as a problem with the improvement of the administrative capacity and institutional policy.

Policies in favour of clusters

The policies for cluster development and fostering should be based on the principle, that entrepreneurs and initiatives on macro-level are most important for organizing business associations. The establishment and functioning of the cluster depends on the consolidation of the business associations on joint interest. Thus the best cluster is considered the cluster developed by Michael Porter as the „Four-Point Diamond" and his collaborators from Harvard Business School. The model comprises (1) corporate structure and competition, (2) local demand, (3) associated and supporting industries, (4) „factor conditions", defined as skills, infrastructure, capital etc. competition at the international and internal markets is high and it focuses the attention on policies to promote clusters mostly in innovation and development in view of the expected spillover effects of innovation. In such a setting the new public policies to promote clusters are targeted to choose better the areas of public funding and involvement in support of clusters.

At the present stage cluster policies are aimed at promoting innovation and strengthening the link between business and applied basic research and implementation of innovations.

Under the new policy approach to cluster development it is expected that the essential is the synergy of the different types of policies that can help business, employment and innovative growth through the implementation of innovation and investment in innovation.



At the contemporary stage the policies and strategies for cluster support are changing. The enterprises in the cluster make a network of their competences and potential and together create products and solutions that are flexible and quickly meet the needs of international markets. The unification of companies facilitates the communication, provides cheaper access to raw materials and energy, aids the introduction of more scientific and applied research, creates training and educational centers.

The new approach to the public policies to clusters acknowledges the role of clusters for to facilitate networking between the different social players involved in creating, transmitting and applying knowledge. It emphasises that the critical role of the public sector in creating an environment in which clusters can flourish, for instance by:

- Supporting cooperation between research institutes, educational bodies and clusters, particularly by creating joint centres for specialised training and/or starting up private-public initiatives in research and development;
- Facilitating coordination both within the cluster and with other clusters, and relations between clusters and public administrations;
- Defining strictly the role of public institutions for setting up and developing clusters;
- Simplifying administrative procedures and creating open public support initiatives in favour of regional development and enterprise competitiveness goals.

Having being supported by traditional type of public policy so far, the clusters created in Bulgaria develop a model of classical pyramid cluster group of interconnected, export-oriented industrial companies in the cluster.

With such an approach, important for the policy supporting the competitive clusters is the degree of the available and intended interlinkage of a group of companies, interested on the basis of sustainable legal foundations to share the advantages of the created network, in order to increase the added value and to make a more efficient use of the raw materials and human resources, available in the cluster.

The initiative to launch clusters in Bulgaria has been shared almost equally by the businesses and the government. In most cases however, the companies take the most active part in setting up and management of the initiative. The result is, that since 2004 the government and the businesses are interested in the development and the implementation of a joint Framework Competitiveness Program. The idea is that the cluster policy is based on public-private partnerships and in this sense the government should be involved with business support policies. This recognised policy should further promote the demand of better targeted policies and joint activities of the businesses and the government institutions.

The participation of Bulgaria in the EU funded programmes for the enhancing of enterprises' competitiveness has opened possibilities for new type of public policies which will be targeted to the creation, transfer and the implementation of knowledge

and imnnovations.The various founders of the cluster are interested in the new type of policies, and their better public management.

As we differentiate between local production systems which have developed into clusters and newly found clusters we consider that the process of setting up new type of clusters in Bulgaria started several years ago, but it is still in a very early stage. We could assert that the conditions for sustainable development of clusters are much in need to be improved in Bulgaria as the idea of this model is popular among the businesses and the public. Further we present some examples of good practices of the Bulgarian experience.

With foreign support of USAID and GTZ in 2001 and 2002 a series of studies on the potential for development of business networks and clusters were conducted in Bulgaria. These studies showed potential for the successful development of clusters in a number of sectors of the economy. The state recognized clusters as an instrument of potentially quick economic development and started stimulating them. A National policy for cluster development was formulated and financial and methodological support for existing and potential clusters materialized.

Two cluster grand programs of the Ministry of Economy, Energy and Tourism have been financed under PHARE Programme:

The first one, BG2003/004-937.02.03 “Introduction of cluster approach and establishment of cluster model”, ended successfully in 2006 with the development of a National Cluster Development Strategy, an Action Plan for implementation of the strategy and consultancy and investment support to two pilot clusters selected from amongst 40 existing or emerging clusters classified as worthy of state aid.

Under the second PHARE project from 2007 to 2009 ten clusters were supported.

ICT is one of the most dynamic sectors of the Bulgarian economy. In 2004 with the financial support of USAID, Bulgarian ICT Cluster was created. After many years of operation and development the organization gained a leading role in the cluster processes and cluster management in Bulgaria, especially in the field of ICT.

During the last 3 years, with the efforts of ICT Cluster, two clusters were created and received methodological and operational support:

Bulgarian Cluster „Telecommunications” (BCT) was founded under the initiative of ICT Cluster in the beginning of 2008 under a PHARE Project Establishment of Telecommunications Cluster and Development of Sustainable Cluster Strategy BG2005/017-586.04.02/ESC/G/CDI-II-003.

Cluster Microelectronics and Embedded Systems was founded in the beginning of 2010 year by 6 companies and 3 universities.

ICT Cluster supported methodologically the establishment of *ICT Cluster – Varna* and is one of the co-founders and driving forces of the *Association of Business Clusters in Bulgaria.*

The industrial copper-mining cluster "Srednogorie Med" is a positive example. It was established in 2005 encompassing the four large ore and non-ferrous metals

mining and processing industries in the region of the central Sredna Gora Mountain – Jumikor Med AD, Assarel Medet AD., Chelopech Mining EAD and Elatsite Med, which was founded today. The cluster has attracted companies and organizations to serve the industries. The founders of the cluster were 14 organizations, companies and institutions from five municipalities and two district administrations. The newly established cluster made use of the opportunities provided by the project enhancing competitiveness of the economy in Bulgaria amounting to EUR 39 mln. under the PHARE Program.

For the first time the funds have been targeted not at technical assistance, but directly as grants for Bulgarian enterprises. The first project for the Srednogorie Med Cluster is the gas supply network of the region.

Despite the clusters, launched in the recent years, or the concepts to set up clusters, in general the few clusters really function and meet the intended objectives. The activity on the government level could contribute to the further development of the clusters. The Ministry of Economy, Energy and Tourism has elaborated and stimulates clusters in the sector Wood-Logging – Processing – Furniture Production throughout the country. The study covered all the companies operating in these three sectors on the territory of all the districts and municipalities of the country by planning regions.

Among the main disadvantages of the Bulgarian experience with clusters one could point out first of all their formalisation in traditional mode and the insufficient severity and efficiency demanding on the side of the public authorities when creating clusters with public money. The clusters have been set up under opened tenders financed by PHARE, etc and not to settle specific problems in the included enterprises, the unspecified objectives to be implemented in their joint activities. There are weak links of the clusters with science, etc.

There are shortages in the promotion of the Bulgarian clusters abroad, their interrelations with the regions, training courses, information and enhancing the motivation of the industries in the advantages of the existence of clusters. The resulting clusters proved to be less adaptive and flexible to the rapidly changing environment. The policy focuses on upgrading and reproducing sustainable models of the current successful clusters. The success of their business will depend mostly on the degree of the applied knowledge, innovation activity and know-how.

Hence the challenges for the integration of the business development with science are important and require new approaches for a targeted policy. By providing adequate support of the fundamental research and applied sciences at the Bulgarian Academy of Sciences and the Universities through better coordination of the incentives of all actors in the national innovation system, the Government could motivate the synergy among research, human capital and business formation and thus to play a major role in the transition of the country to the economy of knowledge.

Foreign investments as a new driving force for clusters' creation

Foreign direct investments have become an important factor for the creation of new local production systems. Depending on the size, the time of entry in the country and the strategies pursued foreign investors in Bulgaria can be grouped in the following way:

- Transnationals aiming at developing, consolidating and defending their positions and advantages within the framework of a international oligopoly;
- Companies "followers", which attempt to improve their general positions utilizing specific opportunities of the Bulgarian market;
- Big groups or SMEs established on the market with stable positions and developed international trade contacts.

Typical for the first category is participation in privatization. The first steps in the privatization process were the result of the global strategy of transnationals for securing a place on the eastern markets. These involved the Belgian Amilum of Tate &Lyle (the Sara Lee group), which bought Maize Products (Razgrad). Following similar strategies Kraft Jacob Suchard bought Republica (Svoge), Danone bought Serdika (Sofia), etc.

Within this category can be found also "mixed" strategies – participation in privatization and "green field" investment. Shell and Macdonald's are a good example in this line.

Mainly companies from neighboring countries like Greece form the second group – the so-called "followers". Relatively uncompetitive on European markets they find considerable opportunities for expansion in Bulgaria.

Dow Chemicals can illustrate *the third group of foreign investors*, which has relations with many Bulgarian firms for years. Dow Chemicals is a shareholder in the joint venture CHIMTRADE, established in the past. They are presented in many CEE countries – Slovak Republic, Hungary, Poland. The example with the participation of the medium size German company Byk Gulden in the joint venture with the Medical Academy – MEDABYK is of a different character. Unlike Dow Chemicals, Byk Gulden are not a "leader" and searches for niches on Bulgarian market.

Clusters' creation seems not to be the main motivation of the foreign investors in Bulgaria. As revealed in a Special Survey of Foreign Investors in Bulgaria undertaken by the Agency of Foreign Investors the foreign companies, investing in Bulgaria try to achieve the following more important aims:

- Penetration of Bulgarian market and consolidating of the position before the entry of other competitors. The difficulties of Bulgarian enterprises and low competition potential are attractive factors for foreign investors and allow the extraction of high profits;
- Investments aimed at penetration of neighboring markets. Most probably this is the character of investments in the cement industry;

• Strengthening of the positions of the investor due to the relatively cheap skills and resources in Bulgaria (Solvey, Union-Miniere, Navan, etc.).

According to several surveys of the companies with FDI since 1995 until now, the foreign investments can be of the following types:

• Competition-reaction investment – aimed at higher competitiveness by making use of lower costs in Bulgaria;

• Market seeking investment;

• Investments with technological advantages.

The attitude towards clusters on the side of foreign investors has been supportive. At the same time most critical and demanding towards the resolution of problems of the institutional structures and legal treatment in the country are the big investors in industry where there has been a number of clusters created after the privatisation. Despite efforts to encourage clusters in industries, the segmentation in a given branch or sector remains high due to the way economic transition has occurred and the destructive nature of the policies that have failed to reform some of the big state owned industrial unities (holdings). The natural forces of agglomeration to attract investments and other assets in the same way have not worked well enough in favour of clusters with foreign investments too.

Clusters can compensate for some of these disadvantages by creating stronger linkages with other clusters offering complementary strengths. Changes in the global economic environment are also making cluster linkages more important. As firms internationalise their activities, it is important that cluster initiatives and organisations, which support them, internationalise too.

Although at international markets cluster firms and cluster organisations compete against each other - in particular those which belong to the same sector of activities - there are many reasons justifying competition and cooperation at the same time. There is scope for further strengthening cluster excellence through trans-national cluster cooperation at business level. This can include exchanging knowledge, market intelligence and qualified staff, sharing access to research and testing facilities, and developing new and better services to clustered firms, which will contribute to the creation of a common European research and innovation space.

Bulgaria has joined the EU cluster policies in favour of innovation and raising enterprise competitiveness.The openness of European businesses to cooperation with first-class knowledge hubs - both within and outside Europe - is a prerequisite for the emergence and growth of world-class clusters. Such openness is also necessary for staying competitive in the increasingly global business environment. Cluster cooperation can further contribute to the successful implementation of the shared visions of the Strategic Research Agendas developed by the European Technology Platforms. The next generation of Community cluster initiatives, namely under Europe INNOVA TM, Regions of Knowledge and the present cohesion policy objective European Territorial Cooperation, may be appropriate to boost cluster cooperation in the EU in a mutually reinforcing way and contribute to the creation of more world-class clusters in Europe, especially in areas with high

innovation potential such as those supported by the Lead Markets Initiative (EU, 2007) and other areas such as the maritime sector (EU,COM, 2007). Successful and appropriate tools and instruments developed and tested by these new cluster partnerships will be integrated and leveraged, as widely as possible, into the new Enterprise Europe Network.

Conclusion

Efforts at regional, national and EU level should facilitate the establishment of closer and more efficient linkages between clusters as well as with leading research institutes within Europe and abroad. At the same time, cluster organisations are invited to improve their support services and better integrate innovative SMEs into clusters.

The main institutions, organizations, or people who can support industrial development of the regions are considered to be the business representatives of the private and public sector enterprises, acting at regional level as well as regional associations and Government agencies. They may promote better initiatives for investment projects and the support of these projects to get funding in the country or abroad. The new type of industrial policy of the Government, which may lay a stress on the role of clusters, should be strongly recommended. Though the transition period so far has shown the inability of the former Governments to undertake industrial strategy in favour of sustainable regional economic development.

The EU commission has adopted a policy oriented to the support of clusters and their internationalization. Clusters play an important role in driving competitiveness, innovation and job creation in the EU (Spadmin, 2013). However, to fully reap the benefits of clusters, the EU should now step up its assistance to Member States and regions to promote excellence at all levels, and encourage cooperation across the EU in order to strive for more world-class clusters (EU, 2012). Clusters may become useful as linkages which through their openness, flexibility and attractiveness may create sustainable business nets available worldwide.

Bulgaria participates in the EU policy-oriented promotion of clusters and their internationalization. In the position of the European institutions, however, it has been underlined that the responsibility for overcoming the weaknesses of the market lies primarily with the Member States and regions, but the EU can help in some areas by promoting best practices that ensure the effective functioning of the single market and improve terms of the business environment so that businesses, including SMEs, to be able to compete globally sustainable. Clusters play an important role in creating competitiveness, innovation and jobs in the EU. However, to maximize clusters positive impact, the EU should increase its support to Member States and regions to promote achievement at all levels of cooperation within the EU and to strive for more world-class clusters (EC, 2012). Clusters can become profitable as links, rely on openness, flexibility and attractiveness and thus create sustainable business networks worldwide. The proposed regulations in favour of clusters complement previous EU initiatives under the strategy "Europe 2020" and

recognize the role of SMEs in the EU economic system. Clusters are able to slow down the weaknesses and instability in the operating environment of SMEs and even to help strengthening their competitiveness (EC,2012). The future establishment of the EU Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs (2014-2020) complements previous EU initiatives under the strategy "Europe 2020" as a commitment to recognition of clusters as instrumental to competitiveness as a major and leading factor in ensuring sustainable economic growth and creating more jobs in the EU (EC, 2012).

Bibliography:

Bailey, D., L. De Propris, R. Sugden and J. R. Wilson (2006). Public policy for economic competitiveness: an analytical framework and a research agenda. - International Review of Applied Economics, 20(5), p. 555-572.

Bateman, M. (2000). Neo-liberalism, SME development and the Role of Business Support in the Transition Countries of Central and Eastern Europe. – In: Small Business economics. Kluwer Academic Publishers, 14, p. 275-298.

Besley, T., M. Dewatripont and S. Guriev (2010). Transition and Transition Impact, Report for the EBRD's Office of the Chief Economist: A review of the concept and implications for the EBRD, 30 p.

Cowling, K. and R. Sugden (1999). The wealth of localities, regions and nations; developing multinational economies. - New Political Economy, 4(3), p. 361-378.

Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. - Journal of Political Economy, 99, p. 483–499.

Krugman, P. (1991). Geography and Trade. Cambridge, MA: MIT Press.

Piore, M. J. and Ch.F. Sabel (1984). The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. New York: Basic Books. p. 17

Pitelis. Chr., R. Sugden, J. Wilson (2006). Clusters and Globalisation: The Development of Urban and Regional Economies (R. Sugden, J. Wilson eds.). Edward Elgar, September.

Pitelis, C. (1998). Productivity, competitiveness and convergence in the global economy: the role of industrial policy and institutions. Judge Institute of Management, Cambridge University, Research Paper N 1998/4.

Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press.

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition.

Saxenian, A. (1994). Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. Cambridge, MA: Harvard University Press

Simpson, W. (1990) Starting even? Job mobility and the wage gap between young single males and females. - Applied Economics, 22, p. 723-737.

Bulgarian Small and Medium Enterprises Promotion Agency (2012). Analysis of the Situation and Factors for Development of SMEs in Bulgaria: 2011-2012) *(in Bulgarian)*.

Committee of the Regions (2012). Opinion on the Programme for the Competitiveness of the enterprises and small and medium size enterprises (2014 - 2020), 2012/C391/08, http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:391:0037:0048:BG:PDF

EC (2008). Towards world-class clusters in the European Union: Implementing the broad-based innovation strategy {SEC(2008) 2637} Commission of the European Communities, Brussels, 5.11.2008 COM(2008) 652.

EC (2011). European programme for modernization of the high education, http://:europa .eu.rapid/press/releases/Action 1043&format)

EC (2007). Commission Communication "A lead market initiative for Europe", COM(2007) 860 final, at: http://ec.europa.eu/enterprise/leadmarket/leadmarket.htm

EC (2007). "Blue Book". COM(2007) 575, 10.10.2007.

MEET (2011), http://www.mi.government.bg/bg/themes/vazmojnosti-za-prilagane-na-klasterna-politika-v-sektor-darvodobiv-darvoprerabotka-proizvodstvo-n-571-331.html *(in Bulgarian)*.

Spadmin (2013). Innovation performance and clusters - A dynamic capabiity perspective on regional technology clusters, 24/04/2013, Gfachttp:// cor. europa.eu/en/takepart/thesis/Documents/df50e5f4-be39-4998-85f8-6c46440bc36c.pd

12.VI.2013

Гл. ас. д-р Васил Петков*

ИКОНОМИЧЕСКИТЕ СЪТРЕСЕНИЯ СЛЕД 2008 Г. И ОТРАЖЕНИЕТО ИМ ВЪРХУ ГЕОГРАФСКАТА СТРУКТУРА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ*

Разгледани са основните тенденции в динамиката и структурните промени на експорта на България в резултат от настъпилите кризисни събития след 2008 г. Обособени са три времеви интервала. Първият включва годините от началото на новото хилядолетие до 2008 г. и се свързва предимно с интеграционните процеси и засилване на търговските отношения с ЕС. През втория период се отразяват първоначалните ефекти от световната финансова и икономическа криза от 2008-2009 г. и по-конкретно сривът във външната търговия. Третият, върху който се поставя акцент, е от 2010 г. досега и обхваща етапа на възстановяване от икономическите сътресения и влиянието на европейската дългова криза. Направен е сравнителен анализ на измененията в географската структура на външната търговия на България и останалите нови страни-членки на ЕС.

JEL: B22; F15; F41

Международните търговски потоци следват обективните промени, настъпващи във възпроизводствения процес. През последните две десетилетия сме свидетели на кризисни сътресения, които обаче са преодолявани сравнително бързо. Изключение правят световната финансова и икономическа криза от 2008-2009 г. и последвалата я дългова криза, чиито ефекти се чувстват и до днес. Следвайки глобалното икономическо развитие, кризата от 1993-1994 г. е овладяна за кратко време благодарение на нарастването на военните поръчки в САЩ и все още стабилната японска икономика. Протичането на този икономически цикъл не съвпада с процесите, случващи се в Европа. Тук кризата настъпва с известно закъснение, след като основните й първоизточници (САЩ и Япония) вече поемат по пътя на възстановяването. Двигател на икономическото съживяване се оказва водещата европейска икономика – Германия след нейното обединение. Тези циклични дисбаланси са преодолени сравнително бързо и световната икономика навлиза в период на безпрецедентен стопански ръст.

Понякога обаче се появяват структурни дисбаланси, които засягат определени важни сектори на националната икономика. Пример може да се даде с азиатската финансова криза, която обхваща т.нар. азиатски тигри, и то основно техните банкови и финансови сектори. Трябва да се отбележи, че реалният сектор и външната търговия на посочените страни са засегнати в по-малка степен. Тези „азиатски проблеми“ оказват слабо влияние върху финансовите пазари в САЩ и Европа. В същото време САЩ регистрират

* УНСС, катедра “МИО и бизнес“, vasil1979@yahoo.com

изключително висок икономически растеж, подхранван от голямото вътрешно търсене, засилената кредитна експанзия и значителните инвестиции в недвижими имоти, както и в различни финансови активи. При последните в опита да се постигне значителна доходност често се пренебрегва рискът.

Естествено световната икономика се развива по отдавна установените правила на периоди на рецесия, депресия, оживление и подем. Колкото и да са настойчиви опитите на „вземащите решения“, икономиката следва свой собствен път на развитие. Така се стига до цикличната криза от 2001-2003 г., която е предизвикана от свръхкапитализацията на високотехнологичните компании, листвани на американските борси. Този своеобразен срив и опит за бягство от един от сигурните активи за инвестиране (каквито са акциите) се оказва предвестник на събитията, които се случват след 2008 г.

„Дот-ком“ кризата принуждава инвеститорите да се преориентират към т.нар. недвижимости. Всички очакват, че това може да бъде ново убежище на свободни капитали, което обаче реално не се случва в дългосрочен план. Идеята всеки да притежава собствено жилище, дори и то да бъде закупено на кредит, и порочната практика на банките да издават ипотечни облигации в крайна сметка водят до ипотечния „балон“ и полагат основите на световната финансова, а впоследствие и икономическа криза.

Всичко това поставя под съмнение стимулирането на потреблението с кредити, което неизменно се отразява в нарастване на задлъжнялостта на домакинствата. На преден план излиза неспособността на неолибералните механизми да възстановят равновесието на пазара. Правителствата са принудени да прибягнат до провеждане на експанзионистична фискална политика. Повишава се ролята и на централните банки чрез наливане на ликвидност в икономиката, което е един от основните инструменти на монетарната политика.

Кризите през първото десетилетие на XXI век водят до рязко свиване на обемите на световната търговия. През 2009 г. тя намалява с 22.6% и въпреки че успява да се възстанови сравнително бързо, през 2012 г. стагнира, потискана от негативното въздействие на дълговата криза в Еврозоната.[1] Тези неблагоприятни процеси несъмнено се отразяват и върху българската външна търговия. На преден план излиза износът, който има ключова роля за първоначалното възстановяване на икономиката през 2010 г., а и в периода след това.

Промени в географската структура на износа и вноса на България след 2008 г.

Факторите, влияещи върху стопанската активност, са обект на редица икономически изследвания, голяма част от които акцентират върху значението на международната търговия за нарастването на БВП. Безспорна е

[1] По данни на УНКТАД.

ролята на износа за осигуряването на заетост, възможност за осъществяване на иновации, за повишаване на жизнения стандарт на населението, както и за привличане на преки чуждестранни инвестиции. Може да се твърди, че за малки икономики с висока степен на външнотърговска отвореност, каквато е и България, експортът е от голяма важност за оформяне на цялостната структура на стопанството. Освен това динамиката на вноса и износа и съответно на салдото при международната търговия е от съществено значение за макроикономическата стабилност на всяка страна. Поради тази причина проследяването на външнотърговските процеси и най-вече изясняването на всички фактори за настъпващите в тях промени трябва да бъдат приоритет за полисмейкърите и икономическите анализатори.

През последното десетилетие са налице съществени изменения в износа и вноса на България както по отношение на тяхната динамика, така и по линия на географската и стоковата им структура. В основата на тези промени са европейската интеграция на страната и двете икономически кризи след 2008 г. Процесът на присъединяване на България в ЕС затвърждава водещата роля на Съюза във външната търговия, докато икономическите сътресения на по-късен етап рефлектират в частично преориентиране на износа към трети страни. Европейската дългова криза е причина първоначалният импулс от възстановяването на търговията между България и страните-членки да отслабне, което до голяма степен допринася държавите извън Съюза да се превърнат в двигател на експорта през 2012 г. Тежкото и влошаващо се в началото на 2013 г. състояние на европейските икономики дава основание да се очаква, че тази тенденция ще продължи.

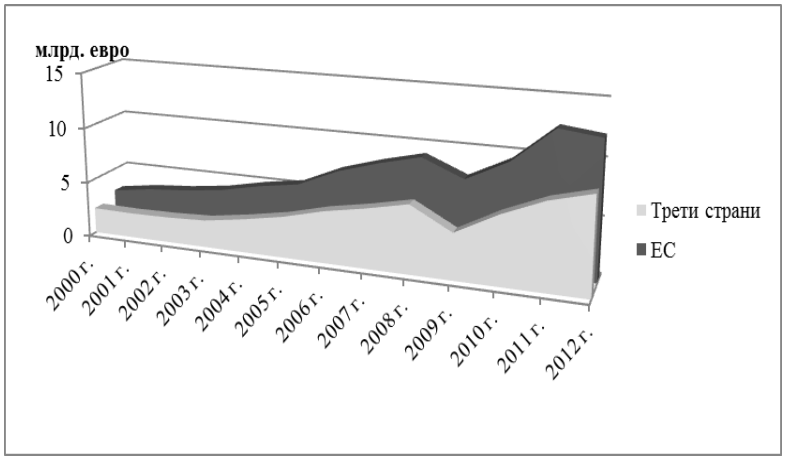
Вътрешнообщностната търговия е преобладаваща за България, като през периода 2000-2012 г. тя формира около 60% от целия външнотърговски обмен. Развитието на Единния пазар и процесът на интеграция на страната в ЕС несъмнено допринасят за по-голяма интензификация на търговските отношения с държавите-членки. *През 2008 г.* стокообменът със Съюза достига 23.3 млрд. EUR и е 3.5 пъти по-голям спрямо началото на десетилетието. Търговията с трети страни също бележи увеличение (до 17 млрд. EUR), но с малко по-бавни темпове (през 2008 г. стокооборотът е нараснал 3 пъти спрямо 2000 г.).

През 2000-2008 г. общият стоков износ на България се повишава 2.9 пъти до 15.2 млрд. EUR, като близо 2/3 от ръста се дължат на вътрешнообщностните доставки (вж. фиг. 1). През този период средният темп на нарастване на експорта към Съюза е 15.1%. Най-голям принос за неговата динамика имат съседните Гърция и Румъния, както и Германия. Макар и с по-бавни темпове (12.9%), износът към трети страни също бележи повишение. От държавите извън ЕС единствено Турция и САЩ попадат сред водещите десет експортни партньори на България. Подобна е ситуацията при вноса на стоки, където страните-членки също засилват присъствието си. През разглеждания период ЕС заема 58% от общия ни импорт. Доставките от Съюза нарастват 3.8 пъти до 14.2 млрд. EUR, а тези от трети страни – 3.3 пъти до 10.9 млрд. EUR.

Значителен проблем за страната е изострящият се търговски дефицит, който се отчита при търговията с държавите от и извън ЕС. През 2008 г. той е в размер на 9.9 млрд. EUR спрямо 1.8 млрд. през 2000 г. (вж. табл. 1). Негативното влияние, което отрицателното търговско салдо има за ръста на икономиката през разглеждания период, се компенсира от силното крайно вътрешно потребление и привлечените преки чуждестранни инвестиции.

Фигура 1

Износ на България към ЕС и трети страни
през периода 2000-2012 г.



Източник. Евростат.

Световната финансова и икономическа криза нанася съществени корекции върху динамиката на международната търговия. Поради високата си търговска отвореност България също е засегната и изпитва негативите от свитите външни пазари. С преноса на кризата в страната през 2009 г. износът на български стоки се срива с 23.1% до 11.7 млрд. EUR в резултат от намалението както на вътрешнообщностните доставки (с 1.52 млрд. EUR, или 16.7%), така и на експорта към трети страни (с 1.98 млрд. EUR, или 32.6%). *Видимо износът към държавите извън ЕС се съкращава с по-голяма сила*, като чувствителен спад се забелязва при Турция и Сърбия (близо два пъти, или съответно с 492.2 млн. и 291.7 млн. EUR), както и при Обединените арабски емирства и Русия (съответно със 121.9 млн. и 119.1 млн. EUR). По отношение на държавите-членки най-засегнати се оказват доставките към Гърция – намаление с 390.5 млн. EUR. Други страни от ЕС, към които се отчита по-значимо съкращаване на износа, са Белгия и Италия (респ. с 233.5 млн. и 179.4 млн. EUR).

Наред с експорта по време на кризата се наблюдава понижение и на вноса на стоки от чужбина. През 2009 г. общите доставки за страната се съкращават с 32.7% спрямо предишната година, като импортът от ЕС и от трети страни е засегнат в еднаква степен (намаление с по 4.1 млрд. EUR). Една от малкото положителни последици от настъпилата рецесия е охлаждащият ефект, който тя има върху хроничния търговски дефицит на България. През 2009 г. той се стопява наполовина до 5.2 млрд. EUR в резултат от свитото вътрешно потребление и инвестиционна активност, които рефлектират в спад на вноса. Отрицателното търговско салдо се подобрява както с ЕС (с 2.6 млрд. EUR), така и с трети страни (с 2.1 млрд. EUR).

През 2010 г. настъпва подобрение в световното стопанство, което започва успешно да се възстановява от тежките кризисни ефекти. При повечето търговски партньори на България се усеща съживяване на икономиките, което се изразява в повишаване на производствената активност, попълване на стоковите запаси, нарастване на вътрешното търсене. Тези събития имат благоприятно въздействие за българските експортноориентирани предприятия, които започват да реализират все повече продукция на външните пазари. В резултат износът се доказва като двигател за ръста на икономиката и достига рекордни до този момент стойности. Останалите компоненти на БВП са все още слаби и нямат съществен принос за стопанското съживяване. Могат да се откроят две фази на възстановяване на износа. Първият етап обхваща периода от 2010 г. и първата половина на 2011 г., когато ръстът на експорта е задвижван основно от вътрешнообщностните доставки. Вторият е от края на 2011 г. до 2012 г. вкл., като през него започват да се проявяват негативните ефекти от дълговата криза в Еврозоната, които принуждават българските износители да разчитат в голяма степен на държавите извън Съюза.

През 2010 г. износът не само отбелязва повишение от 33.0% спрямо предишната година, но и достига исторически стойности – 15.6 млрд. EUR. Държавите-членки имат немалък принос за това развитие. Европейски икономики като Германия, Италия и Румъния поддържат силен експорта към Съюза. През 2010 г. на тях се дължи над 60% от увеличението на вътрешнообщностните доставки. Износът към трети страни, който е засегнат в по-голяма степен от кризата, успява да отбележи силен ръст от 48.4%. Турция се откроява като лидер на пазарите извън ЕС с най-значително повишение на доставките в абсолютна стойност (с 470.7 млн. EUR). Това не е изненада предвид фактори като географска близост, голям капацитет на пазара, забележителен ръст на икономиката (9.0% през 2010 г.) и на промишленото производство (12.4%).

Сравнително добрата конюнктура продължава да влияе положително върху поръчките на българските експортноориентирани предприятия и *през 2011 г.* Този път държавите-членки стоят твърдо в основата на интензивния растеж на експорта, който за втора поредна година е с рекордни нива (20.3 млрд. EUR). Вътрешнообщностните доставки нарастват с над 3 млрд. EUR (с 33.1%) и

са задвижвани основно от Германия и Румъния. Така през 2011 г. търговията с ЕС отбелязва подем и се оказва ключова за възстановяването на българската икономика. Експортът към трети страни също отчита растеж, но в пъти по-нисък от този при вътрешнообщностните доставки – 1.6 млрд. EUR (с 25.7%). Основен принос отново има Турция заедно с Гибралтар и Саудитска Арабия.

Таблица 1

Износ, внос и търговско салдо на България през периода 2000-2012 г.

Показател	Партньор	Мерна единица	Години												
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Износ	ЕС	Млн. EUR	2950.9	3467.4	3762.3	4212.4	4969.9	5537.5	7129.1	8219.9	9118.1	7595.3	9469.3	12604.6	12152.5
		Изм. (%)	-	17.5	8.5	12.0	18.0	11.4	28.7	15.3	10.9	-16.7	24.7	33.1	-3.6
	Трети страни	Млн. EUR	2302.1	2246.8	2300.6	2455.8	3015.0	3685.8	4619.1	5292.1	6086.0	4104.2	6092.1	7660.0	8640.9
		Изм. (%)	-	-2.4	2.4	6.7	22.8	22.2	25.3	14.6	15.0	-32.6	48.4	25.7	12.8
	Свят	Млн. EUR	5253.1	5714.2	6062.9	6668.2	7984.9	9223.3	11748.1	13512.1	15204.1	11699.5	15561.4	20264.6	20793.4
		Изм. (%)	-	8.8	6.1	10.0	19.7	15.5	27.4	15.0	12.5	-23.1	33.0	30.2	2.6
Внос	ЕС	Млн. EUR	3748.3	4638.6	4 850.8	5547.7	6624.0	7820.5	9430.6	12779.1	14227.6	10118.5	11256.4	13899.0	14937.1
		Изм. (%)	-	23.8	4.6	14.4	19.4	18.1	20.6	35.5	11.3	-28.9	11.2	23.5	7.5
	Трети страни	Млн. EUR	3336.6	3489.2	3 560.4	4062.8	4995.5	4676.9	5993.6	9082.5	10 66.3	6757.5	7988.7	9507.5	10547.3
		Изм. (%)	-	4.6	2.0	14.1	23.0	-6.4	28.2	51.5	19.6	-37.8	18.2	19.0	10.9
	Свят	Млн. EUR	7084.9	8127.8	8 411.2	9610.5	11619.5	12497.5	15424.2	21 61.5	25093.9	16875.9	19245.1	23406.5	25484.4
		Изм. (%)	-	14.7	3.5	14.3	20.9	7.6	23.4	41.7	14.8	-32.7	14.0	21.6	8.9
Салдо	ЕС	Млн. EUR	-797.4	-1171.2	-1088.6	-1335.3	-1654.1	-2283.1	-2301.5	-4559.1	-5109.5	-2523.2	-1787.1	-1294.4	-2784.6
	Трети страни		-1034.4	-1242.3	-1259.8	-1607.0	-180.5	-991.1	-1374.5	-3790.3	-4780.3	-2653.3	-1896.6	-1847.5	-1906.4
	Свят		-1831.8	-2413.6	-2348.4	-2942.3	-3634.6	-3274.2	-3676.0	-8349.5	-9889.9	-5176.5	-3683.7	-3141.9	-4691.0

Източник. Евростат.

Позитивните тенденции в динамиката на износа обаче започват да изпитват ефектите от дълговите проблеми в Еврозоната и несигурността и нестабилността, които обхващат континента, още в края на 2011 г. Проблемите пред ЕС провокират спад в промишленото производство и отслабване на икономиките на много от държавите-членки. Тези събития логично водят до влошаване на търсенето на стоки от чужбина, в т.ч. и на българска продукция. *През 2012 г.* вътрешнообщностните доставки на страната преустано-

вяват възходящия си тренд и намаляват с 3.6% спрямо предишната година. В опита си да намерят изход експортноориентираните предприятия започват частично да се пренасочват към трети страни.

Ръстът на износа към пазарите извън ЕС (12.8%) се доказва като единствения двигател на експорта през 2012 г. Тази ситуация напълно контрастира на наблюдаваните събития през началната фаза на икономическото възстановяване на България. Страната се насочва главно към по-стабилни и големи по обем пазари като Турция и Китай, които са засегнати в по-малка степен от глобалните икономически сътресения (вж. табл. 2). И двете държави са едни от най-бързоразвиващите се икономики в света, със значително потребление, висок капацитет на вътрешния пазар и с още по-голям потенциал за развитие на търговията. Докато при Турция България все пак може да разчита на традиционни търговски отношения, то с Китай процесът на изграждане на по-здрави търговски връзки тепърва предстои. Красноречиво доказателство за прогреса в износа за азиатската страна е придвижването й с 20 позиции в експортната листа на България в рамките само на пет години (през 2008 г. тя заема 28 място, докато през 2012 г. тя се изкачва на 9 позиция). Турция успява да измести оформилите се като водещи дестинации след кризата Италия и Румъния и се превръща във втора сила сред българските експортни партньори с дял от над 9%.

Други слаборазработени до този момент пазари като Южна Корея и Южна Африка започват да привличат с потенциала си българските експортноориентирани предприятия. За периода 2008-2012 г. износът към тези дестинации нараства съответно 3.6 и 12.8 пъти. България може да се възползва от капацитета на Южна Корея, особено след влизането в сила през 2011 г. на споразумението за свободна търговия с ЕС. Въпреки това трябва да се отбележи, че повишението при посочените страни се свързва с износа на стоки основно с ниска степен на преработка като метални руди и метални отпадъци (към Южна Корея) и горива (към Южна Африка).

Също както при износа, с напредване на процеса на възстановяване се повишава и вносът на стоки от чужбина. През 2010 г. той възлиза на 19.2 млрд. EUR, което е увеличение с 14%. Темповете, с които нараства вносът от трети страни, обаче изпреварват тези на вътрешнообщностните придобивания през периода след кризата. Изключение прави 2011 г., която е белязана от интензивната търговия в рамките на Единния пазар. Кризисната 2009 г. нарушава тенденцията към непрекъснато нарастващ хроничен дефицит с държавите-членки, като през следващите две години той поема в низходяща посока. За това допринасят рекордните нива на вътрешнообщностните доставки. Високите стойности на импорта от трети страни се свързват главно със силната енергозависимост на България, която внася значителни количества нефт и природен газ от тези дестинации (основно Русия). Покачването на цената на петрола също оказва влияние върху ръста на стойността на доставките от държави извън ЕС. Това до голяма

степен изостря дисбаланса в търговията с трети страни, особено с Русия. След кризата отрицателното търговско салдо е най-голямо през 2012 г., подпомагано от силния внос, за който влияние има съживяващото се вътрешно търсене. Въпреки това то остава на двойно по-ниски нива от регистрираното през предкризисната 2008 г. През периода 2008-2012 г. дефицитът с трети страни бележи по-голям спад (2.5 пъти) в сравнение с ЕС (1.8 пъти). Това е резултат от частичното пренасочване на българските експортноориентирани предприятия към пазарите извън ЕС, както и от по-ниския ръст на вноса от трети страни.

Таблица 2

Основни експортни партньори на България през 2008 и 2012 г.

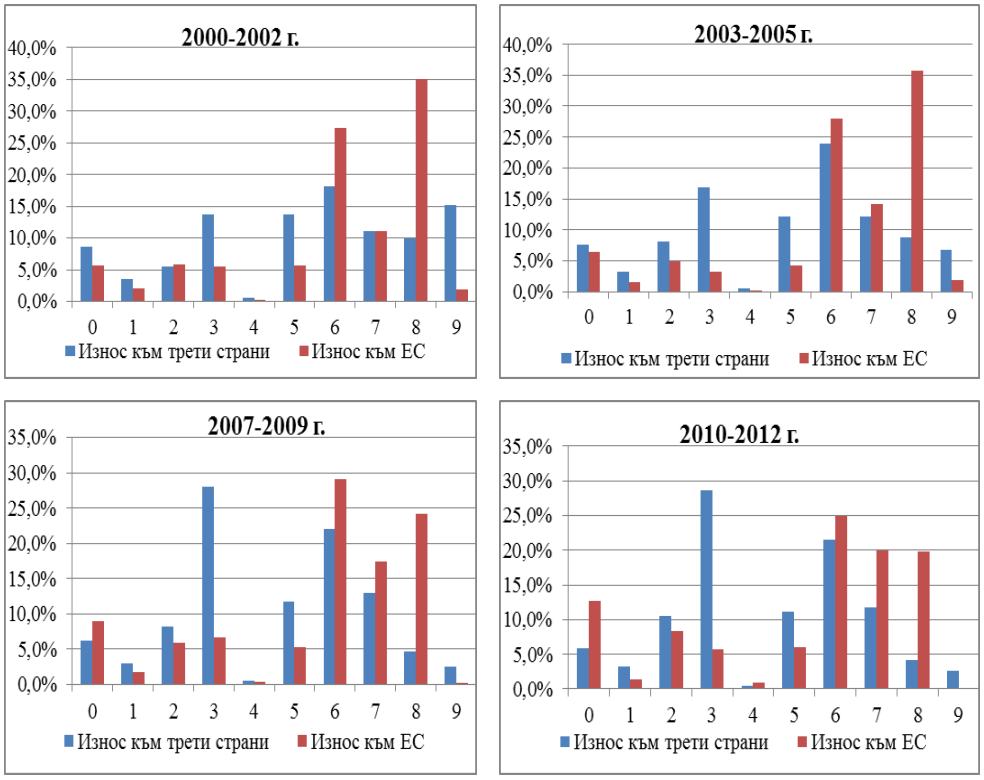
2008 г.				2012 г.			
Партньор	Стойност (млн. EUR)	Дял в общия износ (%)	Изменение спрямо предходната година (%)	Партньор	Стойност (млн. EUR)	Дял в общия износ (%)	Изменение спрямо предходната година (%)
Свят	*15.204.1*	*100.0*	*12.5*	*Свят*	*20.793.4*	*100.0*	*2.6*
ЕС	9.118.1	60.0	10.9	ЕС	12.152.5	58.4	-3.6
Трети страни	6.086.0	40.0	15.0	Трети страни	8.640.9	41.6	12.8
Гърция	1.508.2	9.9	22.7	Германия	2.126.7	10.2	-9.7
Германия	1.383.3	9.1	-0.4	Турция	1.955.5	9.4	12.8
Турция	1.338.7	8.8	-13.3	Италия	1.763.9	8.5	0.2
Италия	1.272.0	8.4	-8.6	Румъния	1.670.9	8.0	-13.6
Румъния	1.102.9	7.3	66.9	Гърция	1.493.9	7.2	4.9
Белгия	897.3	5.9	7.4	Франция	825.0	4.0	-3.5
Сърбия	663.5	4.4	11.4	Белгия	765.1	3.7	-23.4
Франция	623.1	4.1	15.7	Гибралтар	732.2	3.5	17.2
Русия	412.6	2.7	26.3	Китай	595.0	2.9	102.6
Македония	342.7	2.3	20.6	Русия	562.2	2.7	3.7

Източник: Евростат.

През 2000-2012 г. стоковата структура на българския износ също преминава през известна трансформация. В основата й определено са фактори като вътрешното преструктуриране на икономиката при преход към пазарно стопанство (изразяващо се предимно в продължителен процес на деиндустриализация), загубата на някои традиционни пазари, ускореното развитие на определени отрасли от икономиката в резултат от присъединяването на страната към ЕС и произтичащото от това субсидиране (пример е производството на екстензивни земеделски култури), ръста на международните цени на суровините и др. Несъмнено през последните няколко години върху стоковата структура на износа на България влияние оказва и развитието на търговски отношения с нови партньори и застоят, в който се намират връзките с някои от утвърдените експортни дестинации в ЕС (вж. фиг. 2).

Фигура 2

Стокова структура на българския износ към ЕС и към трети страни*



* При представянето на стоковата структура е използвана Стандартната външнотърговска класификация (SITC). Стоковите групи са следните:

0 – *„Храни и живи животни“*
1 – *„Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн“*
2 – *„Необработени (сурови) материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“*
3 – *„Минерални горива, масла и подобни продукти“*
4 – *„Животински и растителни мазнини, масла и восъци“*
5 – *„Химични вещества и продукти“*
6 – *„Артикули, класифицирани главно според вида на материала“*
7 – *„Машини, оборудване и превозни средства“*
8 – *„Разнообразни готови продукти, н.д.“*
9 – *„Стоки и сделки, н.д.“*

Източник. Евростат.

Както беше споменато, в резултат от световната финансова и икономическа криза и най-вече на последващата дългова криза настъпват известни

промени в географската структура на българския износ, като пренасочването към трети страни най-вероятно ще продължи поне в средносрочен период. Естествено експортноориентираните предприятия в България, изнасящи основно към ЕС, не могат автоматично да заместят досегашните си пазари с тези нови и перспективни дестинации. *Поради тази причина промяната в географската насоченост на износа е съпроводена с изменение в стоковия му състав съобразно спецификата на пазарите на трети страни.* Трябва да се отбележи обаче, че структурата на вноса от България при държавите извън ЕС е доста по-различна, отколкото тази на страните от Съюза и като недостатък може да се посочи, че преобладават продукти с по-ниска степен на преработка и съответно добавена стойност. От фиг. 2 различията проличават доста ясно и освен това се вижда, че те *не се смекчават с течение на времето, дори обратното, наблюдава се изостряне.*

През 2010-2012 г. 64.7% от българския износ към ЕС е съсредоточен в три групи – *„Артикули, класифицирани главно според вида на материала"*, *„Машини, оборудване и превозни средства"* и *„Разнообразни готови продукти"*, а съответният дял към трети страни е 37.4%. Именно това са групите, които съдържат продукти с по-висока добавена стойност. В стойностно изражение вътрешнообщностните доставки на трите групи през периода са 22.1 млрд. EUR, а износът към трети страни е 8.4 млрд. EUR. При преглед на динамиката на експорта през отделни години не може да се твърди, че е възможно разликата да бъде преодоляна в краткосрочен до средносрочен период. За последните три години към ЕС са насочени 63.9% от *„Артикули, класифицирани главно според вида на материала"*, 72.2% от *„Машини, оборудване и превозни средства"* и 87.9% от *„Разнообразни готови продукти"*. Естествено при някои подгрупи в рамките на тези три основни групи е възможно заместването на партньорите от ЕС с такива от трети страни, но те са ограничени като брой. Пример в това отношение са цветните метали, където стойността на износа към и извън Съюза почти се изравнява, но трябва да се обърне внимание, че този вид продукти определено не са пример за такива с висока степен на преработка и добавена стойност. В същото време страните от ЕС остават почти единственият партньор при реализацията на стоки от групи като *„Текстил и артикули от текстил"*, *„Чугун и стомана"*, *„Машини със специално предназначение"*, *„Мебели и техните части; спални артикули и други подобни"* и *„Облекло и допълнения за облекло"*.

Половината от износа към трети страни е съсредоточен в две групи – *„Минерални горива, масла и подобни продукти"* (28.6% за 2010-2012 г.) и *„Артикули, класифицирани главно според вида на материала"* (21.5%), на следващо място с почти равен дял са *„Машини, оборудване и превозни средства"*, *„Химични вещества и продукти"* и *„Необработени (сурови) материали, негодни за консумация (изкл. горивата)"*.

Страните извън Съюза и стоковите групи, преобладаващи в износа към тях, все повече оформят динамиката на общия експорт на България. За

2012 г. износът на страната нараства с 9.1 млрд. EUR спрямо 2009 г., като държавите в и извън ЕС имат еднаква заслуга за повишението. Това е още едно свидетелство за засилващата се роля на третите страни. Предвид променящата се карта на световното промишлено производство към азиатските държави и бурния икономически растеж на Турция заедно с наблюдаващата се дългосрочна деиндустриализация на европейските икономики е по-вероятно тази тенденция да се запази. По отношение на отделните стокови групи с най-голям принос за нарастването на общия износ е групата *„Артикули, класифицирани главно според вида на материала"*. Значението на страните извън Съюза – 43.0% (876 млн. EUR) въобще не трябва да се пренебрегва, особено като се вземе предвид регистрираното повишение през 2012 г. от 96 млн. EUR при едновременен спад на вътрешнообщностните доставки от 371.4 млн. EUR (вж. табл. 3). На следващо място по важност за ръста на експорта е групата *„Минерални горива, масла и подобни продукти"*. Тук ролята на страните извън ЕС се откроява изключително ясно – 85.3% от увеличението в стойностно изражение се дължат именно на тях. Освен това през последните 3 години на техните пазари се реализират над 70% от продуктите от групата. Третата по значимост група е *„Машини със специално предназначение"*. ЕС е основният експортен пазар, привличащ над 70% от износа. Приблизително толкова е и приносът му за нарастването на износа на продуктите от тази група, които са предимно наукоемки и капиталоемки и имат висока добавена стойност. Българските експортни фирми с помощ и на правителствено ниво трябва да се стремят да търсят реализация на машиностроителна продукция на пазарите на трети страни, но определено не бива да допуснат отслабване на позициите си на Единния пазар.

Таблица 3

Принос на стоковите групи за изменението на общия износ на България

Стокова група	Изменение за 2012 г. спрямо 2009 г.		Принос на конкретната стокова група за общия ръст	Принос за изменението (стойност в EUR)		Принос за изменението (%)	
	Стойност (EUR)	(%)	(%)	Трети страни	ЕС	Трети страни	ЕС
0	880.733.568	72.6	9.7	209.276.395	671.457.173	23.8	76.2
1	102.550.972	29.6	1.1	126.000.914	-23.449.942	122.9	-22.9
2	990.072.469	116.9	10.9	605.530.493	384.541.976	61.2	38.8
3	1.937.762.584	128.2	21.3	1.653.782.996	283.979.588	85.3	14.7
4	75.764.104	95.7	0.8	14.263.139	61.500.965	18.8	81.2
5	825.376.080	92.5	9.1	370.291.709	455.084.371	44.9	55.1
6	2.037.203.638	75.8	22.4	875.988.317	1.161.215.321	43.0	57.0
7	1.493.735.524	75.8	16.4	455.574.906	1.038.160.618	30.5	69.5
8	684.783.971	33.9	7.5	176.751.789	508.032.182	25.8	74.2
9	65.947.035	50.0	0.7	49.254.016	16.693.019	74.7	25.3
Общо:	9.093.929.945			4.536.714.639	4.557.215.393		

Източник. Евростат.

Различията в стоковата структура могат да се покажат и на примера на някои от водещите ни търговски партньори от ЕС и трети страни. През пос-

ледните няколко години *Китай* се утвърждава като един от най-динамично развиващите се и перспективни експортни пазари на България. През 2012 г. българският износ към тази страна е в размер на 595.0 млн. EUR, или 2.9% от общия износ. Освен че експортът към азиатската икономика се свива едва с 12.4% през 2009 г., той бързо се възстановява и темповете му на нарастване през следващите три години са впечатляващи, което е особено вярно за 2012 г., когато експортът се удвоява на годишна база. С това обаче положителните характеристики се изчерпват. Стоковата структура се характеризира с изключително слаба диверсифицираност – от 2008 г. над 80% от износа се формират от две групи (*„Благородни и други цветни метали"* и *„Метални руди и метални отпадъци"*), като през 2012 г. този процент е 91. През 2006 г. със значително присъствие (22.8%) в българския износ към Китай е групата *„Машини и транспортно оборудване"*, но през следващите години той се понижава и през 2012 г. делът й е едва 2.9%. Важно е да се отбележи, че при определени подгрупи като *„Машини за обработка на метал"* и *„Машини с общо предназначение и друго оборудване; части за тях, н.д."* експортът отчита спад и в стойностно изражение. По-значимо нарастване през последните три години се наблюдава единствено при *„Други електрически машини и апарати, електроинсталационни изделия и части за тях"*.

Проблемът със слабата диверсификация на износа важи с пълна сила за най-големия ни експортен партньор извън ЕС – *Турция*. През 2012 г. там са реализирани стоки на стойност 1956 млн. EUR, или 9.4% от общия износ на страната. Високите темпове на нарастване от последните три години подхранват очакванията, че значимостта на Турция при реализацията на българска продукция ще продължава да се увеличава и най-вероятно в скоро време тя ще се превърне във водещия ни експортен партньор. От 2008 г. над 50% от износа са съсредоточени в три групи, като с течение на времето концентрацията дори се засилва – до 60.8% през 2012 г. Това са *„Нефт и рафинирани нефтопродукти"* (30.2% от общия износ за 2012 г., или 590.3 млн. EUR), *„Благородни и други цветни метали"* (21.4%, или 418.4 млн. EUR) и *„Метални руди и метални отпадъци"* (9.2%, или 180.6 млн. EUR). Определено обаче може да се каже, че при Турция съществуват по-големи възможности за диверсификация на експортната структура. Направленията, в които може да се извърши това, са сравнително разнообразни – от една страна, това са храните и живите животни, а от друга – машини и транспортно оборудване. По-конкретно при вторите става дума за машини за производство на енергия и такива с различно специално предназначение, автомобили и др. Българските експортни предприятия трябва да се стремят да възвърнат позициите си на турския пазар на металообработващи машини.

Износът към водещите ни търговски партньори от ЕС се характеризира с много по-голяма степен на диверсификация в сравнение с този към трети страни, а освен това изнасяните продукти са с по-висока технологична сложност, съответно с по-голям принос за създаваната добавена стойност в

икономиката. Специализацията в подобни производства е предпоставка за непрекъснато внедряване на иновации, високи възнаграждения за заетите и постигане на по-добър жизнен стандарт.

До 2009 г. над 60% от българския износ за *Германия* са продукти от групите *„Машини и транспортно оборудване"* и *„Разнообразни готови продукти"*. През последните три години се наблюдава известно отстъпление, но то е свързано с по-бавния ръст на износа спрямо останалите стокови групи, а не с неговото понижение, т.е. може да се каже, че експортноориентираните предприятия в България запазват стабилни позиции на немския пазар.

Ситуацията при стоковата структура с другия ни водещ експортен пазар – *Италия*, до голяма степен е сходна. Естествено трудностите, пред които е изправена икономиката на страната, са предизвикателство за българските износители. През 2012 г. износът на определени продукти от групите *„Радио-, телевизионна и далекосъобщителна техника"*, *„Машини и оборудване за произвеждане и използване на енергия"*, *„Облекло и допълнения за облекло"* и *„Обувки"* отчита понижение. Спадът е компенсиран от нарастване на дела на износа на продукти с по-ниска степен на преработка като *„Зърнени растения и мелничарски продукти"*, *„Нефт и рафинирани нефтопродукти"* и *„Благородни и други цветни метали"*.

Положението при останалите ни водещи търговските партньори от ЕС, изоставащи в своето икономическо развитие като *Румъния и Гърция*, по-скоро се доближава до това на Германия и Италия – сравнително силно диверсифицирана стокова структура и ограничен дял на суровините в износа. Трябва да се отбележи обаче, че настъпващите промени през последните години са именно в посока към увеличение на дела на продуктите с по-ниска степен на преработка.

Сравнителен анализ на измененията в географската структура на външната търговия на България и останалите нови страни-членки на ЕС

Първото десетилетие на XXI век се характеризира с циклична криза в годините между 2001-2003 г., последвана от безпрецедентен икономически растеж, който приключва с разрастването на световната финансова и икономическа криза от 2008 г. Следват години на нестабилност и влошаване на основните макроикономически показатели, като наблюдаваните сътресения оказват различно влияние върху стоковата и географска структура на външната търговия на държавите-членки и в частност на тези от двете вълни на петото разширяване на ЕС. За всяка от тях с изключение на Малта търговията със Съюза е водеща и предопределя до голяма степен общото представяне на износа. През по-голямата част от последното десетилетие за новите страни-членки (НСЧ) са характерни сходни тенденции по отношение на експорта. Периодът от 2004 до 2008 г. е белязан от интензивни темпове на нарастване на износа, подхранвани

от бурното развитие на нововъзникващите пазари, процеса на европейска интеграция и задълбочаване на външнотърговските отношения.

Експортът към основния търговски партньор на НСЧ – ЕС, нараства близо три пъти за периода 2000-2008 г. Постоянният до този момент възходящ тренд на вътрешнообщностните доставки обаче е преустановен през 2009 г., когато износът към ЕС намалява с 57.3 млрд. EUR (16.6%) (вж. табл. 4). Периодът 2010-2011 г. се откроява с двуцифрени темпове на растеж на експорта в рамките на Единния пазар, водещи до неговото пълно възстановяване и достигане на рекордни нива. През 2012 г. обаче под натиска на ефектите от дългогодишната криза като свитото потребление на европейските пазари вътрешнообщностните доставки на НСЧ отчитат анемичен прираст от 2.3%.

Динамиката при износа към трети страни наподобява тази на вътрешнообщностните доставки. Преди пренасянето на кризата в Европа експортът към държавите извън ЕС нараства близо 3.5 пъти до 100.2 млрд. EUR за периода 2000-2008 г. Естествено в резултат от глобалните икономически сътресения износът към тези дестинации намалява осезаемо през 2009 г. (с 22.7 млрд. EUR, или с 22.6%), макар и да не е засегнат в степента, в която се оказва експортът към Съюза. Следват години на възстановяване и на интензивен растеж, който дори при отслабването си през 2012 г. все пак се откроява с изпреварващи темпове пред прираста на вътрешнообщностните доставки.

Проекциите на световната финансова и икономическа криза върху географската структура на износа на дванадесетте страни могат да се обобщят в постепенното намаление на относителния дял на износа към държавите от ЕС. Въпреки че ЕС остава водеща дестинация при износа на НСЧ и през 2012 г. – 75%, участието му се понижава спрямо 2008 г. (77.5%).

Както при износа, така и при *вноса* се отчита непрекъснато нарастване в абсолютна стойност, като изключение прави единствено кризисната 2009 г. Ако се разгледа относителният дял във вноса, партньорите от ЕС регистрират нива от 68.3 до 73.6% през годините преди кризата, докато след 2010 г. се наблюдава относително постоянно равнище от около 70%. Данните за вноса от трети страни показват аналогично развитие – трайна тенденция към увеличение (с изключение на 2009 г.) до 168 млрд. EUR през 2012 г. Доставките от държавите извън Съюза отбелязват нарастване през 2012 г. спрямо 2000 г. от 2.8 пъти.

Традиционно *общият търговски баланс* на НСЧ при вътрешнообщностната търговия и тази с трети страни е отрицателен. Такава закономерност е в сила до 2009 г., която се превръща в повратна за постоянно изострящия се дисбаланс в търговията със Съюза. Ефектите от световната финансова и икономическа криза водят до отчитане на излишък при търговията с ЕС от 5.3 млрд. EUR през 2009 г., а през 2012 г. той достига 16.2 млрд. EUR. Търговското салдо с трети страни въпреки по-малките колебания в неговите стойности в абсолютно изражение продължава да е отрицателно, като за периода 2000-2012 г. се движи в рамките на 25-40 млрд. EUR. Изключение прави 2008 г., когато се регистрира дефицит в търговията с трети страни от 51.6 млрд. EUR. Общо може да се

твърди, че световната финансова и икономическа криза има положително влияние върху дефицита, който НСЧ отбелязват при търговията с целия свят (и най-вече с ЕС), като през 2009 г. той спада повече от 3 пъти спрямо предишната година. Ефектите от глобалните икономически сътресения и опитите за възстановяване на стопанството в крайна сметка водят до допълнително съкращаване на отрицателното търговско салдо до 14.2 млрд. EUR през 2012 г.

Таблица 4

Износ, внос и търговско салдо на НСЧ през периода 2000-2012 г.

Показател	Партньор	Мерна единица	Години												
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Износ	ЕС	Млрд. EUR	118.6	136.0	146.7	159.3	194.1	221.3	266.5	313.6	344.7	287.4	350.6	404.0	413.4
		Дял в износа	80.4	81.2	80.7	81.0	80.5	78.8	78.3	78.6	77.5	78.8	77.6	76.6	75.0
		Изм. (%)	-	14.6	7.9	8.5	21.9	14.0	20.4	17.7	9.9	-16.6	22.0	15.2	2.3
	Трети страни	Млрд. EUR	29.0	31.5	35.1	37.4	47.0	59.5	73.9	85.5	100.2	77.5	101.3	123.2	137.6
		Дял в износа	19.6	18.8	19.3	19.0	19.5	21.2	21.7	21.4	22.5	21.2	22.4	23.4	25.0
		Изм. (%)	-	8.6	11.4	6.6	25.6	26.6	24.1	15.7	17.2	-22.6	30.7	21.6	11.7
	Свят	Млрд. EUR	147.6	167.5	181.8	196.7	241.1	280.8	340.4	399.1	444.9	364.9	451.9	527.2	551.0
		Изм. (%)	-	13.4	8.6	8.2	22.6	16.5	21.2	17.3	11.5	-18.0	23.9	16.7	4.5
Внос	ЕС	Млрд. EUR	130.0	144.8	152.9	162.2	208.2	236.7	285.4	342.2	372.3	282.1	338.9	391.1	397.3
		Дял във вноса	68.6	69.1	68.9	68.6	73.6	73.6	72.6	73.2	71.0	72.5	70.6	70.7	70.3
		Изм. (%)	-	11.4	5.5	6.1	28.4	13.7	20.6	19.9	8.8	-24.2	20.1	15.4	1.6
	Трети страни	Млрд. EUR	59.5	64.6	68.9	74.4	74.7	85.0	107.8	125.3	151.8	107.1	141.4	162.3	168.0
		Дял във вноса	31.4	30.9	31.1	31.4	26.4	26.4	27.4	26.8	29.0	27.5	29.4	29.3	29.7
		Изм. (%)	-	8.6	6.7	7.9	0.4	13.8	26.8	16.2	21.2	-29.4	32.0	14.8	3.5
	Свят	Млрд. EUR	189.5	209.5	221.8	236.6	282.9	321.7	393.2	467.5	524.1	389.2	480.2	553.4	565.2
		Изм. (%)	-	10.5	5.9	6.7	19.6	13.7	22.2	18.9	12.1	-25.7	23.4	15.2	2.1
Салдо	ЕС	Млрд. EUR	-11.4	-8.9	-6.1	-3.0	-14.1	-15.4	-18.8	-28.6	-27.7	5.3	11.8	12.9	16.2
	Трети страни		-30.5	-33.1	-33.8	-37.0	-27.7	-25.5	-34.0	-39.8	-51.6	-29.6	-40.1	-39.1	-30.4
	Свят		-41.9	-42.0	-40.0	-39.9	-41.8	-40.9	-52.8	-68.4	-79.3	-24.3	-28.3	-26.2	-14.2

Източник. Евростат.

От анализа на данните се вижда, че след 2008 г. определено е налице преориентиране на износа на НСЧ от ЕС към трети страни, което е показателно за опитите на техните експортноориентирани предприятия да реализират своята продукция на по-слабо засегнати от кризата пазари. Различна е ситуацията при вноса, където през последните 3 години страните-членки на ЕС успяват да запазят дела си до 70% от общия внос.

По-нататък анализът се задълбочава чрез изследване на промените в географската структура на експорта на НСЧ след 2008 г. поотделно за всяка една от тях.

Нарастването на значението на трети страни в качеството им на партньор при износа на НСЧ е характерно за преобладаваща част от тях през периода след 2008 г. Това важи и за икономиките от Вишеградската четворка, които са зависими в най-голяма степен от търговията със Съюза (дял от над 70% в износа). Въпреки отчетеното повишение на дела на ЕС в износа на Литва, Словения и Румъния през периода на икономическо възстановяване, през 2012 г. той се връща на нивата от 2008 г. под натиска на проблемите, обхванали европейските пазари. При Словения и Кипър се забелязва сходна на България ситуация на понижаване на вътрешнообщностните доставки през 2012 г. за първи път след кризата от 2009 г. Независимо от това все още силният ръст при трети страни успява да задържи експорта на по-високи нива спрямо предишната година. Румъния също влошава износа си към Единния пазар, но слабият растеж на доставките, насочени извън ЕС, не е достатъчен и страната се превръща в единствената държава-членка, която понижава цялостния си експорт.

На базата на промените в географската структура на износа на НСЧ след 2008 г. могат да се обособят четири групи държави – такива със значително повишаване на дела на експорта към трети страни, с изменение в умерени граници, със слабо увеличение и група страни, чийто дял се връща на нивата от 2008 г.

През 2008-2012 г. делът на доставките към трети страни на Кипър, Латвия, Естония и Чехия се повишава в най-голяма степен - съответно с 8.9, 5.1 и с по 4.1 процентни пункта. Тези страни увеличават износа си главно към икономики, които са засегнати в по-малка степен от кризисните събития след 2008 г. Сред тях са новите индустриални държави като Китай, Русия и Турция. Положителното при посочените НСЧ е, че през този период те успяват да ускорят експорта си на промишлени стоки към трети страни - предимно на машини и транспортни средства, които се отличават с висока степен на преработка. В такъв смисъл задълбочаването на търговията с държави извън ЕС е малко вероятно да доведе до увеличаване на дела на експорта на продукти с по-ниска степен на добавена стойност.

На следващо място се подреждат Унгария и Полша с умерено увеличение в дела на износа към държавите извън Съюза, съответно от 2.4 и 2.1 процентни пункта. Продукцията, която те реализират на пазарите извън ЕС, е

съставена основно от инвестиционни стоки (машини, оборудване и превозни средства). Именно износът на този вид продукти към трети страни е източник на значителни валутни приходи и се увеличава в най-голяма степен (при Унгария – с 1.3 млрд., а при Полша – с 3.4 млрд. EUR). Друга позитивна черта са икономиките, към които двете НСЧ отбелязват силен ръст на продажбите си – например Китай и Турция, отличаващи се с интензивно стопанско развитие и големи поглъщателни възможности.

По-незначителна промяна в участието на трети страни в общия износ се наблюдава при България (нарастване с 1.6 процентни пункта), Словакия (1.4) и Малта (1.3). При тази група държави е трудно да се открият сходни черти в структурата на износа към пазарите извън ЕС. На първо място, за разлика от България и Словакия, за които вътрешнообщностната търговия е водеща при генерирането на валутни приходи, островната държава разчита основно на дестинациите извън Съюза. През периода 2008-2012 г. стоките, които България изнася към трети страни, в голямата си част са суровини – предимно горива и цветни метали, които са с ниска добавена стойност. В стоковата структура на Словакия пък преобладават продукти с висока степен на преработка – инвестиционни стоки. Не случайно тя отбелязва най-голям ръст на износа на машини и транспортни средства след 2008 г. Тези резултати показват различните ефекти, които може да има подобно преориентиране на експорта към дестинации извън Съюза за развитието на икономиките на България и Словакия. При първата минусите за стопанството са свързани с увеличаването на износа на продукти с по-ниска добавена стойност като суровини и материали, които се свързват и с известна несигурност поради силната им зависимост от цените на международните пазари и чувствителността им към протичащите икономически цикли в световен мащаб. При Словакия бъдеща диверсификация на износа, насочена към трети страни, има своите плюсове, които се изразяват в преобладаващите продукти с висока степен на преработка в стоковата му структура. Едно от малкото сходства, които могат да бъдат отбелязани по отношение на характера на износа на България, Малта и Словакия към пазарите извън ЕС, е значителното увеличение на доставките към най-големия нововъзникващ пазар – Китай. В рамките на 2008-2012 г. нарастването за трите държави е съответно от 5.4, 2.5 и 3.2 пъти.

През 2012 г. делът на страните извън ЕС в експорта на Румъния, Литва и Словения се връща отново на нивата от 2008 г. През разглеждания период при първите две се наблюдава подобрение в стоковата структура на износа към трети страни. Делът на продуктите с ниска степен на преработка намалява за сметка на тези, осигуряващи висока добавена стойност. Въпреки че инвестиционните и промишлените стоки все още преобладават в износа към трети страни, тенденцията при Словения е противоположна. Тези изменения поставят под въпрос устойчивостта на доставките към пазарите извън ЕС в дългосрочен план.

*

Световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в Еврозоната изиграват ролята на катализатор за промяна на баланса на икономическите сили в полза на нововъзникващите пазари. Новият облик на световната карта на промишленото производство и различната скорост на възстановяване на отделните икономики проектират редица промени в динамиката и посоката на международните търговски потоци. В Еврозоната - епицентърът на стопанските сътресения през последните две-три години, слабото вътрешно потребление и вялата инвестиционна активност потискат вноса, от което едни от най-засегнати се оказват страните от двете вълни на петото разширяване на ЕС. Голяма част от НСЧ са принудени да се преориентират към пазарите на трети страни, за да успеят да компенсират поне частично стагниращата търговия в границите на Единния пазар.

За България също са характерни подобни процеси. След като през 2009 г. износът към трети страни е засегнат в по-голяма степен в сравнение с вътрешнообщностните доставки, той успява бързо да се възстанови и през 2012 г. дори става двигател на българския експорт. В рамките на пет години делът на държавите извън ЕС в общия износ се повишава от 40.0 на 41.6%. Тяхната роля придобива все по-голяма важност предвид затруднението, в което се намират европейските пазари и свитото потребление на тях. Очакванията са тази ситуация да се запази в краткосрочен до средносрочен план. Във връзка с това проявата на гъвкавост от страна на българските експортно-ориентирани предприятия е изключително необходима, за да може износът да поддържа ключовото си значение за интензивността на икономическата активност. С перспектива са както утвърдени търговски партньори като Турция, така и не толкова разработени пазари, например Китай, Южна Корея и ЮАР. През периода 2008-2012 г. износът към тези дестинации нараства съответно 1.5, 5.4, 3.6 и 12.8 пъти. Бързото развитие на техните икономики, значителното вътрешно потребление и голямата поглъщателна възможност на тези пазари ги прави изключително привлекателни за българските експортно-ориентирани предприятия. Естествено компаниите, осъществяващи износ основно към ЕС, не могат автоматично да заместят досегашните си пазари с тези нови и перспективни дестинации. Затова промяната в географската насоченост на износа е съпроводена и с изменение в стоковия му състав съобразно спецификата на пазарите на трети страни. Структурата на българския експорт към тях обаче е доста по-различна, отколкото тази към държавите от Съюза. Като недостатък може да се посочи, че доминират продукти с по-ниска степен на преработка и съответно добавена стойност, като същевременно не се наблюдава смекчаване на различията с течение на времето, дори обратното, те се изострят.

В заключение може да се каже, че страните извън ЕС и стоковите групи, преобладаващи в износа към тях, все повече оформят динамиката на общия експорт на България.

Известно преориентиране към трети страни се наблюдава и при повечето държави от двете вълни на петото разширяване на ЕС. Въпреки че Съюзът остава водещ партньор при износа на НСЧ и през 2012 г. (75%), участието му се понижава спрямо 2008 г. (77.5%). Трябва да се отбележи обаче, че за разлика от България, за стоковата структура на износа на НСЧ към трети страни са характерни продукти с по-висока добавена стойност. Поради тази причина диверсификацията на географската насоченост на експорта им в полза на пазари извън ЕС не ги ощетява по никакъв начин.

Статистически източници:

Конференцията на Обединените нации за търговия и развитие – УНКТАД, http://unctadstat.unctad.org/

Международен валутен фонд – МВФ, http://www.imf.org/.

Световната банка, http://worldbank.org/

Статистическа служба на ЕС – Евростат, http://ec.europa.eu/eurostat

7.V.2013 г.

Chief Assistant Professor Vassil Petkov, PhD

THE ECONOMIC SHOCKS AFTER 2008 AND THEIR IMPACT ON THE GEOGRAPHIC STRUCTURE OF BULGARIA'S FOREIGN TRADE

The article discusses the main trends in the dynamics of Bulgaria's export and the changes in its structure as a result of the crisis that spread after 2008. The period which is observed can be divided in three different time intervals. The first encompasses the years from the beginning of the new millennium until 2008 and is associated primarily with the process of integration and a strengthening of Bulgaria's trade relations with the EU. In the second time interval the country started to feel the initial effect of the global financial and economic crisis of 2008-2009, expressed most obviously in the collapse of foreign trade. The article focuses on the third period which began in 2010 and has continued until now. It covers the recovery from the economic turmoil and the implications of the European debt crisis. The author makes a comparative analysis of the foreign trade structure changes in Bulgaria and the other new EU Member States.

JEL: B22; F15; F41

International trade flows have followed the natural changes occurring in the reproduction process. The last two decades witnessed a number of economic shocks which were, nevertheless, overcome relatively fast. The global financial and economic crisis of 2008-2009 and the ensuing debt crisis, the effects of which can still be felt, were an exception. If we look at the global economic development, the crisis of 1993-1994 was handled quickly due to the increasing number of military orders from the USA and the still stable Japanese economy. This economic cycle did not match the processes taking place in Europe. The crisis spread there with a significant delay – after its main sources (the USA and Japan) were already on their path to recovery. After its unification, Germany – the leading European economy – became the driver of economic recovery. The world economy overcame these cyclical imbalances relatively fast and entered a period of unprecedented economic expansion.

However, structural imbalances do occur sometimes, influencing certain important sectors of the national economy. A vivid example is the Asian financial crisis which affected the so called Asian Tigers, mainly their banking and financial sectors. It is also noteworthy that the crisis had fewer implications for the real sector and the foreign trade of these countries. At the same time, these Asian problems had little impact on the financial markets in the USA and Europe. The US economy grew at a significant pace spurred by strong domestic demand, accelerating credit expansion, and large investment in real estate and different financial assets. As far as the latter are concerned, risk was very often disregarded in an attempt to achieve high yields.

The global economy is naturally expected to follow the long-established business cycle with its periods of recession, depression, recovery, and expansion.

No matter how persistent the attempts of 'decision-makers' to steer development, the economy is forging a path of its own. This tendency led to the cyclical crisis of 2001-2003 which was triggered by the overcapitalization of high-tech companies listed on American stock exchanges. This collapse and the ensuing attempt to avoid traditional investment assets like stocks turned out to be a harbinger of the events that took place after 2008.

The dot-com bubble forced investors to shift to real estate assets. People expected that they could turn into the new safe haven but this did not happen in the long run. The idea of everyone having their own home, even if it was bought on credit, and banks' vicious practice of issuing mortgage-backed securities eventually led to the housing bubble and laid the foundations of the global financial and the subsequent economic crisis.

All of the abovementioned factors have raised doubts whether it is right to boost debt-driven consumption as it invariably results in rising household indebtedness. This problem has brought to the fore the inability of neoliberal mechanisms to restore market equilibrium. Governments were forced to conduct expansionary fiscal policies while the role of central banks increased as they injected liquidity into the economy – one of the main instruments of monetary policy.

The crises from the first decade of the twenty-first century led to a sharp decline in the volumes of international trade. In 2009 global trade shrank by 22.6% and although it recovered relatively fast, in 2012 it stagnated due to the negative effects of the Eurozone debt crisis.[1] These unfavorable processes inevitably influenced Bulgarian foreign trade, as well. Export came to the fore as it played a key role during the initial stage of economic recovery in 2010 and the period thereafter.

Changes in the geographic structure of Bulgaria's export and import after 2008

The factors influencing economic activity have been the object of a number of economic studies. Many of them focus on the importance of international trade for GDP growth. Export plays an indisputable role in employment creation, it provides opportunities for innovation, for higher living standards, and for attracting FDI. It can be claimed that, as far as small economies with high export orientation like Bulgaria are concerned, export is crucial for shaping the whole structure of the economy. Furthermore, the dynamics of import, export, and, consequently, of the foreign trade balance are of major significance for the macroeconomic stability of every country. For this reason, monitoring the external trade processes and, more importantly, clarifying all factors that cause changes in them should become a priority for policy-makers and economic analysts.

The last decade saw significant changes in the dynamics of Bulgaria's export and import as well as in their geographic and commodity structure. The underlying factors were the process of European integration which the country went through and

[1] According to UNCTAD data.

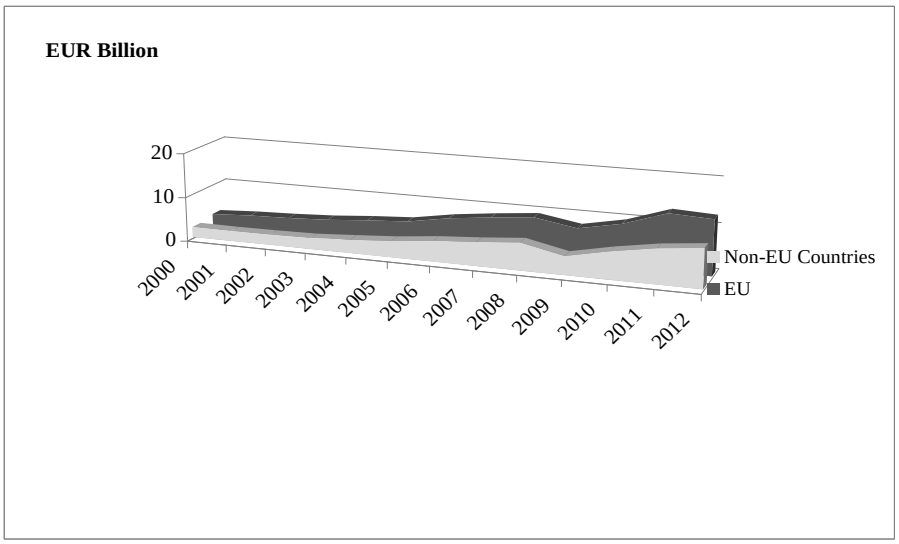
the two economic crises after 2008. The leading role of the EU in foreign trade was strengthened during the accession process while the economic turmoil later caused a partial shift of export towards third countries. The European debt crisis was the reason behind the waning initial momentum of the recovery in the trade between Bulgaria and EU Member States which was largely why non-EU markets became the engine that drove export in 2012. The dire and deteriorating state of European economies at the beginning of 2013 gives grounds to expect that this trend will continue.

Intra-Community trade has a prevailing share in Bulgaria's trade and in the period 2000-2012 it formed around 60% of the total volume of external trade. The development of the Single Market and the country's integration in the EU have undoubtedly contributed to further intensification of the trade relations with Member States. *In 2008* the volume of trade with the EU reached EUR 23.3 billion and was three and a half times larger than at the beginning of the decade. Trade with third countries also accelerated (to EUR 17 billion), though at a slightly slower pace (in 2008 trade turnover was three times larger than in 2000).

In 2000-2008 the total export of Bulgarian goods rose 2.9 times to EUR 15.2 billion, with intra-Community supplies accounting for nearly two thirds of the increase (Fig. 1).

Figure 1

Bulgaria's Export to the EU and to Third Countries, 2000-2012



Source. Eurostat.

During this period the average growth rate of exports to Member States was 15.1%. Neighboring Greece and Romania, together with Germany, had the

greatest impact on their dynamics. Supplies to third countries also expanded, albeit at a slower pace (12.9%). Among countries outside the EU, only Turkey and the USA fell within the top ten export partners of Bulgaria. A similar trend was observed in import, with EU countries increasing their importance. Over the same period, the EU accounted for 58% of Bulgaria's total import. The supplies from Member States grew 3.8 times, up to EUR 14.2 billion, while those originating from third countries rose 3.3 times, up to EUR 10.9 billion. At the same time, the widening trade deficit with both Member States and non-EU countries become a significant issue for the country. In 2008 the trade gap amounted to EUR 9.9 billion in comparison to EUR 1.8 billion in 2000 (Table 1). Yet, during the period under consideration the negative impact of the trade deficit on economic growth was offset by strong final domestic consumption and the flow of foreign direct investment in the country.

Table 1

Bulgaria's Export, Import, and Trade Balance, 2000-2012

Indicator	Partner	Unit	Years												
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Export	EU	EUR Million	2950.9	3467.4	3762.3	4212.4	4969.9	5537.5	7129.1	8219.9	9118.1	7595.3	9469.3	12604.6	12152.5
		Change (%)	-	17.5	8.5	12.0	18.0	11.4	28.7	15.3	10.9	-16.7	24.7	33.1	-3.6
	Non-EU Countries	EUR Million	2302.1	2246.8	2300.6	2455.8	3015.0	3685.8	4619.1	5292.1	6086.0	4104.2	6092.1	7660.0	8640.9
		Change (%)	-	-2.4	2.4	6.7	22.8	22.2	25.3	14.6	15.0	-32.6	48.4	25.7	12.8
	World	EUR Million	5253.1	5714.2	6062.9	6668.2	7984.9	9223.3	11748.1	13512.1	15204.1	11699.5	15561.4	20264.6	20793.4
		Change (%)	-	8.8	6.1	10.0	19.7	15.5	27.4	15.0	12.5	-23.1	33.0	30.2	2.6
Import	EU	EUR Million	3748.3	4638.6	4 850.8	5547.7	6624.0	7820.5	9430.6	12779.1	14227.6	10118.5	11256.4	13899.0	14937.1
		Change (%)	-	23.8	4.6	14.4	19.4	18.1	20.6	35.5	11.3	-28.9	11.2	23.5	7.5
	Non-EU Countries	EUR Million	3336.6	3489.2	3 560.4	4062.8	4995.5	4676.9	5993.6	9082.5	10 66.3	6757.5	7988.7	9507.5	10547.3
		Change (%)	-	4.6	2.0	14.1	23.0	-6.4	28.2	51.5	19.6	-37.8	18.2	19.0	10.9
	World	EUR Million	7084.9	8127.8	8 411.2	9610.5	11619.5	12497.5	15424.2	21 61.5	25093.9	16875.9	19245.1	23406.5	25484.4
		Change (%)	-	14.7	3.5	14.3	20.9	7.6	23.4	41.7	14.8	-32.7	14.0	21.6	8.9
Trade balance	EU	EUR Million	-797.4	-1171.2	-1088.6	-1335.3	-1654.1	-2283.1	-2301.5	-4559.1	-5109.5	-2523.2	-1787.1	-1294.4	-2784.6
	Non-EU Countries		-1034.4	-1242.3	-1259.8	-1607.0	-180.5	-991.1	-1374.5	-3790.3	-4780.3	-2653.3	-1896.6	-1847.5	-1906.4
	World		-1831.8	-2413.6	-2348.4	-2942.3	-3634.6	-3274.2	-3676.0	-8349.5	-9889.9	-5176.5	-3683.7	-3141.9	-4691.0

Source. Eurostat.

The global financial and economic crisis reshaped the dynamics of international trade significantly. Due to its high trade openness, Bulgaria was not spared and also felt the negative influence of restricted external demand. As the crisis hit the country in 2009, the export of Bulgarian goods dropped by 23.1% to EUR 11.7 billion because of the reduction in both intra-Community supplies (by EUR 1.52 billion or 16.7%) and third-country exports (by EUR 1.98 billion or 32.6%). *The decline in non-EU exports was obviously more significant*. Exports to Turkey and Serbia tumbled nearly two times or by EUR 492.2 million and EUR 291.7 million, respectively. At the same time, exports to the United Arab Emirates fell by EUR 121.9 million while those to Russia dropped by EUR 119.1 million. As far as EU countries are concerned, supplies to Greece were the hardest-hit, with a decrease by EUR 390.5 million. Other export destinations from the EU with which Bulgaria recorded a more substantial decline were Belgium (by EUR 233.5 million) and Italy (by EUR 179.4 million). Similar to export, the import of goods from abroad also shrank during the crisis. In 2009 total foreign supplies to the country slumped by 32.7% compared to a year earlier. Imports from both the EU and third countries were equally affected, shrinking by EUR 4.1 billion each. Among the few upsides of the recession was the shrinking effect it had on the trade deficit of Bulgaria. In 2009 it halved to EUR 5.2 billion as a result of subdued domestic consumption and investment activity which caused imports to contract. The negative trade balance improved with both the EU (by EUR 2.6 billion) and third countries (by EUR 2.1 billion).

The global economy saw an upturn *in 2010* as it was on its way to a successful recovery from the severe effects of the crisis. The revival in the majority of Bulgaria's trade partners was expressed in an increase in production activity, a build-up of inventories, and a rise in domestic demand. This improvement had a favorable influence on Bulgarian export-oriented enterprises, which started to sell more and more goods on foreign markets. Consequently, export proved to be the engine of economic growth and reached an all-time high. The rest of the GDP components remained weak and played no significant role in the economic revival. On the whole, the process of post-crisis export recovery might be divided into two stages. The first period encompasses 2010 and the first half of 2011 when export growth was driven primarily by intra-Community supplies. The second one started at the end of 2011 and lasted until the end of 2012. During the last phase the negative effects of the debt crisis in the Eurozone became visible, forcing Bulgarian exporters to rely largely on countries outside the EU.

In 2010 Bulgarian export not only registered an increase by 33.0% compared to a year earlier, but also reached historical levels (EUR 15.6 billion). Member States had a considerable contribution to this development. Some European economies like Germany, Italy, and Romania supported the flow of Bulgarian goods to the Single Market. In 2010 they accounted for over 60% of the increase in intra-Community supplies. The export to third countries which was hit hardest by the crisis managed to climb by 48.4%. Turkey came out as the leader

among non-EU markets with the most considerable rise in supplies from Bulgaria in absolute terms (by EUR 470.7 million). This comes as no surprise given factors like its geographic proximity, large market capacity, and the remarkable growth of the economy (by 9.0% in 2010) and of industrial output (by 12.4%). In 2011 the relatively favorable economic conditions continued to have a positive influence on the orders of the export-oriented firms in Bulgaria. This time, however, the accelerated growth in export, which reached record highs (EUR 20.3 billion) for a second year in a row, was driven primarily by Member States. Intra-Community supplies picked up by more than EUR 3 billion (or 33.1%) supported primarily by Germany and Romania. Thus, in 2011 Bulgarian trade with the EU gained momentum and turned out to be of key significance to the recovery of the economy. Third-country exports also grew (by EUR 1.6 billion or 25.7%) but at rates which were several times lower than those registered by intra-Community supplies. Turkey was once again the main engine, followed by Gibraltar and Saudi Arabia.

However, the woes of the debt-stricken Eurozone and the uncertainty and instability crippling Europe started to have an effect on the positive trends in export dynamics as early as the end of 2011. The problems facing the EU triggered a decline in industrial production and an economic downturn in a number of Member States which logically translated into deteriorating demand for foreign goods, including for Bulgarian products. In 2012 intra-Community supplies saw their upward trend cease and registered a decline by 3.6% on the prior year. In an attempt to find a solution, the exporting companies started to partially shift their sales to third countries. The growth in the volume of Bulgarian goods sold outside the EU (by 12.8%) proved to be the only driver of export in 2012. This situation was in sharp contrast with the events observed during the initial phase of economic recovery in Bulgaria. The country redirected its exports mainly to more stable and larger markets such as Turkey and China which were less affected by the global economic downturn (Table 2). Both countries are among the fastest growing economies characterized by strong demand, huge domestic market capacity, and even greater potential for trade development. While Bulgaria is able to rely on its traditional trade relations with Turkey, the process of establishing stronger trade links with China is yet to begin. The fact that the Asian economy climbed 20 places up the ranking of Bulgaria's export partners in just five years (in 2008 China took the 28th place while in 2012 it ranked 9th) gives clear evidence of the progress in the export to this country. Turkey managed to replace Italy and Romania, which were leading trade partners after the crisis, and became Bulgaria's second most important export partner with a share of over 9%. Other less explored export destinations like South Korea and South Africa have started drawing the attention of Bulgarian exporting companies due to their huge potential. In the period 2008-2012 exports to these destinations grew 3.6 and 12.8 times, respectively. Bulgaria will be able to take advantage of the opportunities in South Korea, especially after the EU-South Korea Free Trade Agreement entered into force in 2011. Nevertheless, it should be kept in mind that the rise in the exports to these countries is closely related to sales mainly

of goods with a low degree of manufacturing like metalliferous ores and metal scrap (to South Korea) and fuels (to South Africa).

Table 2

Bulgaria's Main Export Partners in 2008 and 2012

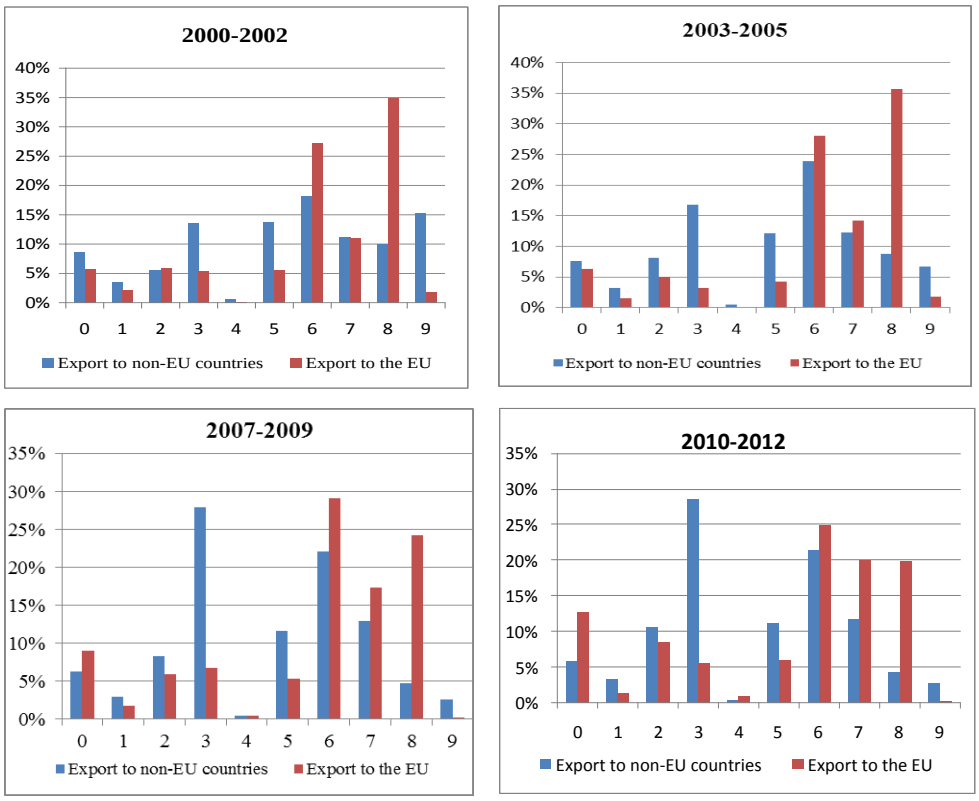
2008				2012			
Partner	Value (EUR million)	Share in Total Export (%)	Change on the Prior Year, %	Partner	Value (EUR million)	Share in Total Export (%)	Change on the Prior Year (%)
World	*15.204.1*	*100.0*	*12.5*	*World*	*20.793.4*	*100.0*	*2.6*
EU	9.118.1	60.0	10.9	EU	12.152.5	58.4	-3.6
Non-EU Countries	6.086.0	40.0	15.0	Non-EU countries	8.640.9	41.6	12.8
Greece	1.508.2	9.9	22.7	Germany	2.126.7	10.2	-9.7
Germany	1.383.3	9.1	-0.4	Turkey	1.955.5	9.4	12.8
Turkey	1.338.7	8.8	-13.3	Italy	1.763.9	8.5	0.2
Italy	1.272.0	8.4	-8.6	Romania	1.670.9	8.0	-13.6
Romania	1.102.9	7.3	66.9	Greece	1.493.9	7.2	4.9
Belgium	897.3	5.9	7.4	France	825.0	4.0	-3.5
Serbia	663.5	4.4	11.4	Belgium	765.1	3.7	-23.4
France	623.1	4.1	15.7	Gibraltar	732.2	3.5	17.2
Russia	412.6	2.7	26.3	China	595.0	2.9	102.6
Macedonia	342.7	2.3	20.6	Russia	562.2	2.7	3.7

Source. Eurostat.

Similar to exports, the imports of foreign goods also registered an increase as the economic recovery advanced. In 2010 they amounted to EUR 19.2 billion which represented a rise by 14%. After the crisis the growth rates of the acquisitions from third countries, however, exceeded the ones registered in the imports originating from the EU. 2011 was an exception as it was marked by intensive trade within the Single Market. The critical 2009 reversed the constant trend of a widening chronic deficit with Member States and in the following two years the gap started to narrow. This development was supported by the record high levels of intra-Community supplies. The high values of the imports from outside the EU are related to the huge energy dependence of Bulgaria which buys large quantities of oil and natural gas from third countries (mainly from Russia). The upsurge in oil prices also had an impact on the growth in the value of the acquisitions from non-Member States. This phenomenon largely exacerbated the trade imbalances with these countries, especially with Russia. After the crisis the largest trade gap was registered in 2012, driven by strong import which was spurred by reviving domestic demand. Yet, it remained twice lower than its pre-crisis 2008 levels. In 2008-2012 the deficit registered with third countries recorded a larger decrease (by two and a half times) in comparison to that with the EU (1.8 times). The reason was the partial shift of Bulgarian export-oriented companies to markets outside the EU as well as the lower growth rates of imports originating from these countries.

Figure 2

Commodity Structure of Bulgarian Export to the EU
and to Third Countries*



*The commodity structure is presented by the Standard International Trade Classification (SITC). The commodity groups are the following:

0 – Food and live animals
1 – Beverages and tobacco
2 – Crude materials, inedible, except fuels
3 – Mineral fuels, lubricants, and related materials
4 – Animal and vegetable oils, fats and waxes
5 – Chemicals and related products, n.e.s.
6 – Manufactured goods classified chiefly by material
7 – Machinery and transport equipment
8 – Miscellaneous manufactured articles
9 – Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC

Source. Eurostat.

In 2000-2012 the commodity structure of Bulgarian export went through a certain transformation as well. The main reasons behind it were factors like the following: the internal restructuring of the economy during the transition to market economy (mainly in the form of a continuous process of deindustrialization); the loss of certain traditional markets; the accelerated development of certain sectors of the economy as a result of the country's accession to the EU which entailed the subsidizing of some industries (e.g. extensive crop production); the surge in the international commodity prices, etc. Over the last years the commodity structure of Bulgarian export was doubtlessly affected also by the development of trade relations with new partners and by the stalemate in the relations with already established export destinations from the EU. As noted above, the global financial and economic crisis and mainly the ensuing debt crisis triggered certain changes in the geographic structure of Bulgarian exports. In this regard, the reorientation to third countries will most likely continue at least in the medium term. Still, Bulgarian companies exporting mainly to the EU will not be able to immediately replace their current markets with these new and promising destinations. *Therefore, the change in the geography of exports will be accompanied by a restructuring of commodity flows in line with the specifics of third-country markets.* Yet, it should be noted that the structure of Bulgarian import from countries outside the EU is quite different from that of import from the Single Market. One of the negative sides is the prevailing share of goods with low degree of manufacturing and, consequently, with low value added (see Fig. 2). The following charts provide clear evidence of the disparities and even imply that they *have not been mitigated; on the contrary, it seems that they have deepened.*

In 2010-2012 three groups accounted for 64.7% of Bulgarian exports to the EU: *Manufactured goods classified chiefly by material*, *Machinery and transport equipment*, and *Miscellaneous manufactured articles*. Their corresponding share for third countries was 37.4%. Moreover, these are the groups which include products with higher value added. Intra-Community supplies of goods belonging to those three groups amounted to EUR 22.1 billion while their export to third countries was estimated at EUR 8.4 billion. When observing their export dynamics throughout the years, it cannot be claimed that the difference can be overcome in the short to medium term. In the last three years 63.9% of *Manufactured goods classified chiefly by material*, 72.2% of *Machinery and transport equipment*, and 87.9% of *Miscellaneous manufactured articles* were exported to the EU. Of course, as far as some divisions of these three main sections are concerned, some EU partners were replaced with third countries but these cases are limited in number. Non-ferrous metals can be given as an example since the value of their export to and outside the EU became almost equal. It should be taken into account, however, that these products are definitely not considered as having a high degree of manufacturing and high value added. At the same time, EU countries remained almost the only partner of Bulgaria in the trade with goods from groups like *Textile yarn, fabrics, made-up articles, n.e.s., and related products*, *Iron and steel*, *Machinery specialized for particular industries*, and *Articles of apparel and clothing accessories*.

Half of third-country export was concentrated in two groups: *Mineral fuels, lubricants, and related materials* (28.6% in 2010-2012) and *Manufactured goods classified chiefly by material* (21.5%) followed by *Machinery and transport equipment*, *Chemicals and related products, n.e.s.*, and *Crude materials, inedible, except fuels* which had almost equal shares.

Countries outside the EU and the commodity groups with a prevailing share in the export to them have been increasingly shaping the dynamics of Bulgaria's total export. In 2012 total export grew by EUR 9.1 billion compared to 2009. Member States and non-EU countries had equal contribution to its rise which once again proved the expanding role of third-country markets. Considering the shift of global industrial production to Asian countries, the rapid economic expansion of Turkey, and the long-term deindustrialization observed in European economies, this trend is very likely to continue. In terms of commodity groups, *Manufactured goods classified chiefly by material* has contributed most to the increase in total export. The importance of countries outside the EU (with a share of 43.0% or EUR 876 million) should not be neglected as well, especially given the rise registered in 2012 (by EUR 96 million) and the last decrease in intra-Community supplies (by EUR 371.4 million) (Table 3).

Table 3

Contribution of Commodity Groups in Bulgaria's Total Export Growth

Commodity Group	Change in 2012 on 2009		Share of the Commodity Group in Total Growth	Contribution to Growth (value in euro)		Contribution to Growth (%)	
	Value in Euro	(%)	(%)	Non-EU Countries	EU	Non-EU Countries	EU
0	880.733.568	72.6	9.7	209.276.395	671.457.173	23.8	76.2
1	102.550.972	29.6	1.1	126.000.914	-23.449.942	122.9	-22.9
2	990.072.469	116.9	10.9	605.530.493	384.541.976	61.2	38.8
3	1.937.762.584	128.2	21.3	1.653.782.996	283.979.588	85.3	14.7
4	75.764.104	95.7	0.8	14.263.139	61.500.965	18.8	81.2
5	825.376.080	92.5	9.1	370.291.709	455.084.371	44.9	55.1
6	2.037.203.638	75.8	22.4	875.988.317	1.161.215.321	43.0	57.0
7	1.493.735.524	75.8	16.4	455.574.906	1.038.160.618	30.5	69.5
8	684.783.971	33.9	7.5	176.751.789	508.032.182	25.8	74.2
9	65.947.035	50.0	0.7	49.254.016	16.693.019	74.7	25.3
Total:	9.093.929.945			4.536.714.639	4.557.215.393		

Source. Eurostat.

The next most important group for export growth is *Mineral fuels, lubricants, and related materials* where the role of non-EU countries is clearly visible as they accounted for exactly 85.3% of the increase. Furthermore, over 70% of the products included in this group have been sold on these markets in the last three

years. The third most important group is *Machinery specialized for particular industries* where the EU is the main export market, attracting more than 70% of total export which is nearly the same as its contribution to the increase in the export of these goods. It is this group that includes knowledge- and capital-intensive products with high value added. Bulgarian export-oriented machinery producers should strive to sell their products on third-country markets with the support of the government. Still, they should undoubtedly try not to lose their positions on the Single Market, as well.

The differences in the commodity structure in the trade with the EU and third countries become clear when we analyze the trade structure with some of Bulgaria's major trading partners. Over the past few years *China* has strengthened its position as one of the best performing export markets with great potential for trade Bulgaria. In 2012 Bulgarian supplies to this country amounted to EUR 595 million, accounting for 2.9% of total exports. The export to the Asian economy declined by only 12.4% in 2009 and saw a rapid recovery with impressive growth rates over the next three years, especially in 2012, when export doubled on a yearly basis. This, however, completes the list of positives. At the same time, the commodity structure was characterized by extremely low diversification – since 2008 only two groups (*Non-ferrous metals* and *Metalliferous ores and metal scrap*) have made up more than 80% of exports, with their share reaching 91% in 2012. In 2006 the group *Machinery and transport equipment* had a significant share in Bulgarian exports to China (22.8%) but in the next years it fell and stood at only 2.9% in 2012. It is important to note that some divisions like *Metalworking machinery* and *General industrial machinery and equipment, n.e.s., and machine parts, n.e.s.* registered a decline in the value of their export as well. The only division to report a more significant growth in the last three years was *Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s., and electrical parts thereof*.

The problem posed by weak diversification is clearly illustrated by Bulgaria's export to its largest non-EU trade partner – *Turkey*. In 2012 the value of goods sold in our Southern neighbor reached EUR 1,956 million or 9.4% of the country's total exports. The high growth of export to Turkey in the last three years has fueled the expectations that the importance of the country as a market for Bulgarian goods will continue to grow and that it will most probably become Bulgaria's leading export partner soon. Since 2008 three groups have made up more than 50% of exports and the concentration has grown over time, reaching 60.8% in 2012. These groups were *Petroleum, petroleum products, and related materials* (30.2% of total exports in 2012 or EUR 590.3 million), *Non-ferrous metals* (21.4% or EUR 418.4 million), and *Metalliferous ores and metal scrap* (9.2% or EUR 180.6 million). However, we might say that the opportunities to diversify the commodity structure of the export to Turkey are certainly greater than in other countries. There are various ways to achieve this: focusing on foods and animals, on one hand, and machines and transport equipment, on the other hand. More precisely, the products concerned in the second group are mainly power-generating machinery

and equipment, machinery specialized for particular industries, and vehicles. In this regard, Bulgarian export-oriented companies should strive to recover their positions on the Turkish market for metalworking machinery.

The export to Bulgaria's leading trade partners from the EU is much more diversified compared with that to third countries. Moreover, the exported products have higher technology intensity and thus, a larger contribution to the value added in the economy. Specialization in industries producing such goods is a prerequisite for a continuous implementation of innovations, higher employee compensation, as well as for improving the overall standard of living.

Until 2009 over 60% of Bulgarian exports to *Germany* comprised goods falling within the groups *Machinery and transport equipment* and *Miscellaneous manufactured articles.* A certain retreat was observed in their share over the past three years but it was triggered by a slower growth in their export compared to other commodity groups rather than a decline. In other words, it might be said that Bulgarian export-oriented companies have kept their strong positions on the German market.

The situation is quite similar when the commodity structure of Bulgaria's trade with its other main export partner – Italy, is examined. Naturally, the difficulties facing the economy of the country have been an obstacle to Bulgarian exporters. In 2012 there was a decline in the export of certain products belonging to the divisions *Telecommunications and sound-recording and reproducing apparatus and equipment*, *Power-generating machinery and equipment*, *Articles of apparel and clothing accessories*, and *Footwear.* This fall was offset by a rise in the share of the export of goods with lower degree of manufacturing like *Cereals and cereal preparations*, *Petroleum, petroleum products, and related materials*, and *Non-ferrous metals.*

When it comes to Bulgaria's export to its other leading trade partners from the EU which are lagging behind in their economic development, like *Romania* and *Greece,* the case resembles more that of Germany and Italy. The product structure is strongly diversified and commodities have a limited share. It is noteworthy, however, that the changes which have occurred in recent years are related mainly to growth in the share of products with lower degree of manufacturing.

Comparative analysis of the changes in the geography of foreign trade in Bulgaria and the other new EU member states

The first decade of the 21st century witnessed one cyclical crisis between 2001 and 2003 followed by unprecedented growth which ended with the spread of the global financial and economic crisis after 2008. Then, a period of uncertainty and deterioration in the main macroeconomic indicators was observed. The shocks that hit the economies over these years had a different impact on the commodity and geographic structure of Member States' foreign trade, especially on that of countries from the two waves of the Fifth Enlargement of the EU. Intra-EU trade is essential for all of them, except for Malta, and determines to a large extent the overall performance of their export. New Member States' export followed a similar trend of development in most of the last decade. Growth was intensive in the

period 2004-2008, fueled by the robust expansion in emerging economies, the process of European integration, and the rise in foreign trade.

Export to the EU, which is the main trade partner of the new Member States, grew almost three-fold in 2000-2008. Nevertheless, the steady upward trend in intra-Community supplies was broken in 2009 when the value of the goods sold in EU countries declined by EUR 57.3 billion (16.6%) (Table 4). The period between 2010 and 2011 was marked by two-digit growth in exports to the Union. As a result, not only have exports recovered, but they have also reached record highs. In 2012, however, new Member States' export reported an anemic increase by 2.3% dented by the implications of the debt crisis reflected in the subdued demand in European markets.

Table 4

Export, Import, and Balance of Trade of New Member States in 2000-2012

Indicator	Partner	Unit	Years												
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Export	EU	EUR Billion	118.6	136.0	146.7	159.3	194.1	221.3	266.5	313.6	344.7	287.4	350.6	404.0	413.4
		Share in Export	80.4	81.2	80.7	81.0	80.5	78.8	78.3	78.6	77.5	78.8	77.6	76.6	75.0
		Change (%)	-	14.6	7.9	8.5	21.9	14.0	20.4	17.7	9.9	-16.6	22.0	15.2	2.3
	Non-EU Countries	EUR Billion	29.0	31.5	35.1	37.4	47.0	59.5	73.9	85.5	100.2	77.5	101.3	123.2	137.6
		Share in Export	19.6	18.8	19.3	19.0	19.5	21.2	21.7	21.4	22.5	21.2	22.4	23.4	25.0
		Change (%)	-	8.6	11.4	6.6	25.6	26.6	24.1	15.7	17.2	-22.6	30.7	21.6	11.7
	World	EUR Billion	147.6	167.5	181.8	196.7	241.1	280.8	340.4	399.1	444.9	364.9	451.9	527.2	551.0
		Change (%)	-	13.4	8.6	8.2	22.6	16.5	21.2	17.3	11.5	-18.0	23.9	16.7	4.5
Import	EU	EUR Billion	130.0	144.8	152.9	162.2	208.2	236.7	285.4	342.2	372.3	282.1	338.9	391.1	397.3
		Share in Export	68.6	69.1	68.9	68.6	73.6	73.6	72.6	73.2	71.0	72.5	70.6	70.7	70.3
		Change (%)	-	11.4	5.5	6.1	28.4	13.7	20.6	19.9	8.8	-24.2	20.1	15.4	1.6
	Non-EU Countries	EUR Billion	59.5	64.6	68.9	74.4	74.7	85.0	107.8	125.3	151.8	107.1	141.4	162.3	168.0
		Share in Export	31.4	30.9	31.1	31.4	26.4	26.4	27.4	26.8	29.0	27.5	29.4	29.3	29.7
		Change (%)	-	8.6	6.7	7.9	0.4	13.8	26.8	16.2	21.2	-29.4	32.0	14.8	3.5
	World	EUR Billion	189.5	209.5	221.8	236.6	282.9	321.7	393.2	467.5	524.1	389.2	480.2	553.4	565.2
		Change (%)	-	10.5	5.9	6.7	19.6	13.7	22.2	18.9	12.1	-25.7	23.4	15.2	2.1
Trade balance	EU	EUR Billion	-11.4	-8.9	-6.1	-3.0	-14.1	-15.4	-18.8	-28.6	-27.7	5.3	11.8	12.9	16.2
	Non-EU Countries		-30.5	-33.1	-33.8	-37.0	-27.7	-25.5	-34.0	-39.8	-51.6	-29.6	-40.1	-39.1	-30.4
	World		-41.9	-42.0	-40.0	-39.9	-41.8	-40.9	-52.8	-68.4	-79.3	-24.3	-28.3	-26.2	-14.2

Source. Eurostat.

The dynamics of export to third countries were similar to the development of intra-Community supplies. Before the crisis hit Europe, exports to non-EU markets increased nearly three and a half times in the period between 2000 and 2008, reaching EUR 100.2 billion. Not surprisingly, as a result of the global economic turmoil, the export to these countries dropped considerably in 2009 (by EUR 22.7 billion or by 22.6%), although it was not hit as hard as intra-Community supplies were. Then, a period of recovery and rapid expansion followed. Despite losing momentum in 2012, the export to third countries kept its growth rates higher than those to EU Member States.

In short, the impact of the global financial and economic crisis on the geographic structure of the exports of the twelve countries can be summarized as a gradual decline in the share of EU countries in total exports. Although the EU remained the leading trade partner of the new Member States in 2012, accounting for 75% of foreign sales, its share diminished compared with 2008 when it stood at 77.5%.

Both exports and imports registered a constant increase in absolute terms, with 2009 being the only exception. If we analyze the dynamics of the EU's share in total imports, we see that before the crisis it ranged between 68.3 and 73.6% while after 2010 it leveled off at around 70%. The data for the import from third countries show a similar development – a steady upward trend until 2012 (excluding 2009) when it reached EUR 168 billion. The acquisitions from non-EU markets grew 2.8 times in 2012 on 2000.

The total trade balance of new Member States with both the EU and non-EU countries had traditionally been negative. This was true until 2009 which marked a turning point for the constantly growing negative balance in the trade with the EU. The effects of the global financial and economic crisis led to registering a surplus of EUR 5.3 billion in 2009 which expanded to EUR 16.2 billion in 2012. Although the balance of trade with non-EU countries experienced smaller fluctuations, it remained negative and moved between EUR 25 billion and EUR 40 billion in 2000-2012. However, in 2008 there was a deviation from this trend and the deficit in the trade with third countries reached EUR 51.6 billion. In general, we can say that the global financial and economic crisis had a positive impact on the overall foreign trade deficit of new Member States (especially with the EU) which shrank more than three-fold on a yearly basis in 2009. In the end, the effects of the economic shocks and the attempts to recover growth resulted in an additional decline in the negative trade balance which dropped to EUR 14.2 billion in 2012.

An analysis of the data shows a definite shift in new Member States' export from the EU to third countries after 2008 which indicated that export-oriented companies were trying to sell their products on markets that were less affected by the crisis. The trend in imports during the last three years has been the opposite and the share of EU countries remained around 70%.

Next, the article makes a detailed analysis of the changes in the geography of exports after 2008 separately for each new Member State.

After 2008 the role of non-EU countries as an export destination has become increasingly important for the majority of new Member States. This is true as well for the economies of the Visegrád group which are most heavily dependent on their trade with EU countries (the EU accounts for more than 70% of their export). Although the EU's share in the export of Lithuania, Slovenia, and Romania grew in the period of economic recovery, in 2012 it returned to 2008 levels under pressure from the problems spreading across European markets. Like Bulgaria, Slovenia and Cyprus registered a reduction in intra-Community supplies in 2012 for the first time since the crisis of 2009. Nevertheless, export remained higher than in the previous year backed by the still strong increase in trade with third countries. Romania also saw a decline in its intra-Community supplies but the weak increase in the export to non-EU markets could not offset this negative development. As a result, the country became the only Member State to register a decrease in total exports.

Based on the changes in the geography of new Member States' export outside the EU after 2008, we can identify four groups of countries. They are the following: countries with significant growth in the share of supplies to non-Member States, with a moderate rise, with a small increase, and with a share that returned to 2008 levels.

In 2008-2012 the share of sales to third countries expanded most in Cyprus, Latvia, Estonia, and the Czech Republic – by 8.9, 5.1, 4.1, and 4.1 percentage points, respectively. These Member States increased their exports mainly to markets that were less affected by the crisis after 2008, including newly industrialized economies such as China, Russia, and Turkey. A positive phenomenon observed in new Member States' trade is the fact that in this period they managed to accelerate their export of industrial goods to third countries – mainly of machines and vehicles, which are characterized by a high degree of manufacturing. In this regard, a future deepening of extra-EU trade is unlikely to result in an expansion in the share of the export of goods with lower value added.

Hungary and Poland came next with a moderate increase in the share of export to non-EU countries, with 2.4 and 2.1 percentage points, respectively. The products they sold on these markets were mainly investment goods such as machines, equipment, and vehicles. Their export has been a source of significant revenues for these countries and registered the largest increase (by EUR 1.3 billion in Hungary and by EUR 3.4 billion in Poland). Another positive sign is given by the fact that the export of the two new Member States has reported robust growth in countries which are characterized by intensive economic development and large absorption capacity like China and Turkey, for example.

A minor change in the share of non-EU markets in total export was observed in Bulgaria (an increase by 1.6 percentage points), Slovakia (by 1.4 percentage points), and Malta (by 1.3 percentage points). We can hardly identify any similarities in the structure of the extra-EU exports of these countries. In contrast to Bulgaria and Slovakia where intra-Community supplies play a fundamental role in generating

export revenues, Malta depends mainly on third countries. Raw materials with lower value added, such as fuels and non-ferrous metals, made up the bulk of the goods which Bulgaria sold to non-EU markets in the period 2008-2012. At the same time, Slovakia's commodity structure was dominated by goods with higher degree of manufacturing (investment goods) and it was not surprising that the country witnessed the biggest upturn in the export of machinery and vehicles after 2008. These results show the different effects that a possible shift of export to non-EU countries might have on the economic development of Bulgaria and Slovakia. For Bulgaria, the downsides are related to the rise in the export of goods with lower value added, like raw materials, which are also associated with a certain insecurity stemming from their heavy dependence on price fluctuations on international markets and their sensitivity to changes in the global business cycle. In the case of Slovakia, a future export diversification aimed at targeting third countries will have its advantages which may be inferred from the prevailing share of high-value-added products in the commodity structure of its trade with non-EU markets. One of the few similarities between Bulgaria, Malta, and Slovakia in terms of the geography of their exports to third countries is the considerable increase in the supplies to the largest emerging economy – China. Over the period 2008-2012 the three countries' exports to the Asian economy rose by 5.4, 2.5, and 3.2 times, respectively.

In 2012 the share of non-EU countries in the exports of Romania, Lithuania, and Slovenia returned to its 2008 levels. Over the analyzed period the first two Member States saw an improvement in the commodity structure of their sales to third countries. The share of high-value-added goods increased at the expense of those with lower value added. Although investment and industrial goods still had a prevailing share in Slovenia's export to non-EU markets, the trend observed in the country was the opposite. These changes have called into question the long-term sustainability of Slovenia's export to third countries.

Conclusion

The global financial and economic crisis and the debt crisis in the Eurozone acted as a catalyst for the shift in the balance of global economic powers to the benefit of emerging markets. The new appearance of the map of global industrial production and the different pace of recovery of each economy are a reflection of the numerous changes in the dynamics and the direction of international trade flows. Subdued domestic consumption and sluggish investment activity in the Eurozone, the source of the economic shocks in the last two-three years, have been putting downward pressure on imports. The countries from the two waves of the Fifth Enlargement of the EU are among the worst affected by this negative development. Many new Member States have been forced to shift their exports to non-EU countries in order to offset, at least partially, the stagnation in trade within the Single Market.

Similar trends have been typical for Bulgaria as well. Although in 2009 the export to third countries was hit harder than the supplies to the EU, it registered a rapid recovery and even became the engine of Bulgarian exports in 2012. Over the last five years the share of non-EU markets grew from 40.0% to 41.6%. Their role has become increasingly important against the background of the difficulties faced by Member States and their restricted demand. This trend is expected to persist over the short to medium term. In this regard, it is crucial for Bulgarian export-oriented companies to show flexibility, thus allowing export to keep its key importance for the strength of economic activity. Both established trading partners, like Turkey, and less-developed ones, such as China, South Korea, and South Africa represent potential markets. In 2008-2012 the export to these destinations rose 1.5, 5.4, 3.6, and 12.8 times, respectively. The rapid development of these economies, their strong domestic demand, and the large absorption capacity of their markets make them highly attractive for Bulgarian export-oriented companies. Of course, the enterprises that export mainly to the EU cannot switch automatically to the new destinations that have potential. Therefore, the shift in the geography of export entails also a change in its commodity structure in line with the specific conditions in each new market. Nevertheless, it should be noted that the commodity structure of the export to third countries is quite different than the one to EU markets. One of its weaknesses is that products with a lower degree of manufacturing and consequently lower value added have a prevailing share. Moreover, the differences in the commodity structure of the export to the EU and to non-EU countries have not only failed to adjust over time, but even deepened. On the whole, we may conclude that the dynamics of Bulgaria's total export have been increasingly shaped by the export to third countries and the products that have a prevailing share in its structure.

A shift to non-EU Member States has been observed in most of the countries from the two waves of the Fifth Enlargement of the EU, as well. The EU remained the major export partner of the new Member States in 2012 (75%) yet its share declined compared with 2008 (77.5%). In contrast to Bulgaria, the commodity structure of the export of the new Member States to third countries is dominated by products with higher value added. For this reason, a potential diversification in the geography of their exports towards non-EU markets will hardly have any negative effects at all.

Statistical sources:

The Statistical Office of the EU – Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat.

Statistical database, United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD, http://unctadstat.unctad.org/.

International Monetary Fund – IMF, http://www.imf.org/.

The World Bank, http://worldbank.org/.

7.V.2013

Доц. д-р Веселина Григорова*

ТЕНДЕНЦИИ ЗА РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКАТА ЕНЕРГЕТИКА ДО 2030 г.

На основата на прогнозни данни в разработената от Европейската комисия Енергийна стратегия до 2030 г. е извършен сравнителен анализ на тенденциите за развитие на българската енергетика с тези общо на ЕС-27 и с източноевропейски страни-членки на Европейския съюз. Резултатите от изследването показват, че българската икономика ще продължи да бъде догонваща по отношение на енергийната си осигуреност, енергийното потребление, въглеродната, енергийната интензивност и други основни енергийни характеристики. Предложени са мерки за подобряване на енергийната, инвестиционната, структурната и екологичната политика в България с цел повишаване на енергийната сигурност и ефективност, устойчивото развитие и конкурентоспособността на икономиката.[1]

JEL: L16; Q27; Q42; Q47; Q48

1. Производство на първична енергия

Прогнозирането по отношение на първичните енергийни ресурси е трудно, защото в България повече от 2/3 от тях са вносни, а суровият нефт и природният газ – почти 100%. Измежду всички първични енергийни ресурси най-сложно се прогнозира изменението на енергията от възобновяеми енергийни източници (ВЕИ) (независимо че става въпрос за генериране на електроенергия от местни ресурси) поради силното влияние, което оказват върху тях природните фактори.

Производството на първична енергия в нашата страна се очаква да расте през целия прогнозен период (вж. табл. 1), но по-силно през 2020-2010 г. (индекс 121.5), отколкото през 2030-2020 г. (индекс 107.1), и то за сметка на увеличаване на ВЕИ и по-конкретно на относителния дял на биомасата (респ. 8.7, 8.6 и 9.9 през 2010, 2020 и 2030 г.) и вятърната енергия (респ. 0.4, 1.1 и 1.6). При водната енергия тенденцията е към слабо намаляване – съответно 3.6, 3.0 и 3.0. Значително е понижението на относителния дял на твърдите горива (респ. 45.1, 37.0 и 24.3) за сметка на повишаване дела на ВЕИ.

За ядреното гориво е заложена тенденция към нарастване на относителния му дял в производството на първична енергия, което вероятно се дължи на факта, че Стратегията на Европейската комисия е правена, когато ядрената енергетика е била в известна степен в своя т. нар. ренесанс. Сегашната политика обаче по отношение на нея е към известно задържане поради потенциалния екологичен риск от развитието й. Това, както и големите финансови затруд-

* ИИИ при БАН, секция „Регионална и отраслова икономика", vess.nedeltcheva@iki.bas.bg

[1] Assoc. Prof. Vesselina Grigorova, PhD. TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE ENERGY SECTOR IN BULGARIA UNTIL 2030. *Summary:* On the base of the European Commission forecast up to 2030 it is done a comparative analysis of the Bulgarian energy tendencies with those of EC-27 and some Central East European Countries members of European Union. The results point that regarding some main energy indicators the Bulgarian economy will continue being after the considered countries. In the end of the paper are given a lot of measures and recommendations to improve the energy, investment, structural and ecological policy of the country aimed at energy efficiency, sustainability and competitivity of the Bulgarian economy.

нения стават причина за отказ от изграждането на АЕЦ „Белене"[2] у нас. Вместо нова ядрена централа е взето решение да се изгради допълнителен блок (седми) в АЕЦ „Козлодуй", което е по-икономично поради наличието на необходимата за целта инфраструктура.

Таблица 1

Прогноза за развитие на енергетиката в България до 2030 г.

Показатели	2010 г.	2020 г.	2030 г.	2010 г.	2020 г.	2030 г.	2020-2010 г.	2030-2020 г.	2030-2010 г.
	Тона нефтен еквивалент			Относителен дял			Индекси		
1. Производство на първична енергия	*9707*	*11792*	*12632*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*121.5*	*107.1*	*130.1*
- твърди	4376	4362	3070	45.1	37.0	24.3	99.7	70.4	70.2
- нефт	26	24	22	0.3	0.2	0.2	92.3	91.7	84.6
- природен газ	237	160	122	2.4	1.4	1.0	67.5	76.3	51.5
- ядрено гориво	3792	5624	7404	39.1	47.7	58.6	148.3	131.7	195.3
- ВЕИ, в т.ч.:	1277	1613	2013	13.2	13.7	15.9	126.3	124.8	157.6
водна енергия	350	359	375	3.6	3.0	3.0	102.6	104.5	107.1
Биомаса	843	1018	1249	8.7	8.6	9.9	120.8	122.7	148.2
вятърна енергия	35	132	205	0.4	1.1	1.6	377.1	155.3	585.7
Слънчева енергия	3	33	64	0.0	0.3	0.5	1100.0	193.9	2133.3
геотермална енергия	41	71	121	0.4	0.6	1.0	173.2	170.4	295.1
2. Нетен внос	*9526*	*9946*	*9646*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*104.4*	*97.0*	*101.3*
- твърди	2713	2990	2767	28.5	30.1	28.7	110.2	92.5	102.0
- нефт	4689	5081	4890	49.2	51.1	50.7	108.4	96.2	104.3
- природен газ	2524	2840	3173	26.5	28.6	32.9	112.5	111.7	125.7
- електроенергия	-400	-965	-1184	-4.2	-9.7	-12.3	241.3	122.7	296.0
3. Брутно вътрешно потребление	*19 121*	*21 609*	*22 139*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*113.0*	*102.5*	*115.8*
- твърди	7089	7352	5837	37.1	34.0	26.4	103.7	79.4	82.3
- нефт	4603	4976	4780	24.1	23.0	21.6	108.1	96.1	103.8
- природен газ	2761	3009	3295	14.4	13.9	14.9	109.0	109.5	119.3
- ядрено гориво	3792	5624	7404	19.8	26.0	33.4	148.3	131.7	195.3
- електроенергия	-359	-887	-1120	-1.9	-4.1	-5.1	2297.3	8814.4	2900.8
- възобновяеми енергийни източници	1236	1535	1943	6.5	7.1	8.8	124.2	126.6	157.2
4. Крайно енергийно потребление	*9802*	*11136*	*11721*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*113.6*	*105.3*	*119.6*
- индустрия	3848	4556	4774	39.3	40.9	40.7	118.4	104.8	124.1
- домакинства	2132	2160	2145	21.7	19.4	18.3	101.3	99.3	100.6
- услуги	1174	1248	1308	12.0	11.2	11.2	106.3	104.8	111.4
- транспорт	2648	3172	3494	27.0	28.5	29.8	119.8	110.2	131.9
5. Емисии въглероден двуокис (Mt), отделени от:	*45*	*48*	*33*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*106.7*	*68.8*	*73.3*
- производство на енергия за отопление	25	26	11	55.6	54.2	33.3	104.0	42.3	44.0
- енергиен отрасъл	2	2	2	4.4	4.2	6.1	100.0	100.0	100.0
- индустрия	8	9	9	17.8	18.8	27.3	112.5	100.0	112.5
- домакинства	1	1	1	2.2	2.1	3.0	100.0	100.0.	100.0
- услуги	1	1	1	2.2	2.1	3.0	109.1	100.0	100.0
- транспорт	8	9	10	17.8	18.8	30.3	112.5	111.1	125.0
6. Брутно производство на ел. енергия (GWh) от:	*39 691*	*49 667*	*58 098*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*125.1*	*117.0*	*146.4*
- ядрена енергия	14 700	22 350	30 000	37.0	45.0	51.6	152.0	134.2	204.1
- въглища	17 264	18 259	17 848	43.5	36.8	30.7	105.8	97.7	103.4
- нефтопродукти	153	80	138	0.4	0.2	0.2	52.3	172.5	90.2
- природен газ	2918	2796	2486	7.4	5.6	4.3	95.8	88.9	85.2
- биомаса и отпадъци	180	412	680	0.5	0.8	1.2	228.9	165.0	377.8
- водна енергия	4065	4160	4357	10.2	8.4	7.5	102.3	104.7	107.2
- вятърна енергия	408	1535	2381	1.0	3.1	4.1	376.2	155.1	583.6
- слънчева енергия	3	58	164	0.0	0.1	0.3	1933.3	282.8	5466.7
- геотермална енергия и други видове ВЕИ	0	9	62	0.0	0.0	0.1	-	688.9	-

Източник. ЕС. EU Energy Trends to 2030, Directorate General for Energy, 2009.

[2] Григорова, 2011b, с. 64-68.

Алтернатива на ядрената енергетика е предоставената от американската компания „Шеврон" възможност за проучване и разработване на находища на шистов газ (в гр. Нови пазар, Шабла и др.) по технологията „хидравлично разбиване". Поради големия риск от влошаване на екосредата в съответните райони обаче това предложение е отхвърлено. Със същата мотивация и други държави (например Великобритания и Франция) замразяват и отхвърлят варианта за диверсификация на източниците на енергия чрез добив на неконвенционален (шистов) природен газ в страните им.

Таблица 2

Показатели за развитие на енергетиката в ЕС-27

Показатели	2010 г.	2020 г.	2030 г.	2010 г.	2020 г.	2030 г.	2020-2010 г.	2030-2020 г.	2030-2010 г.
	Тона нефтен еквивалент				Относителен дял			Индекси	
1. Производство на първична енергия	*30 444*	*27 453*	*28 201*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*90.2*	*102.7*	*92.6*
- твърди	6206	5271	4846	20.4	19.2	17.2	84.9	91.9	78.1
- нефт	3810	1848	1381	12.5	6.7	4.9	48.5	74.7	36.2
- природен газ	6079	4127	2796	20.0	15.0	9.9	67.9	67.8	46.0
- ядрено гориво	8851	8803	9927	29.1	32.1	35.2	99.5	112.8	112.2
- ВЕИ, в т.ч.:	5497	7404	9250	18.1	27.0	32.8	134.7	124.9	168.3
водна енергия	1030	1079	1131	3.4	3.9	4.0	104.8	104.8	109.8
Биомаса	3615	4448	4900	11.9	16.2	17.4	123.1	110.2	135.6
вятърна енергия	513	1272	2051	1.7	4.6	7.3	247.7	161.3	399.5
Слънчева енергия	121	335	511	0.4	1.2	1.8	277.8	152.5	423.6
геотермална енергия	219	269	656	0.7	1.0	2.3	123.2	243.7	300.2
2. Нетен внос	*36760.5*	*41983.5*	*40773.7*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*114.2*	*97.1*	*110.9*
- твърди	4341.667	5369.037	4780.963	11.8	12.8	11.7	123.7	89.0	110.1
- нефт	21443.74	23329.96	22102.96	58.3	55.6	54.2	108.8	94.7	103.1
- природен газ	10 845.7	13009.26	13471.89	29.5	31.0	33.0	119.9	103.6	124.2
- електроенергия	129	275	418	0.4	0.7	1.0	213.2	152.0	324.0
3. Брутно вътрешно потребление	*65 351*	*67 487*	*66 934*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*103.3*	*99.2*	*102.4*
- твърди	10 547	10 640	9627	16.1	15.8	14.4	100.9	90.5	91.3
- нефт	23 400	23 229	21 444	35.8	34.4	32.0	99.3	92.3	91.6
- природен газ	16925	17137	16268	25.9	25.4	24.3	101.2	94.9	96.1
- ядрено гориво	8851	8801	9927	13.5	13.0	14.8	99.4	112.8	112.2
- електроенергия	4	-62	-69	0.0	-0.1	-0.1	-1550	-26.2	-1725
- възобновяеми енергийни източници	5623	7741	9737	8.6	11.5	14.5	137.7	125.8	173.2
4. Крайно енергийно потребление	*43 280*	*45 522*	*45 051*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*105.2*	*99.0*	*104.1*
- индустрия	11 586	12 328	12 750	26.8	27.2	28.3	106.4	103.4	110.0
- домакинства	11 450	11 718	11 420	26.4	25.7	25.3	102.3	97.5	99.7
- услуги	6528	6850	6839	15.1	15.0	15.2	104.9	99.8	104.8
- транспорт	13 716	14 626	14 042	31.7	32.1	31.2	106.6	96.0	102.4
5. Емисии въглероден двуокис (Mt), отделени от:	*138*	*137*	*117*	*77.1*	*77.8*	*75.0*	*99.3*	*85.4*	*84.8*
- производство на енергия за отопление	48	48	34	34.8	35.0	29.1	100.0	70.8	70.8
- енергиен отрасъл	6	5	5	4.3	3.6	4.2	83.3	100.0	83.3
- индустрия	18	18	17	13.0	13.1	14.5	100.0	94.4	94.4
- домакинства	18	17	15	13.0	12.4	12.8	94.4	88.2	83.3
- услуги	9	9	8	6.5	6.6	6.8	100.0	88.9	88.9
- транспорт	39	40	38	28.3	29.2	32.5	102.6	95.0	97.4
6. Брутно производство на ел. енергия (GWh) от:	*3311798*	*3795426*	*4191940*	*100.0*	*100.0*	*100.0*	*114.6*	*110.4*	*126.6*
- ядрена енергия	926 827	928 666	1083694	28.0	24.5	25.9	100.2	116.7	116.9
- въглища	890 887	946 907	931 460	26.9	24.9	22.2	106.3	98.4	104.6
- нефтопродукти	67162	69690	49457	2.0	1.8	1.2	103.8	71.0	73.6
- природен газ	791522	864690	783674	23.9	22.8	18.7	109.2	90.6	99.0
- биомаса и отпадъци	127487	191352	241293	3.8	5.0	5.8	150.1	126.1	189.3
- водна енергия	323347	338900	355032	9.8	8.9	8.5	104.8	104.8	109.8
- вятърна енергия	161188	399210	643895	4.9	10.5	15.4	247.7	161.3	399.5
- слънчева енергия	16933	45802	75070	0.5	1.2	1.8	270.5	163.9	443.3
- геотермална енергия и други видове ВЕИ	6445	10209	28365	0.2	0.3	0.7	158.4	277.8	440.1

Източник. ЕС. EU Energy Trends to 2030, Directorate General for Energy, 2009.

Данните от табл. 2 показват, че общо за ЕС-27 се наблюдава спад в първичното производство на енергия (90.2 и 92.6 индекс съответно през 2020-2010 и 2030-2010 г.) за сметка на понижаване на относителния дял на твърдите горива (респ. 20.4, 19.2 и 17.2), конвенционалния природен газ (респ. 20.0, 15.0 и 9.9) и нефта (респ. 12.5, 6.7 и 4.9). Установява се нарастване на относителния дял на енергията от ВЕИ и вътре в нея – на всички видове алтернативни източници, но най-силно на слънчевата, вятърната и геотермалната енергия, чиито индекси са сравнително най-високи и показват неколкократно нарастване през 2030 спрямо 2010 г. (респ. 423.6, 399.5 и 300.2).

2. Нетен внос

В България нетният внос през 2020 г. спрямо 2010 г. се очаква слабо да нараства (индекс 104.4), а през 2030-2020 - да спада (97.0) в резултат от икономиите на енергия, разработването на собствени ресурси, използването на възобновяеми енергийни източници и др. Най-висок относителен дял във вноса на горива (вж. табл. 1) имат нефтът - 49.2, 51.1 и 50.7, и природният газ - 26.5, 28.6 и 32.9 (съответно за 2010, 2020 и 2030 г.).

През прогнозния период за ЕС-27 се очаква спад на относителния дял на нефта във вноса на горива (вж. табл. 2) - 58.3, 55.6 и 54.2 респ. за 2010, 2020 и 2030 г., поради високите му цени и замърсяването на околната среда и нарастване на вноса на природен газ - съответно 29.5, 31.0 и 33.0 по екологични и икономически причини.[3]

3. Брутно вътрешно потребление на енергия

Прогнозата е в България брутното вътрешно потребление на енергия (табл. 1) да се увеличава повече през 2020-2010 г., отколкото през 2030-2020 г. (индекс респ. 113.0 и 102.5). Най-силно е нарастването на относителния дял в брутното вътрешно енергийно потребление на ядреното гориво - 19.8, 26.0 и 33.4 съответно за 2010, 2020 и 2030 г., и на възобновяемите енергийни източници - респ. 6.5, 7.1 и 8.8. Тенденция към намаляване показва делът на твърдите горива (респ. 37.1, 34.0 и 26.4) и нефта (респ. 24.1, 23.0 и 21.6), което е положително.

За ЕС-27 брутното потребление на енергия в Съюза (табл. 2) ще се изменя сравнително слабо през разглеждания прогнозен период (индекс 103.3, 99.2 и 102.4 респ. за 2020-2010, 2030-2020 и 2030-2010 г.). Очаква се понижаване на относителните дялове на твърдите горива, нефта и природния газ, но независимо от това те остават високи, особено тези на нефта (съответно 35.8, 34.4 и 32.0) и на природния газ (респ. 25.9, 25.4 и 24.3 през 2010, 2020 и 2030 г.). В България твърдите горива въпреки тенденцията към намаляването им (индекс 103.7 и 79.4 респ. през 2020-2010 и 2030-2020 г.) продължават да за-

[3] Григорова, 2010с, с. 281-287.

пазват сравнително висок относителен дял в брутното вътрешно потребление на енергия през 2020 и 2030 г., докато в ЕС-27 той е наполовина по-нисък - съответно 16.1, 15.8 и 14.4 през 2010, 2020 и 2030 г.

4. Крайно енергийно потребление

Очаква се в България то да нарасне повече през 2020 спрямо 2010 г. (индекс 113.6), отколкото през 2030-2020 г. (индекс 105.3). Прогнозираните структурни изменения (вж. табл. 1) са в посока към слабо увеличаване и след това задържане дела на индустрията в крайното енергийно потребление (39.3, 40.9 и 40.7 съответно за 2010, 2020 и 2030 г.) за сметка на съответно слабо намаляване, последвано от задържане дела на услугите (респ. 60.7, 59.1 и 59.3). В сектора на услугите преструктурирането е насочено към понижаване дела на домакинствата (респ. 21.7, 19.4 и 18.3) и увеличаване този на транспорта (респ. 27.0, 28.5 и 29.8). Тенденцията към повишаване на относителния дял на транспорта в крайното енергийно потребление на икономиката крие опасност от нарастване на въглеродната й интензивност поради силно замърсяващото въздействие на този отрасъл върху околната среда.

В ЕС-27 с висок дял в крайното енергийно потребление на икономиката през 2010, 2020 и 2030 г. (вж. табл. 2) е също сектор услуги (респ. 73.2, 72.8 и 71.7) и вътре в него – транспортът (респ. 31.7, 32.1 и 31.2) и домакинствата (респ. 26.4, 25.7 и 25.3) с тенденция към слабо понижаване на дела им към края на прогнозния период. Относителният дял на индустрията (респ. 26.8, 27.2 и 28.3) е далеч по-нисък от този за България, но слабо нарастващ за сметка на съответно намаляване дела на услугите.

5. Брутно производство на електроенергия

В България това производство показва тенденция към слабо намаляване (индекс 125.1 през 2020-2010 и 117.0 през 2030-2020 г.). Очаква се понижаване на дела на въглищата (43.5, 36.8 и 30.7), водната енергия (10.2, 8.4 и 7.5) и нефтопродуктите (0.4, 0.2 и 0.2) за сметка на увеличаване дела на биомасата и отпадъците (0.5, 0.8 и 1.2), вятърната енергия (1.0, 3.1 и 4.1), слънчевата енергия (0, 0.1 и 0.3) и другите алтернативни видове съответно през 2010, 2020 и 2030 г. (вж. табл. 1).

Вследствие от предприеманите мерки за енергийни икономии се предвижда да се понижи относителният дял на загубите при преноса на електроенергия в брутното й производство, както и делът на вътрешното енергийно потребление на отрасъл енергетика. Същевременно нараства делът на ВЕИ в производството на електроенергия, в резултат от което намаляват емисиите парникови газове (индекс 79.1 през 2030-2010 г.).

За ЕС-27 прогнозираните насоки за изменение на брутното производство на електроенергия общо (114.6 и 110.4 съответно за 2020-2010 и 2030-2020 г.) и поелементно са същите, както за България (вж. табл. 2).

6. Емисии на въглероден двуокис

За нашата страна тенденцията на емисиите парникови газове (табл. 1) е към чувствително намаляване (най-вече през 2030 спрямо 2020 г.), което е резултат главно от понижаването им в сектор индустрия и вътре в него – в производство на енергия за отопление (индекс 104.0, 42.3 и 44.0 съответно през 2020-2010, 2030-2020 и 2030-2010 г.). При услугите се наблюдава увеличаване на емисиите въглероден двуокис, и то предимно от транспорта (респ. 112.5, 111.1 и 125.0). В домакинствата и другите дейности от този сектор има задържане на емитираните количества въглероден двуокис.

За ЕС-27 отрасловата структура на въглеродните емисии и динамиката им показва (вж. табл. 2), че най-висок относителен дял в общо емисии въглероден двуокис също имат емитираните количества от сектор индустрия и поточно от производството на енергия за отопление (респ. 34.8, 35.0 и 29.1) и от транспорта (респ. 28.3, 29.2 и 32.5).

7. Прогноза на някои основни енергийни показатели за централно-източноевропейските страни-членки на ЕС

Прогнозните данни показват (табл. 3), че *брутното вътрешно потребление на енергия* ще спада във всички разглеждани страни, както и в ЕС-27. България прави известно изключение в смисъл, че индексите за 2015-2010 и 2020-2015 г. отбелязват нарастване на това потребление - съответно 105.4 и 107.2, и след това намаляват на 102.0 и 100.5 през 2025-2020 и 2030-2025 г. Явно предприеманите у нас мерки за икономия на енергия ще дадат очаквания резултат след 2020 г. За целия прогнозен период (2010-2030 г.) най-високи са индексите на нарастване на брутното вътрешно потребление на енергия за Словакия - 120.7, Словения - 119.9 и България - 115.8, а най-ниски - средно за ЕС-27 (102.4), Чехия (107.7) и Унгария (109.4), където борбата за енергийни спестявания е по-успешна.

Таблица 3

Брутно вътрешно потребление на енергия в централно-източноевропейските страни (индекси)

Страни	Хил. тона нефтен еквивалент					Индекси				
	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2015-2010 г.	2020-2015 г.	2025-2020 г.	2030-2025 г.	2030-2010 г.
ЕС-27	65 351	66 863	67 487	67 321	66 934	102.3	100.9	99.8	99.4	102.4
България	19 121	20 156	21 609	22 038	22 139	105.4	107.2	102.0	100.5	115.8
Полша	101 105	108 450	112 434	114 723	113 963	107.3	103.7	102.0	99.3	112.7
Румъния	39 111	41 409	42 802	43482	43069	105.9	103.4	101.6	99.1	110.1
Словакия	18 774	21 235	22 020	22 551	22 664	113.1	103.7	102.4	100.5	120.7
Словения	7904	8808	9431	9607	9473	111.4	107.1	101.9	98.6	119.9
Унгария	28 302	29 997	30 495	30746	30972	106.0	101.7	100.8	100.7	109.4
Чехия	44 347	45 552	46 829	47712	47781	102.7	102.8	101.9	100.1	107.7

Източник. ЕС. EU Energy Trends to 2030, Directorate General for Energy, 2009.

Във връзка с *крайното енергийно потребление* тенденцията е към спад в почти всички посочени страни (табл. 4). Въпреки това за България индексите остават най-високи през разглеждания период. Същото се отнася и за Румъния, което е неблагоприятен резултат, особено когато е следствие от нарастване на: производството на енергоемки продукти; разходите на енергия за отопление, осветление и домакински нужди; загубите на енергия при производството и трансферирането й и т.н.

Таблица 4

Крайно енергийно потребление в централно-
източноевропейските страни (индекси)

Страни	Хил. тона нефтен еквивалент					Индекси				
	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2015-2010 г.	2020-2015 г.	2025-2020 г.	2030-2025 г.	2030-2010 г.
ЕС-27	43 281	44 849	45 522	45 428	45 051	103.6	101.5	99.8	99.2	104.1
България	9802	10 539	11 136	11 539	11721	107.5	105.7	103.6	101.6	119.6
Полша	64 813	70 690	73 022	74 704	74 949	109.1	103.3	102.3	100.3	115.6
Румъния	24 884	27 053	28 708	29 490	29 420	108.7	106.1	102.7	99.8	118.2
Словакия	10 913	12 259	12 822	12 959	12 871	112.3	104.6	101.1	99.3	117.9
Словения	5448	6167	6597	6576	6393	113.2	107.0	99.7	97.2	117.3
Унгария	18 687	19 855	20 211	20 184	20 018	106.3	101.8	99.9	99.2	107.1
Чехия	26 638	28 471	29 199	29 482	29 247	106.9	102.6	101.0	99.2	109.8

Източник. ЕС. EU Energy Trends to 2030, Directorate General for Energy, 2009.

От данните на табл. 5 се вижда, че *енергийната зависимост* (отношението на вноса на енергийни ресурси към брутното вътрешно потребление на енергия) намалява в почти всички разглеждани държави през целия прогнозен период, но най-силно в Словакия - 84.9 и България - 87.5, а нараства в Полша - 130.6 (индекс 2030-2010 г.). Най-ниска сред разглежданите страни е стойността на показателя за Чехия и Румъния поради осигуреността им със собствени енергийни ресурси и вероятно по-ефективното им потребление.

Таблица 5

Енергийна зависимост на централно-
източноевропейските страни (индекси)

Страни	2015-2010 г.	2020-2015 г.	2025-2020 г.	2030-2025 г.	2030-2010 г.
ЕС-27	106.6	103.8	99.8	97.8	108.0
България	104.0	88.9	97.8	96.7	87.5
Полша	121.6	102.8	104.0	100.5	130.6
Румъния	102.4	97.0	97.3	96.2	92.9
Словакия	89.7	100.0	99.0	95.5	84.9
Словения	101.1	101.7	90.6	96.0	89.4
Унгария	101.1	98.4	96.2	97.3	93.1
Чехия	102.5	98.2	95.0	94.7	90.5

Източник. ЕС. EU Energy Trends to 2030, Directorate General for Energy, 2009.

Енергийната интензивност (изчислена като отношение на крайното енергийно потребление в съответната страна към брутния й вътрешен продукт) слабо намалява в Словакия, Унгария и Словения (табл. 6). Понижаване, а след това нарастване на показателя се установява за Румъния, България, Полша, Чехия. През 2030-2010 г. индексът за Румъния е 107.4 и е сравнително най-висок, следван от този за България (103.3). Това означава, че икономиките на двете страни няма да са достатъчно енергийно ефективни през разглеждания период,[4] поради което в тях са необходими радикални мерки за подобряване на този показател. Голямо значение в това отношение има намаляването на крайната енергийна интензивност на индустрията като най-енергоемък сектор в стопанството чрез понижаване дела на високоенергоемките технологии и продукти, чрез преструктуриране на портфейла от горива, суровини и материали и рационализиране на енергийния мениджмънт.

Таблица 6

Крайна енергийна интензивност в централно-
източноевропейските страни (индекси)

Страни	2015-2010 г.	2020-2015 г.	2025-2020 г.	2030-2025 г.	2030-2010 г.
ЕС- 27	101.3	100.6	100.0	99.7	101.6
България	102.0	98.6	101.6	101.1	103.3
Полша	101.7	99.6	100.3	101.0	102.6
Румъния	102.7	102.7	101.1	100.7	107.4
Словакия	99.3	100.9	98.7	98.8	97.7
Словения	101.6	99.9	97.9	98.6	97.9
Унгария	100.2	100.1	99.1	98.5	97.9
Чехия	104.1	99.8	99.1	99.1	101.9

Източник. ЕС. EU Energy Trends to 2030, Directorate General for Energy, 2009.

*

Обобщено, в развитието на българската енергетика до 2030 г. се очертават следните основни тенденции:

Използването на нефта ще намалява главно поради неговата ниска екологичност и високи цени. Заместването в енергийния микс на изкопаемите горива (въглища и нефт) с природен газ ще понижи до голяма степен парниковия ефект, въпреки че прекомерната му употреба би могла да повиши температурата на планетата и да наруши екоравновесието.[5] Ето защо в прогнозата до 2030 г. е даден приоритет на използването на възобновяемите енергийни източници и по-точно на биомасата и отпадъците,

[4] Извършен е сравнителен анализ за разглежданите централно-източноевропейски страни за периода 2010-2030 г. и по други енергийни показатели. Резултатите и по тях за Румъния и България са неудовлетворителни (вж. по-подробно Григорова, 2011а, с. 174-178).

[5] Доклад на Международната енергийна агенция за глобалното развитие на енергетиката до 2030 г., World Economy Outlook, 2010.

вятърната и слънчевата енергия в производството на първична енергия и в брутното вътрешно потребление на енергия за сметка на намаляване дела на твърдите горива, т.е. на т.нар. кафява енергия.

Енергийната зависимост на българската икономика ще се понижава чрез спестяване на енергия, развитие на когенерацията, намаляване на загубите на енергия, повишаване на използването на алтернативни горива и енергии, разработване на местни енергийни източници, диверсификация на ресурсите и доставките и др.

Крайното енергийно потребление ще намалява предимно в бита поради икономии на енергия вследствие на санирането на сгради, все по-голямото използване от домакинствата на икономични електроуреди и на природен газ[6]. В другите отрасли (индустриалните и транспорта) потребностите от енергия и по-точно от електроенергия ще нарастват в резултат от развитие на производството и на транспортните услуги. Очаква се потреблението на електроенергия, падаща се на единица брутен вътрешен продукт, да спадне през прогнозния период вследствие на икономическия растеж, както и на икономии на електроенергия и намаляване на загубите й (технологични, при преноса, трансформацията, потреблението и т.н.). Към 2020 г. енергийните спестявания (в GWh) ще бъдат близо 6000, разпределени, както следва: 4644 на промишлеността, 819 на услугите и 521 на строителството.[7]

Въглеродната интензивност (емисиите парникови газове, падащи се на единица брутен вътрешен продукт) все повече ще намалява главно в индустрията поради новите иновативни технологии и широкото приложение на предпазващи от замърсяване и/или чистещи възникналото замърсяване технологии. Обезпокоително е, че растат количествата въглероден двуокис, емитирани от транспорта в резултат от замърсяващите горива, които се използват в отрасъла, и съответно ниския процент на биогоривата, високия дял на старите автомобили и незначителния дял на електромобилите у нас.

През прогнозния период енергийната интензивност (крайното енергийно потребление, падащо се на единица брутен вътрешен продукт) остава сравнително висока за нашата страна, което оказва неблагоприятно въздействие върху енергийната ефективност, конкурентоспособността и устойчивото развитие на българската икономика.

За подобряване на анализираните енергийни показатели е необходимо:

• Енергийните потребители, подлежащи на задължително обследване за енергийна ефективност, да изготвят годишни анализи за потреблението на горива и енергии и строги програми за оптимизирането и екологизирането му.

---

[6] Григорова, 2010d, с. 23-29.

[7] Тодорова, 2010, с. 6.

Във връзка с последното е препоръчително в страната да се развиват „зелените” технологии и особено производствата, свързани с тях, с оглед постепенно намаляване на цената на „зелената” енергия, която сега е висока поради нейната преференциалност, големите първоначални инвестиции и скъпите вносни съоръжения.

• Да се подобри корпоративното управление чрез широко внедряване на комуникационните технологии, развитие на енергийния мениджмънт, включване в бизнес-програмите на мерки за енергийна ефективност, стимулиране на органите на управление за понижаване на разходите на енергия и предоставяне на информация за тези разходи, необходима за разработването на националните и отрасловите производствени програми.

• Да се насърчава развитието на малките и средните предприятия чрез повишаване на инвестиционната им активност и участие в разработването на проекти, подпомагащи внедряването на енергоспестяващи „зелени” технологии, незамърсяващи околната среда.

• Да се развива публично-частното партньорство за енергоспестяване с оглед повишаване на конкурентоспособността на предприятията.

• Производствените фирми да взимат ефективно участие в търговията с въглеродни емисии.

• Съществено да се намалят енергийните разходи в себестойността на продукцията, които у нас са неколкократно по-високи, отколкото в другите страни-членки на ЕС. Очаква се понижаването на разходите на първични енергийни ресурси и на крайното енергийно потребление да се отрази върху спадането на обема на отпадъците от производството и потреблението и оттук върху намаляването на замърсяването на околната среда и на разходите за очистването й.

• С оглед осъществяването на мониторинг за изпълнението на набелязаните мерки и периодична оценка на резултатите от тях трябва да се изгради и поддържа съвременна информационна система за опасностите от аварии в енергийната система, за осигуреността с енергийни ресурси на икономиката, за енергийната и въглеродната й интензивност, за развитие на енергийната борса и т.н.

• Да се увеличи делът на инвестициите в нисковъглеродни и безвъглеродни енергийни източници в инвестиционния портфейл на енергийния отрасъл, както и в инсталации за опазване на околната среда от замърсяване и/или за почистване на възникнало такова.

• Да се разшири потреблението на биогорива в транспорта и да се подобри структурата на автомобилния парк в страната, което включва повишаване дела на новите автомобили, които са с по-икономично потребление на гориво, с по-малко замърсяване на околната среда, както и на електромобилите.

• Да се създадат хранилища за природен газ, да се развият газопреносните мрежи и междусистемните връзки, особено със съседни страни, с

оглед подобряване на енергийната инфраструктура, повишаване на енергийната сигурност и енергийната ефективност на страната.

• Да се поощрява употребата на природния газ от домакинствата като основен енергоресурс, да се използва битова техника с икономично потребление на енергия, а също и енергоспестяващо осветление.

• Да се подобрят показателите за енергийна ефективност, като се доближат до тези на централно-източноевропейските страни, с които България заедно тръгва по пътя на пазарна икономика, и до средните стойности за ЕС-27.

• С оглед понижаване цената на електроенергията да се премахне таксата за „зелена" енергия, за „кафява" енергия от когенерациите, за пренос, както и таксата за износ, която у нас е сравнително висока, а в някои европейски страни дори е нулева. Освен това трябва да се създаде държавен фонд „Зелена енергия", който да се финансира от всички производители и да спомага за намаляване дела на „зелената" добавка в цената на потребителите. Със същата цел може да се създаде и фонд, където да влизат приходите, които държавата получава от продажбата на въглеродни емисии.

• Не трябва да се субсидират цените на енергията, а да се търсят резерви за понижаването им чрез намаляване на административните разходи, чрез въвеждане на иновационни технологии за пестене на енергия и на стимули, недопускащи да се използва електроенергията за отопление, и др.

• Да се предприемат спешни мерки за подобряване на бизнес-средата и за либерализация на енергийния пазар, защото без пазарна конкуренция не може да се очаква намаляване на цените на енергийните продукти и услуги.

• Правилата на конкуренцията трябва да са в основата на развитието на енергийния пазар не само в краткосрочна, но и в дългосрочна перспектива. До 2014 г. трябва да се разработи проект за изграждане на отворен, интегриран и конкурентен енергиен пазар в ЕС. Във връзка с това предстои България активно да се включи в европейския енергиен пазар и енергийна мрежа, което ще повиши енергийната сигурност и енергийната ефективност на икономиката ни.

• Да се увеличат инвестициите в структуроопределящите отрасли, тъй като се очаква това да предизвика мултипликационен ефект в целия клъстер от свързани производства. Въз основа на извършен подробен структурен анализ[8] в контекста на енергийните и глобалните цели като структуроопределящи отрасли за нашата икономика са отграничени: производство на машини и оборудване, производство на изделия от каучук, пластмаси и други неметални минерални суровини, производство на превозни средства, производство на хранителни продукти, напитки и др. Това са отрасли, показващи тен-

[8] Григорова, 2011а, с. 109-126.

денция към намаляване на енергийната и въглеродната им интензивност, нарастване дела им в създаването на брутната добавена стойност и оттук – в растежа на енергийната ефективност, устойчивото развитие и конкурентоспособността на българската икономика.

Използвана литература:

Григорова, В. (2011a). Ефективно енергийно потребление – анализ по отрасли и страни. С.: „Авангард Прима".

Григорова, В. (2011b). Ядрена енергетика – равносметката дотук. – Ютилитис, N 9.

Григорова, В. (2010a). Тенденции и проблеми в развитието на енергетиката в България. - Икономически изследвания, N 3.

Григорова, В. (2010b). Развитие на възобновяемите енергийни източници в България - Икономическа мисъл, N 4.

Григорова, В. (2010c). Рационалната енергийна политика – фактор за устойчиво развитие на българската икономика. - Управление и устойчиво развитие, N 3-4.

Григорова, В. (2010d). Газификацията в България – състояние и насоки на развитие. - Икономика, N 4.

Григорова, В. (2009). Структурни промени и инвестиции в енергетиката на България. С.: „Авангард Прима".

Тодорова, Сн. (2010). Първи национален план за действие за енергийна ефективност и национална индикативна цел за енергийни спестявания. Доклад на международна конференция "Разумно използване на енергията, водата и отпадъците". С., юни.

Цветанов, Пл., Г. Стоилов, Л. Аджарова, Т. Манойлова, Г. Босев (2009). Електроенергетиката на България – развитие и обществена цена. С.: АИ „Проф. Марин Дринов".

Доклад на Международната енергийна агенция за глобалното развитие на енергетиката до 2030 г. World Economy Outlook, 2010.

Концепция за енергийна стратегия на България (консултативен документ). С., юли 2008.

26.XI.2012 г.

Доц. д-р Даниела Фесчиян*

ЕВРОПЕЙСКА СИСТЕМА ОТ ХАРМОНИЗИРАНИ СЧЕТОВОДНИ СТАНДАРТИ ЗА ПУБЛИЧНИЯ СЕКТОР

Дискутирани са проблемите, породени от неприлагането или несистематичното прилагане на принципа на текущото начисляване в счетоводството на публичния сектор. Обърнато е внимание на силната зависимост на статистическата информация на европейско равнище от качеството на счетоводноинформационната база за публичните финанси. Разкрита е обективната необходимост от създаване на система от европейски хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор, основани на принципа за текущо начисляване. Анализирано е прилагането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор в Европейския съюз. Дискутирани са проблемите на стандартизацията на счетоводната система в публичния сектор в национален и в глобален аспект.[1]

JEL: M41

Ефективният контрол върху спазването на фискалната дисциплина в ЕС изисква своевременни, достоверни и надеждни фискални данни, съпоставими във всички страни-членки. Стремежът към фискална дисциплина е породен от съществената й роля за опазването на икономическия и паричен съюз и доверието между държавите. Един от инструментите за изграждане на това доверие и за по-качествено измерване и прогнозиране на фискалното състояние са хармонизираните стандарти за счетоводно отчитане с пълно прилагане на принципа на текущо начисляване в публичния сектор. Страните-членки на ЕС са задължени да поддържат национални системи за счетоводно отчитане в публичния сектор, които обхващат по изчерпателен и последователен начин всички подсектори на сектор „Държавно управление“ и съдържат информацията, необходима за изготвяне на отчети на начислена основа, базирани на стандарта ESA 95 (Директивата за бюджетните рамки…, чл. 3, 2011).

---

* УНСС, катедра “Счетоводство и анализ”, d.feschiyan@gmail.com

[1] Assoc. Prof. Daniela Feschian, PhD. EUROPEAN SYSTEM OF HARMONIZED ACCOUNTING STANDARDS FOR THE PUBLIC SECTOR. *Summary:* The author discusses the problems due to failures in applying or applying unsystematically the current accrual principle in public sector accounting. A special attention is paid to the strong dependence of the statistical information at European level on the quality of the accounting information basis for public finances. The objective necessity is presented of setting up a system, of harmonized European accounting standards for the public sector, based on the current accrual principle. The application of the International Accounting Standards in the EU public sector is analyzed. The problems encountered in the standardization of the accounting system in the public sector are discussed both in national and in global aspect.

Следователно би могло да се появи съществено несъответствие между отчетността в публичния сектор на дадена страна-членка, основана на принципа на парични потоци (касова основа), и факта, че бюджетното наблюдение на ЕС използва данни на база текущо начисляване (ESA 95, 2011). В тези случаи данните на касова основа трябва да се преобразуват в начислена основа с помощта на приблизителни разчети и корекции, включващи данни на макроикономическа база. Когато в отделните субекти на публичния сектор – бюджетните предприятия, липсва отчетност на начислена основа, се налага информацията за извършените операции, имущественото и финансовото състояние да се получава не от счетоводните отчети, а от различни източници, което води до „статистическа разлика“ между дефицита, изчислен на база други (нефинансови) отчети, и дефицита, получен на основата на финансови отчети.

Системата от хармонизирани счетоводни стандарти в ЕС и принципът на текущото начисляване

Липсата на съответствие между отчетната информация от публичния сектор и данните на начислена основа по ESA 95 се посочва и в Съобщението на Комисията до Европейския парламент и Съвета от 15 април 2011 г. „Към стабилно управление на качеството на европейската статистика“. В него се обръща внимание на силната зависимост на статистическата информация на европейско равнище от качеството на счетоводноинформационната база за публичните финанси. Поради това Евростат настоява за създаване на система от хармонизирани счетоводни стандарти, основани на принципа за текущо начисляване, съобразени с ESA, за всички субекти от сектор „Държавно управление“.

През 2012 г. от Европейската комисия извършва оценка във връзка с прилагането на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор (вж. International Federation of Accountants…, 2012) в Европейския съюз (вж. ЕО. Работен документ на службите на Комисията…, 2013). Това поставя началото на широка дискусия относно проблемите на стандартизацията на счетоводната система в публичния сектор. Резултатите от проведеното от Генерална дирекция Евростат публично допитване с участието на Федерацията на европейските счетоводители (FEE) и представените заключения от него (вж. ЕО. Публична консултация. Оценка на пригодността на Международните счетоводни стандарти…, 2012) доказват нуждата от хармонизирани, базирани на принципа на текущото начисляване счетоводни отчети в този сектор. Следователно е налице обективно възникнала необходимост от разработване на европейски счетоводни стандарти за публичния сектор (ЕССПС), основани на правилата, постановките и цялостната философия на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор (МССПС).

Европейският съюз прилага счетоводна система, базирана на принципа на текущото начисляване. ABAC (Accrual Bassed Accounting) е част от глобал-

ното усилие да се модернизира управлението на публичните финансите на ЕС. Преходът започва още през 2002 г., когато през декември Комисията по приемане на МССПС представя амбициозен план за двегодишен преход на общите отчети към принципа на текущото начисляване. Както е планирано, през януари 2005 г. новата счетоводна система започва да функционира и внася нова счетоводна рамка с обновени счетоводни правила.

Към сегашния момент финансовите отчети на ЕС включват:

• бюджетни отчети, които дават информация за това как е бил изразходван годишният бюджет и следователно се изготвят на касова основа;

• общи отчети, отразяващи всички разходи и приходи през финансовата година и предназначени за определяне на финансовото състояние на институциите. Смята се, че от 2005 г. в резултат от пълното прилагане на принципа за текущо начисляване те са надеждна информационна база.

Тенденциите в развитието на счетоводството на публичния сектор в страните-членки на ЕС са към приемането и прилагането на хармонизирани европейски счетоводни стандарти, базирани на принципите, правилата и постановките на МССПС, при пълно спазване на принципа за текущото начисляване. Смята се, че счетоводното отчитане при спазване на този принцип е единствената общоприета информационна система, с която се придобива пълна и надеждна представа за финансовото и икономическото състояние и резултатите на дадена държава. Фундаменталният принцип на текущото начисляване изисква отразяване на стопанските операции при създаване, преобразуване или загуба на икономическа стойност или при възникване, трансформиране или отмяна на вземания и задължения. Това е и съществената разлика от отчитането на касова основа, което отразява операциите в момента на получаване или плащане на сумата.

Счетоводното отчитане при спазването на принципа на текущо начисляване е икономически по-обосновано от това на касова основа. Очакванията са, че с приемането на единен набор от счетоводни стандарти, основани на текущо начисляване на всички нива на държавно управление в ЕС, ще се постигнат значими ефекти за управлението на публичния сектор. Счетоводното отчитане при спазване на принципа на текущо начисляване в предприятията от публичния сектор ще подобри ефективността и ефикасността на публичната администрация и ще улесни осигуряването на ликвидност, което е необходимо условие за поддържането на действащи обществени служби.

Двустранното счетоводно отчитане със спазване на принципа за текущо начисляване е надеждна счетоводна рамка, която може да предостави необходимата информация достоверно и своевременно. Спазването на принципа на текущо начисляване в предприятията от публичния сектор ще подобри прозрачността, управленската отговорност и съпоставимостта на финансовото отчитане. Това неминуемо ще доведе до подобряване на ефикасността и ефективността на публичното одитиране.

Като положителен момент в стандартизацията на счетоводството в страните-членки на ЕС трябва да се посочи фактът, че националните счетоводни стандарти за публичния сектор в повечето от тях имат пряка връзка с МССПС. Повече от 15 държави (Feschiyan, 2010, p. 1557) са базирали националните си стандарти на МССПС или са ги привели в съответствие с тях, приложили са ги директно за някои части от местното си управление или поне се позовават на тях. Въпреки признаването на ценността на МССПС обаче все още нито една страна-членка не ги е приложила изцяло (вж. ЕО. Работен документ на службите на Комисията…, 2013, с. 9).

През 2012 г. рамката за управлението на МССПС е в процес на преразглеждане. Целта е отстраняване на забелязаните от прилагащите ги и заинтересуваните страни проблеми. Повечето държави-членки се обединяват около идея за бъдещото разработване на набор от европейски счетоводни стандарти за публичния сектор (ЕЕСПС). Според използващите МССПС те биха били подходящи като референтна рамка за бъдещото разработване на ЕЕСПС. Идеята е чрез тях да се осигури възможност на ЕС да изготви свои стандарти, които да отговарят на собствените му изисквания с необходимата бързина. Предвижда се те да съдържат набор от хармонизирани счетоводни стандарти на база текущо начисляване за публичния сектор, пригодени към специфичните изисквания на държавите-членки. Смята се, че прилагането на ЕССПС в целия ЕС значително ще намали сложността на методите и процедурите за съставяне, използвани за преобразуване на тези данни на квазихармонизирана база, и ще ограничи риска по отношение на надеждността на данните, нотифицирани от сраните-членки и публикувани от Евростат (вж. ЕО. Работен документ на службите на Комисията…, 2013, с. 7).

Първата стъпка в този преход трябва да бъде въвеждане на управление на проекта на равнище ЕС с цел изясняване на концептуалната рамка и прилагане на общо счетоводно отчитане за публичния сектор. Хармонизираните ЕССПС трябва да се основават на принципите, правилата и постановките на МССПС. Би било подходящо общоприети от държавите-членки МССПС директно да се заложат в хармонизираната рамка на ЕССПС. Същевременно не трябва да съществува ограничение при разработването на нови стандарти. Въз основа на опита на страните, които през последните години са приложили счетоводния принцип на текущо начисляване в публичния сектор (вж. Statev, Feschiyan, Daskalova, Raleva, 2011, p. 17), се предвижда процесът на прилагане на единни хармонизирани европейски стандарти на база МССПС да бъде поетапен. Най-напред трябва внимателно да се разгледа началното състояние на всяка държава-членка, което включва състоянието на националните счетоводни стандарти и наличието на адекватно нормативно регламентиране. В някои страни може да е уместно прилагането да започне на национално равнище, а на по-късен етап да премине на регионално и местно ниво. Трябва да се очаква също

по-ограничена степен на прилагане за по-малки субекти или поне даване на приоритет на по-важните субекти, като се вземе предвид тяхната значимост.

Необходимост от спешни реформи и иновации в счетоводството на публичния сектор в България

За всички държави членки, особено за тези, които сега използват само отчитане на касова основа, прилагането на ЕССПС с текущо начисляване ще означава съществена реформа. Някои от проблемите, които биха могли да възникнат и които според нас директно ще засегнат и България, са:

- концептуални и технически счетоводни проблеми;
- експертни познания на служителите и консултантите, умения за обучаване;
- комуникация с ръководителите и с отговарящите за вземането на решения, както и обучението им;
- връзка с одиторите, както и обучението им;
- коригиране или модернизация на ИТ системите;
- адаптиране на съществуващите национални законови рамки.

Ако се стартира приемане на ЕССПС, основани на принципа на текущото начисляване и философията на МССПС в страните-членки на ЕС, България ще се окаже в стресова ситуация и неравностойно положение (вж. Фесчиян, 2010, с. 132). Поради неприлагането и непознаването на МССПС, както и поради цялостната липса на стандартизация на счетоводната система в публичния сектор (вж. Фесчиян, 2012, с. 162) ще се наложи организиране на обучения и споделяне на експертни познания, подпомагане на правителството по концептуални и технически въпроси, координация и споделяне на плановете за реформи на счетоводното отчитане за публичния сектор със страни-членки с по-богат опит.

Нашите опасения са, че поради липсата на адаптираност на счетоводството в публичния сектор към концептуалната рамка на МССПС България ще бъде третирана като държава със съществени и очевидни пропуски, слабости и несъответствия в информационните системи за финансово управление в публичния сектор. Ето защо е целесъобразно осъществяването на спешни реформи и иновации на счетоводната система (Feschiyan, Raleva, 2013, p. 388). Задълбоченото проучване, одобряването и прилагането на МССПС трябва да започне незабавно и да се превърне в непрекъснат процес, който да се реализира в рамките на определен период. Това трябва да се извърши поетапно в краткосрочен план, като първоначално акцентът бъде поставен върху счетоводните въпроси, при които хармонизацията е от най-голямо значение, например:

- пълно спазване на принципа на текущо начисляване;
- международно хармонизирани финансови отчети;
- съгласуваност с постановките на МССПС.

Процесът може да стартира с преминаване към пълното прилагане на принципа на текущото начисляване, след което да бъдат въведени и останалите принципи и постановки в МССПС. Предвид обстоятелството, че те ще са концептуалната основа на разработването на ЕССПС, страната ни ще бъде с много по-висока методологична подготовка и със значителна степен на готовност за прехода. Би трябвало в България да се извърши преглед и категоризация на 32-та МССПС на база текущо начисляване, като те могат да бъдат класифицирани в три категории:

- стандарти, които могат да бъдат приложени директно или с минимално адаптиране;
- стандарти, за които са необходими адаптиране или избирателен подход;
- стандарти, които имат нужда от съществено изменение, за да бъдат приложени.

Това ще съответства на концепцията на ЕС и ще направи страната ни равностоен партньор при прехода към ЕССПС.

Преминаването към МССПС, в чиято философия е заложено пълното прилагане на принципа на текущо начисляване, ще осигури адекватност на националната счетоводна рамка в процеса на хармонизация и интегриране на България в ЕС. Това е една своеобразна иновация на счетоводната система в публичния сектор. Тази иновация ще редуцира възможността за манипулиране на финансовите данни, което позволява касовата основа (например плащането може да бъде пренесено напред във времето или отложено, за да бъде отразено в период, избран от субекта в публичния сектор). Текущото начисляване обаче няма за задача да премахне или да замени отчитането на касова основа за целите на бюджетирането и бюджетния контрол.

Стандартизацията на счетоводството и стриктното спазване на принципа на текущо начисляване на всички нива на държавно управление у нас ще доведе до значими ползи за управлението на публичния сектор. В предприятията от публичния сектор подобно счетоводно отчитане ще подобри ефективността и ефикасността на публичната администрация и ще улесни контрола върху техните резултати. Така ще се подобри цялостният мениджмънт и контролът на ефективността и ефикасността в този сектор. Същевременно ще се постигне прозрачност, висока управленска отговорност и съпоставимост на финансовите отчети, което е предпоставка за повишаване на надеждността на публичното одитиране.

Приемането на принципите и постановките на МССПС ще създаде предпоставки за цялостно повишаване на качеството на управлението в публичния сектор. На макроикономическо равнище счетоводната стандартизация ще гарантира своевременни и надеждни финансови и фискални данни и възможност за пълна съпоставимост на финансовите отчети. По такъв начин могат да се създадат добри условия за изпълнението на много от принципите, залегнали в Директивата за бюджетните рамки (ЕК 2011/85/ЕС)

на ЕС, например по-голяма прозрачност и отговорност на публичния сектор, както и по-надеждни, навременни и съпоставими фискални и статистически данни. Постигането на тези цели изисква иновативен подход за изграждане на стандартизирана и адаптирана към новите европейски изисквания счетоводна система в публичния сектор.

Рамката на МССПС като база за хармонизация на системата от европейски счетоводни стандарти

Международните счетоводни стандарти за публичния сектор са предназначени за нуждите от финансово отчитане на централните и местните органи на властта, правителството и правителствените организации и други свързани структури на държавното управление по отношение на отчитането на публичните финанси. Тези стандарти важат за всички субекти от публичния сектор, вкл. националните правителства, регионалните структури на властта, местните власти, както и съставляващите ги ведомства - комитети, агенции, комисии и др. (Баташки, 2009, с. 14). МССПС не се прилагат по отношение на субекти, които са държавни стопански предприятия. За тях се прилагат МСС/МСФО, публикувани от Комитета за Международни счетоводни стандарти.

МССПС са счетоводни стандарти, базирани на принципа на текущото начисляване. С прилагането им се гарантира вярното и честно представяне на имущественото и финансовото състояние на публичния сектор и предприятията в него. Това е предпоставка за ефективен контрол върху публичните финанси и вземането на адекватни управленски решения.

Преходът на една страна от отчитане в публичния сектор на касова основа към отчитане при спазване на принципа за текущо начисляване (начислена основа) преминава през следните етапи (Найденова, 2011, с. 60 - 68):

- частично начисляване, при което се начисляват краткосрочните активи и пасиви;
- умерено начисляване, при което освен краткосрочните активи и пасиви се начислява и държавния дълг;
- пълно начисляване, при което се начисляват активите, пасивите, вкл. и дългосрочните (в т. ч. пенсионните пасиви).

Световната тенденция е към приемане на МССПС или хармонизиране на националните счетоводни стандарти на страните с него. Самият факт, че от 2005 г. Европейската комисия прилага принципа на текущо начисляване и основните концепции и подходи заложени, в МССПС, е доказателство за наличието на такава тенденция и в ЕС.

Трябва да се посочи, че преходът към МССПС е значително улеснен. Съветът по международни счетоводни стандарти за публичния сектор улеснява прехода към текущо начисляване чрез създаването на предходни и заключителни разпоредби в определени стандарти. Обикновено тези разпо-

редби дават на предприятието допълнително време, за да изпълни изискванията на МССПС, а понякога се допуска и възможност за освобождаване от определени изисквания при първоначалното прилагане на конкретен МССПС.

Съветът по международни счетоводни стандарти за публичния сектор публикува Наръчник за счетоводството в публичния сектор (IFAK…, 2012). Той съдържа 32 МССПС, базирани на принципа на текущото начисляване, и един стандарт за счетоводно отчитане в публичния сектор, базиран на принципа на паричните потоци (касова основа).

Неоспорим факт е, че финансовите отчети, изготвени в съответствие с МССПС, са с високо качество, надеждност, сравнимост, прозрачност и публичност. Това повишава авторитета на страните, прилагащи МССПС или възприели техните принципи и правила при разработването на НСС, и същевременно повишава доверието на данъкоплатците и международните правителствени и неправителствени организации. Подобрява се и информационната база за финансово управление (Feschiyan, 2013, p. 402) на предприятията от публичния сектор, като се доближават изискванията за публичния и за частния сектор (Стоянов, 2003, с. 97).

Съществуват и противоположни мнения, според които МССПС не акцентират върху дефиниции и класификации за целите на макроикономически и фискални анализи, не позволяват измерването на бюджетния дефицит,[2] вътрешното и външното финансиране, разграничаването на данъчните от неданъчните приходи и т.н. Според нас тези задачи могат да бъдат изпълнени с други методи и процедури за определяне на икономическите показатели в публичния сектор. Посочените обстоятелства обаче по никакъв начин не оправдават факта, че в България има пълно непознаване на Международните счетоводни стандарти за публичния сектор.

През 2012 г. в специален доклад, придружен от Работен документ на службите на Комисията, е обобщена системата на МССПС и текущото състояние на държавите-членки на ЕС по отношение на стандартизацията на счетоводството в публичния сектор (вж. ЕО. Работен документ на службите на Комисията…, 2013). През периода февруари - май 2012 г. Евростат извършва обществена консултация с цел да съберат становища относно пригодността на МССПС (вж. Публична консултация - Оценка на пригодността на Международните счетоводни стандарти в публичния сектор…, 2012). В двата документа са изведени някои от недостатъците на МССПС, които могат да се систематизират, както следва:

- Не се описват достатъчно точно счетоводните практики, които се прилагат, от гледна точка на това, че някои от тях предлагат възможност за из-

[2] В коментарите, направени в парламента през 2002 г. във връзка с приемане на изменения и допълнения към Закона за счетоводството, се твърди, че са налице съществени разлики между международните счетоводни стандарти за публичния сектор на МФС , счетоводната рамка на Международния валутен фонд (GFSM 2001) и Европейската система на национални сметки (ESA 95).

бор между няколко вида счетоводно третиране, което на практика ще ограничи хармонизирането.

• Наборът от стандарти не е готов като обхват или като практическа приложимост за някои важни видове правителствени потоци, например данъци и социални плащания, а и не взема предвид в достатъчна степен конкретните нужди, характеристики и интереси на отчитането в публичния сектор. Основен въпрос е капацитетът на МССПС да реши проблема с консолидирането на сметките според определението за сектор „Държавно управление“, което сега е основна концепция на фискалното наблюдение в ЕС.

• Не могат да се смятат за достатъчно стабилни, тъй като се очаква някои стандарти да имат нужда от актуализация след приключването на стартиралия проект, предназначен да довърши концептуалната им рамка, което се очаква да стане през 2014 г.

• Недостатък на управлението на МССПС е слабото участие на европейските органи за отчетност в публичния сектор.

Въпреки представените критични коментари от органите на държавите-членки и други субекти в обществената консултация *общите заключения недвусмислено изразяват позицията, че МССПС представляват неоспорима отправна точка за създаване на хармонизирани финансови отчети за публичния сектор в ЕС. Формира се категоричното становище, че МССПС биха били подходящи като базова рамка за бъдещото разработване на набор от европейски счетоводни стандарти за публичния сектор.*

*

В резултат от представеното изследване се стига до заключението, че към сегашния момент МССПС са единственият международно признат набор от счетоводни стандарти за публичния сектор. Те са създадени на основата на Международните стандарти за финансово отчитане (МСФО), които се прилагат от предприятията от частния сектор и са използвани като база за стандартизация в счетоводството на публичния сектор в повечето страни-членки на ЕС.

Необходимо е задълбоченото изучаване и прилагането на МССПС в България. Така счетоводната система на публичния сектор у нас ще се адаптира към тази на останалите страни от ЕС и ще се елиминират редица различия в счетоводното третиране и във финансовите отчети на предприятията от публичния и частния сектор.

Международните счетоводни стандарти за публичния сектор са отправната точка към създаването на система от общоевропейски хармонизирани стандарти за публичния сектор с пълно спазване на принципа на текущото начисляване.

Използвана литература:

Баташки, Г. (2009). Счетоводни стандарти в публичния сектор. Свищов: ИК „Д. А. Ценов“.

Найденова, Св. (2011). МССПС – перспективи за възприемането им в България, ИДЕС, 6/ 2011, с.60 – 68.

Стоянов, Ст., Д. Фесчиян (2012). Проблеми и насоки за развитието на счетоводната система на предприятията от публичния сектор в процеса на интегрирането на България в ЕС. УНСС.

Стоянов, В. (2003). Основи на финансите. Т. 1 (седмо допълнено и преработено издание). С.: ИК „Галактик".

Фесчиян, Д. (2012) Отклонения от фундаменталните счетоводни принципи в счетоводната система на предприятията от публичния сектор", Доклад пред международна конференция на ФСФ при УНСС. Т. 1 С., октомври.

Фесчиян, Д. (2010). Адаптиране на счетоводството в предприятията от публичния сектор към концептуалната рамка на МССПС. Доклад пред Юбилейна международна научно-практическа конференция на ФСФ при УНСС. С.: УИ „Стопанство".

Statev, St., D. Feschiyan, T. Daskalova, St. Raleva (2011). Municipal Property Management In South-Eastern Cities. Developing of financial tools to evaluate the economic performance of properties. Grees.

Feschiyan, D. (2013). A System of Indicators for Financial Analysis of the Municipal Real Property, Acta Universitatis Danubius. - Economica, Vol. 9, Issue N 4.

Feschiyan, D., St. Raleva (2013). Valuation Bases and Accounting System Entries in Financial Analysis, Acta Universitatis Danubius. - Economica, Vol. 9, Issue N 4.

Feschiyan, D. (2010). International Public Sector Accounting Standards in Bulgaria. 2-nd Balkans and Middle East Countries Conference on Auditing and Accounting History, Conference Proceedings, Vol. II, p. 1557.

Директива (ЕС, 2011) 2011/85/ЕС на Съвета от 8 ноември 2011 г. относно изискванията за бюджетните рамки на държавите членки (OBL 306, 23.11.2011 г., с. 41).

Европейска комисия (ЕО, 2011). Съобщение на Комисията до Европейския парламент, „Към стабилно управление на качеството на европейската статистика", COM(2011) 211 окончателен, Брюксел, април 2011.

Публична консултация (ЕК, 2012). Оценка на пригодността на Международните счетоводни стандарти в публичния сектор за държавите-членки: резюме на отговорите (Assessment of the suitability of the International Public Sector Accounting Standards for the Member States: Summary of responses). Брюксел.

Регламент (ЕО,1996) № 2223/96 на Съвета от 25 юни 1996 г. относно Европейската система от национални и регионални сметки в Общността (OBL 310, с. 1).

Регламент (ЕС, 2011) № 1173/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. за ефективното прилагане на бюджетното наблюдение в Еврозоната, OBL 306, с. 21

Регламент (ЕС, 2011) № 1174/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно принудителните мерки за коригиране на прекомерните макроикономически дисбаланси в Еврозоната, (OBL 306, с. 8).

Регламент (ЕС, 2011) № 1175/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. за изменение на Регламент (ЕО) N 1466/97 за засилване на надзора върху състоянието на бюджета и на надзора и координацията на икономическите политики (OBL 306, с. 12).

Регламент (ЕС, 2011) № 1176/2011 на Европейския парламент и на Съвета от 16 ноември 2011 г. относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси (OBL 306, с. 25).

Регламент (ЕО, 2011) № 1177/2011 на Съвета от 8 ноември 2011 г. за изменение на Регламент (ЕО) № 1467/97 относно ускоряването и разясняването на прилагането на процедурата при прекомерен дефицит (OBL 306, 7.7.2005 г., с. 33).

Работен документ (ЕО, 2013) на службите на Комисията, придружаващ Доклада на Комисията до Съвета и Европейския парламент: Към прилагане на хармонизирани счетоводни стандарти за публичния сектор в държавите членки, Брюксел.

International Federation of Accountants (2012). Handbook of International Public Sector Accounting Pronouncements, UK, January.

30.V.2013 г.

Едуард Маринов*

СТОКОВА СТРУКТУРА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА РЕГИОНАЛНИТЕ ИНТЕГРАЦИОННИ ОБЩНОСТИ В АФРИКА

Въпреки интеграционните усилия африканските регионални икономически общности (РИО) продължават да бъдат силно зависими от търговията с останалия свят. Сравнена е еволюцията на търговските потоци на избрани РИО и е изследвана стоковата структура на международната търговия на всяка от тях през последното десетилетие.

JEL: F15; N77

Въпреки че през последните три десетилетия в Африка се наблюдава стабилен икономически растеж, делът на континента в световния износ е спаднал от около 6% през 80-те години на XX век до 3% през 2011 г., а този в световния внос – съответно от около 4.6 до 3%. Това се дължи както на променящите се тенденции в международната търговия, така и на стоковата структура на външната търговия на африканските държави и на търговските политики, прилагани от тях през последните 30 години.

"През периода на колониализма и веднага след него структурата на външната търговия на африканските страни е определена главно от нуждите на колониалните метрополии" (Малхасян, 1979, с. 43). Държавите от Африка изнасят основно природни ресурси като дървесина и полезни изкопаеми и внасят промишлени стоки. Шест десетилетия по-късно не се наблюдава сериозна промяна във външнотърговската структура. Почти без изключения африканските страни остават последователни в неуспеха си да диверсифицират търговията си в посока към промишлени стоки въпреки протичащите процеси на либерализация и глобализация в световната търговия. Според Afari-Gyan причините за неуспеха в диверсификацията на износа включват липсата на разумна макроикономическа политика, високите мита и финансовите ограничения, свързани с предлагането (Afari-Gyan, 2011, p. 63).

Приходите от международна търговия на повечето африкански страни идват от износа на две до три суровинни стоки, като по този начин те са изправени пред проблема на краткосрочните флуктуации на цените на първичните стоки, които са много по-големи от тези на останалите (Kaldor, 1987). Приходите от износ са основни детерминанти на платежния баланс, външната задлъжнялост, фискалните затруднения и нивата на спестявания и инвестиции в тези държави, а оттук – и на благосъстоянието им. Изкривената производствена база на икономиките в Африка, насочена към производството на първични продукти и ограничен брой потребителски стоки, намалява потенциала за вътрешнорегионална търговия (Aryeetey and Oduro,1996, p. 36),

* Докторант във ВСУ „Черноризец Храбър", катедра „МИО", eddie.marinov@gmail.com

която според теорията на валутните съюзи е мярката за успех на усилията за регионална икономическа интеграция.

Африканските регионални икономически общности (РИО) са силно зависими от търговията с останалия свят, защото континентът произвежда предимно стоки, които не потребява, и обратно – внася такива, които потребява. Налице е и недостатъчно продуктово разнообразие, тъй като повечето износни стоки са първични (горива, храни, минерали), които рядко се използват в дейности с висока добавена стойност. За да се задоволи търсенето на множество продукти, най-вече на промишлени и по-специално на потребителски стоки, държавите трябва да разчитат на външни за континента пазари.

Методологически бележки

Разгледан е десетгодишен времеви период – 2002-2011 г. Представени са РИО, които Африканският съюз (АС) разпознава като стълбове за изграждането на Африканската икономическа общност (АИО). Стоките са избрани на базата на достъпността до информация и значението й за целите на изследването.

Всички търговски данни са от United Nations Commodity Trade Statistics Database for the World Integrated Trade Solution и се отнасят за внос CIF и износ FOB. Стойността на търговията е в USD по текущи цени. Всички стокови групи са дефинирани според Стандартната международна търговска класификация (SITC), ревизия 3, тъй като данни по ревизия 4 са налични само за след 2007 г.[1]

Сумите от изчислените дялове са над 100%, защото при РИО е налице припокриващо се членство на много от африканските държави в повече от една общност. Някои от избраните групи стоки са подгрупи на други (храните са част от селскостопанските продукти, горивата - от горива и минерали, а машините, текстилните изделия и облеклата – от обработените изделия).

Обща характеристика на избраните РИО

В момента в Африка съществуват 16 РИО, като 8 от тях са припознати от АС като стълбове за изграждането на АИО.[2] Това са Общността на Сахел-Сахарските държави (CEN-SAD), Общият пазар за Източна и Централна Африка (COMESA), Източноафриканската общност (EAC), Икономическата общност на държавите от Централна Африка (ECCAS), Икономическата общност на

[1] Селскостопанските продукти включват SITC части 0 1, 2, 4 минус деления 27 и 28; храните са SITC части 0, 1, 4 и деление 22; горивата и минералите - SITC част 3, деления 27, 28 и 68, а горивата са част 3 от SITC. Обработените изделия включват SITC части 5, 6, 7, 8 минус деление 68 и група 891. Машините и оборудването са SITC част 7, текстилът - SITC деление 65, а облеклата - SITC деление 84.

[2] Магребският съюз (UMA) все още не е подписал Протокола за отношенията с АИО и от 2012 г. не се разглежда като стълб на Общността.

държавите от Западна Африка (ECOWAS), Междуправителственият орган за развитие (IGAD) и Южноафриканската общност за развитие (SADC) (вж. приложението). Отделните РИО са на различен етап от интеграционния процес. На табл. 1 е представена обща информация за избраните регионални интеграционни общности.

Таблица 1

Основни данни за избрани РИО (2011 г.)

Показатели	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Брой на страни-членки	29	19	5	10	15	7	15
Територия (хил. км^2)	15 289	11 602	1822	6612	4188	5209	9862
Територия (% от Африка)	50.9	38.6	6.1	22.0	13.9	17.3	32.8
Население (млн.)	540	433	137	134	142	205	273
Население (% от Африка)	53.5	42.9	13.6	13.3	14.1	20.4	27.0
Гъстота на населението (на 1 км^2)	35.3	37.3	75.6	20.3	34.0	39.5	27.7
Заетост (% от населението над 15 г.)*	33.1	38.0	43.3	38.3	33.4	40.1	36.7
БВП (млн. USD)	910 628	518 792	82 839	188 122	127 768	140 894	654 778
БВП (USD на човек)	1685.3	1197.2	601.2	1400.0	897.4	684.1	2396.1
Търговия със стоки (млн. USD)	399 429	158 415	25 435	7539	258 536	19 299	287 294
Търговия със стоки (% от Африка)	47.8	19.0	3.0	0.9	30.9	2.3	34.4
Внос (% от БВП)	27.7	25.8	33.6	27.0	26.9	25.2	28.6
Износ (% от БВП)	29.0	29.9	13.8	53.9	36.4	14.2	30.9
Салдо (млн. USD)	27 636	-50 553	-10 907	-3036	64 546	-9751	-26 691

***** Липсват данни за Сейшелските острови, Маврициий и Джибути.

Източник. World DataBank, UNcomtrade и собствени изчисления.

CEN-SAD е рамка за интеграция и хармонизация, като целта е да стане водещата организация сред РИО в Африка. COMESA е общност с мандат да създаде напълно интегрирана и международно конкурентна РИО, в която да е налице свободно движение на хора, стоки, услуги и капитали. Заявената от EAC цел е изграждането на просперираща, конкурентна, сигурна и политически обединена Източна Африка. В ECCAS са съсредоточени 4/5 от африканските гори, има много минерални ресурси и нефт, но честите конфликти пречат за реализирането на този потенциал. Основната цел на ECOWAS, където водеща е икономиката на Нигерия, е стимулирането на регионалното икономическо сътрудничество и посрещането на новите предизвикателства пред развитието. Дейността на IGAD е насочена към поддържане на мира и сигурността, както и към проблеми, свързани с развитието и икономическата интеграция. Целите на SADC, в която основна е икономиката на Република Южна Африка (РЮА), не се изчерпват само с разрешаването на въпроси от областта на търговията, въпреки че именно тя е главният двигател на интеграционните процеси.

Тенденции във външната търговия на Африка

Въпреки че континентът се влияе относително слабо от световните кризи и рецесии, те определено оказват въздействие върху икономическия растеж и обемите на търговия. Зависимостта на африканските държави от приходи от износ на суровини води до сериозен спад в експортните приходи (съответно с около 190 млрд. USD за 2009 и с около 70 млрд. за 2010 спрямо 2008 г.), както и до дефицити в бюджетите и текущите сметки. Според Collier (2002, p. 2), докато през 1980 г. три четвърти от износа на развиващите се страни са суровини, в началото на XXI век близо 80% са обработени изделия. В Африка обаче отражението на бума в промишления износ се отразява слабо – делът на континента в световния износ постоянно намалява, докато този на горивата и минералите се увеличава – както спрямо суровинния износ, така и спрямо общия.

Таблица 2

Международна търговия на Африка с избрани стоки (млн. USD)

Продукти	Износ			Внос			Стокообмен		Салдо
	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.
Общо	151 543	591 712		129 837	499 371		1 091 082		92 341
Селскостопански продукти	24 859	58 985	10.0	21 935	84 502	16.9	143 487	13.2	-25 518
Храни	19 517	47 396	8.0	19 648	77 476	15.5	124 871	11.4	-30 080
Горива и минерали	76 115	393 952	66.6	8661	76 742	15.4	470 694	43.1	317 209
Горива	64 824	333 324	56.3	6504	64 458	12.9	397 782	36.5	268 867
Обработени изделия	44 355	105 351	17.8	94 688	318 661	63.8	424 013	38.9	-213 310
Машини и оборудване	10 928	31214	5.3	48 164	161 388	32.3	192 602	17.7	-130 174
Текстил	1495	2703	0.5	7092	18 624	3.7	21 327	2.0	-15 921
Облекло	8952	12 757	2.2	2656	7740	1.6	20 497	1.9	5017

Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Gayi (2010) доказва, че 49-те африкански страни, класифицирани от ООН като слабо развити, стават още по-зависими от суровините, като за периода 2000-2008 г. техният дял в общия износ на стоки се повишава от 69% през 2000 до 82% през 2008 г. Тази нарастваща зависимост оказва негативно влияние в държавите, където се среща, защото променливите цени на суровините предизвикват макроикономически шокове, водещи до влошаване на и без това ниският стандарт на живот.[3]

Само няколко държави в Африка успяват да диверсифицират търговията си към промишлени стоки като електронни компоненти и текстилни

[3] Сред негативните макроикономически ефекти от повишаването на цената на петрола могат да се посочат засилването на инфлационните движения, обезценяването на местните валути и прекомерното заемане на международните пазари (Желязкова, 2010, с.125-126).

изделия. Примери в това отношение са РЮА с 43% дял от износа на обработени изделия в Африка, Тунис (13%), Мароко (14%) и Египет (11%), които заедно осъществяват повече от 4/5 от този износ.

Някои африкански страни пренасочват износа си към нетрадиционни стоки, особено плодове и зеленчуци. Кения и Уганда например изнасят големи количества цветя и зеленчуци, а Гана има висок дял в износа на ананаси. Според Afari-Gyan (2011, p. 66) основна пречка пред търговията с нетрадиционни стоки, която ограничава ръста на пазарни дялове, обаче е задължението за стриктно придържане към санитарните и фитосанитарните стандарти.

Общият стойностен обем на износа за 2011 г. е 592 млрд. USD, а на вноса – 500 млрд., като повишението и на двете стойности за периода е почти едно и също – малко под 3 пъти, или със среден годишен ръст от 16%. Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – с 2/3 дял в износа, като около 85% от тях са горива. Средният годишен ръст на износа на горива е най-висок (20%), като за периода 2002-2011 г. стойността му се увеличава над 4 пъти. Те са и основната причина за положителното търговско салдо на континента, тъй като освен при тях от избраните стоки само при облеклата то има позитивно, макар и малко измерение (5 млрд. USD). Както беше отбелязано, Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия, който е близо 2/3 от общия внос, като почти половината от него заемат машините и оборудването (45%). Наблюдава се положителна тенденция – вносът на промишлени стоки, машини и оборудване нараства по-бавно от общия (съответно среден годишен ръст 13, 14 и 16%). Текстилните изделия и облеклата имат сравнително малък дял в търговията на континента – под 2%. Те демонстрират и най-слаб ръст (съответно 7 и 11% средногодишно), като износът расте значително по-бавно от вноса (с 4 процентни пункта и за двете групи продукти).

Поради малкия размер на пазарите и ресурсната база в повечето африкански държави се поражда нуждата от икономическа интеграция за увеличаване на международната конкурентоспособност, постигане на висок икономически растеж и намаляване на бедността. Интеграционните проекти позволяват на страните да обединят усилията и ресурсите си за създаване на по-големи вътрешни пазари, за да се справят с предизвикателствата, които не могат да преодолеят сами. Според теорията на икономическата интеграция “сред положителните ефекти на интеграцията могат да се открои ръстът на вътрешнорегионалната търговия, нарастването на доходите, развитието на конкуренцията, повишаването на икономиите от мащаб и преструктурирането на фирмите” (Панушев, 2003, с. 38-39). Chauvin (2002, p. 37) отбелязва, че при регионалните интеграционни споразумения е налице презумпцията, че групи страни, които имат по-тесен набор от проявени сравнителни предимства при подобни продукти, е по-малко вероятно да намерят основание за намаляване на износа в резултат от определено регионално търговско споразумение. Съгласно теорията на международната търговия ползите от

търговията идват от специализирането в областта на сравнителните предимства на дадена страна, т.е. в сектори, в които тя произвежда относително по-ефективно. От тази гледна точка чрез интеграционните процеси стоковата структура на търговските потоци на Африка може да се подобри в посока към диверсификация и използване на сравнителните предимства на отделните държави.

Общността на Сахел-Сахарските държави – най-голямата по площ и население РИО, има и най-висок дял в международната търговия на Африка – близо 48% (526 млрд. USD). Следват я Южноафриканската общност за развитие (35%, или 381 млрд. USD) и Икономическата общност на държавите от Западна Африка (24%, или 260 млрд. USD), включващи двете най-големи икономики на континента – съответно РЮА и Нигерия. Делът на Общия пазар за Източна и Централна Африка е около 20% (213 млрд. USD), а последните три РИО - ECCAS, IGAD и EAC, са с относително по-нисък дял във външната търговия – респ. 13, 4 и 3%.

Таблица 3

Външна търговия на избрани РИО (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Стокообмен		Салдо
	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.
Общо	5 979 479	16 055 542		6 373 306	16 967 620		33 023 162		-912 077
Африка	151 543	591 712	3.7*	129 837	499 371	2.9*	1 091 082	3.3*	92 341
CEN-SAD	66 716	252 463	42.7	75 244	273 817	54.8	526 281	48.2	-21 354
COMESA	30 763	94 627	16.0	33 679	118 419	23.7	213 046	19.5	-23 792
EAC	3381	9325	1.6	4998	23 751	4.8	33 076	3.0	-14 425
ECCAS	17 722	107 422	18.2	8167	38 571	7.7	145 994	13.4	68 851
ECOWAS	27 991	136 348	23.0	29 320	123 724	24.8	260 073	23.8	12 624
IGAD	5345	22 707	3.8	6942	30 653	6.1	53 361	4.9	-7946
SADC	57 810	227 084	38.4	36 885	154 072	30.9	381 157	34.9	73 012

* Дял на Африка от света.

Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

CEN-SAD е водещата РИО както при вноса, така и при износа – съответно с дял 55 и 43%, следват SADC – с 31 и 38%, и ECOWAS – с 25 и 23%. ECCAS, вторият най-голям износител на горива, е четвърта в износа с 18%, следвана от COMESA (16%). При вноса положението е малко по-различно – при промишлените стоки COMESA има относително висок дял, като заема общо 24% във вноса на Африка, докато ECCAS заедно с IGAD и EAC са с относително по-ниски дялове (респ. 8, 6 и 5%).

Общото нарастване на стойностния обем на международните търговски потоци на Африка за периода 2002-2011 г. е около 3 пъти със среден годишен ръст от 16%, или с близо 5 процентни пункта повече от този на търговията в

глобален мащаб. Трябва да се отбележи сериозното нарастване на търговските потоци на ECCAS (21% средногодишно), като стойността на износа се увеличава над 5 пъти за разглеждания период. Останалите интеграционни общности имат сходни темпове на растеж (15-18%), като в CEN-SAD и ECOWAS те са малко по-високи в износа от тези във вноса. Това може да се обясни с високото съотношение на износа към вноса на страните-износителки на горива, членуващи и в двете общности.

Търговски потоци по стоки

Повечето от стоките, търгувани от африканските регионални интеграционни общности, имат ниска добавена стойност и включват основно суровини (най-вече горива и земеделска продукция). Африка внася обработени изделия от държави извън континента, като по този начин подкрепя тяхната индустриализация вместо своята.

В световен мащаб най-висок ръст като стойност бележи търговията с горива – 37%, следвана от селскостопанските суровини (26%) и минералите (25%). До голяма степен това се дължи на сериозното увеличение на цените на суровините през 2011 г. (WTO, 2012, p. 53).

Таблица 4

Международна търговия на РИО със селскостопански продукти (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Стокообмен		Салдо
	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.
Общо	558 128	1 541 900		599 222	1 566 405		3 108 304		-24 505
Африка	24 859	58 985	3.8*	21 935	84 502	5.4*	143 487	4.6*	-25 518
CEN-SAD	12 467	32 850	55.7	13 425	51 683	61.2	84 533	58.9	-18 832
COMESA	6871	15 858	26.9	6949	28 618	33.9	44 477	31.0	-12 760
EAC	2209	5768	9.8	731	3499	4.1	9267	6.5	2269
ECCAS	1918	3579	6.1	1815	8067	9.5	11 646	8.1	-4488
ECOWAS	6487	18 279	31.0	5020	17 971	21.3	36 249	25.3	308
IGAD	2651	6975	11.8	1193	6478	7.7	13 453	9.4	498
SADC	9960	19 795	33.6	5014	18 845	22.3	38 641	26.9	950

* Дял на Африка от света.

Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Стойността на световния износ на *селскостопански продукти* се увеличава с 21% през 2011 г. Това се дължи отчасти на повишаването на цените на храните и на селскостопанските суровини, които отбелязват рекорден растеж – съответно с 20 и 23%. „Пазарите са изключително чувствителни към промени в данните за производство и потребление, балансът между търсене и предлагане се намира в много тесни граници. Потребителите на зърно трябва да се справят с екстремните ценови рискове, които им предлага паза-

ръст“ (Костадинов, 2013). През 2011 г. всеки от десетте най-големи износителя на селскостопански продукти отбелязва ръст над 15%, като делът на храните е 82%, т.е. повишение с 21% (WTO, 2012, p. 54).

Делът на износа на селскостопански стоки от Африка в световен мащаб е 3.8% (59 млрд. USD), а на вноса – 5.1% (85 млрд. USD). Търговията на континента е доминирана от Общността на Сахел-Сахарските държави (58%), Общия пазар за Централна и Източна Африка (31%), Южноафриканската общност за развитие (27%) и Икономическата общност на държавите от Западна Африка (25%). При първите две вносът значително надвишава износа, докато при SADC и ECOWAS стойностите са почти равностойни. Като цяло континентът има по-висок ръст на стойността на търговията със селскостопански стоки от глобалния – над 13% годишно, което се запазва и през 2011 г. (22%). Трябва да се отбележи доста по-слабото в сравнение със средното за континента нарастване на износа на ECCAS и SADC (3 процентни пункта по-малко), а при вноса – по-силното на IGAD и EAC (съответно с 5 и 3 процентни пункта).

И в Африка *храните* заемат голям дял от търговията със селскостопански продукти – около 87% за 2011 г., което е спад с близо 5 процентни пункта спрямо 2009 г. Наблюдават се сериозни разлики в посочения дял при вноса и износа (съответно около 90 и 80%), като те са относително постоянни със съвсем леко повишение за целия период. Интересни различия се установяват при търговията на отделните РИО. По отношение на вноса в IGAD, ECOWAS и ECCAS делът на храните от селскостопанските продукти достига до почти 92%, докато в износа на последната той е под 40%, което се дължи главно на силното присъствие на каучук като основен продукт в износа на държавите от тази общност.

Таблица 5

Международна търговия на РИО с горива и минерали (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Стокообмен		Салдо
	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.
Общо	729 058	3 321 587		780 970	3 903 043		7 224 630		-581 456
Африка	76 115	393 952	11.9*	8661	76 742	2.0*	470 694	6.5*	317 209
CEN-SAD	34 133	171 475	43.5	5422	49 577	64.6	221 053	47.0	121 898
COMESA	15 758	58 741	14.9	2144	12 913	16.8	71 654	15.2	45 827
EAC	444	1034	0.4	502	2586	3.4	4023	0.9	-1148
ECCAS	13 734	82 735	25.7	467	4031	5.3	105 403	22.4	97 342
ECOWAS	17 780	113 164	28.7	2484	27 822	36.3	140 986	30.0	85 342
IGAD	1882	13 173	3.3	355	1565	2.0	14 738	3.1	11 608
SADC	18 742	119 192	30.3	2403	18 427	24.0	137 619	29.2	100 765

* Дял на Африка от света.

Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Високият ръст на стойността на търговията с *горива и минерали* в световен мащаб през 2011 г. (близо 30%) е свързан със значителното увеличение на цените им, подобно на ситуацията през 2008 г. В Африка този ръст е сравнително по-нисък (11%), най-вече поради кризата в Либия, която ограничава производството и износа на нерафинирани горива (WTO, 2011, p. 51-52). През 2011 г. в някои РИО (COMESA, EAC, ECCAS и IGAD) се наблюдава сериозен спад в износа (65-90%), застой или слабо понижение при вноса (като само в ECCAS той съответства на намалението в износа), а запазването на положителната тенденция (докато през 2002-2010 г. делът на Африка в световния износ е над 9%, а във вноса – 2-2.5%, през 2011 г. той е съответно 8 и 1.8%) се дължи на ECOWAS (с ръст от около 70%) и SADC (30%). Двете общности, доминирани от най-развитите икономики на континента (РЮА и Нигерия), са сред големите вносители на горива и минерали (съответно 50 и 17.5% дял от Африка), като значително по-ниският дял на ECOWAS се дължи на факта, че тя произвежда тези продукти. През 2011 г. стойността на търговията на CEN-SAD, която доминира континента (50% от общата търговия на Африка), бележи слабо нарастване (3%). Незначителен е делът в търговията на трите малки общности ECCAS, IGAD и EAC.

За целия изследван период РИО в Африка (с изключение на ECCAS и IGAD, при които има намаление) бележат по-висок от световния ръст в стойността на търговията с горива и минерали, достигащ до близо 6 пъти (24% средногодишно) в ECOWAS и SADC. Делът на *горивата* от стойността на тази търговия е изключително голям (средно 85%), като в някои РИО (ECOWAS, IGAD, CEN-SAD, ECCAS) надхвърля 95%. Горивата носят над 56% от общите приходи от износ на континента, докато делът им във вноса е значително по-нисък – 13%. Най-съществен износ имат ECOWAS и CEN-SAD (съответно 110 и 160 млрд. USD), тъй като и в двете общности членува най-големият производител на континента – Нигерия с близо 1/3 от целия износ на Африка. Следват ECCAS и SADC (95 и 70 млрд. USD), където основният производител е Ангола с около 1/5 от износа на континента. Всички РИО (с изключение на EAC, чийто дял в търговията на Африка е под 1%) имат положително търговско салдо при търговията с горива за 2011 г., както и значително повишаване на стойността на търговията за периода 2002-2011 г. (3 до 6 пъти). Трябва да се отбележи и още по-високият темп на нарастване на стойността на вноса (20-32% средногодишно при 20% ръст за света), достигащо до над 10 пъти за ECOWAS.

Делът на *обработените изделия* в световната търговия намалява от 75% за 2000 до 65% за 2011 г. (WTO, 2012, p. 53), докато в Африка той е близо 2/3 във вноса и под 1/5 в износа. Всички РИО, а и всички държави на континента имат задълбочаващо се отрицателно салдо при търговията с обработени изделия – за периода вносът расте 2-4 пъти, а износът – 1 до 1.9 пъти. Основните вносители са CEN-SAD, SADC, ECOWAS и COMESA, а основни износители – SADC (55%, като делът на РЮА надхвърля 43% от

общия износ на Африка) и CEN-SAD (43%, с основни износители Египет, Мароко и Тунис – общо 38% от износа на континента).

Таблица 6

Международна търговия на РИО с обработени изделия (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Стокообмен		Салдо
	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2002 г.	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.	Дял от Африка, 2011 г., %	2011 г.
Общо	4 436 147	10 493 873		4 752 329	10 910 093		2 1403 965		-416 220
Африка	44 355	105 351	1.0*	94 688	318 661	2.9*	424 013	2.0*	-213 310
CEN-SAD	18 036	45 498	43.2	53 699	168 223	52.8	213 721	50.4	-122 725
COMESA	7393	18 122	17.2	22 886	73 501	23.1	91 623	21.6	-55 378
EAC	684	2069	2.0	3573	16 949	5.3	19 018	4.5	-14 881
ECCAS	2027	2236	2.1	5744	25 708	8.1	27 943	6.6	-23 472
ECOWAS	2421	4061	3.9	20 904	76 610	24.0	80 671	19.0	-72 550
IGAD	721	2054	1.9	5037	21 392	6.7	23 446	5.5	-19 338
SADC	25 487	57 489	54.6	27 979	105 133	33.0	162 622	38.4	-47 643

* Дял на Африка от света.

Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Около половината от търговията с обработени изделия в Африка е с *машини, оборудване и транспортни средства*, като този дял е малко по-нисък от световния (45 към 50%). И тук се наблюдава негативната тенденция износът да е по-малък и да нараства по-бавно от вноса. Разпределението на търговията между отделните общности е подобно на това при обработените изделия. В световен мащаб през 2011 г. износът на облекла показва най-големият ръст, отчитан от 2000 г. (WTO, 2012, p. 58). В Африка делът на износа на *текстилни изделия и облекла* от този на обработени изделия е много по-висок от световния (съответно 16 и 6%), като в някои РИО е близо 30% (CEN-SAD, COMESA). Основен принос за това имат северноафриканските държави-износители. И тук обаче вносът нараства значително по-бързо (2-4 пъти) от износа за периода 2002-2011 г.

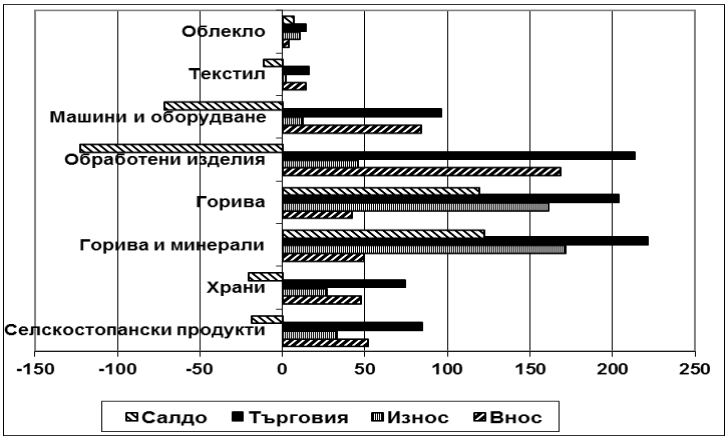
Характеристика на търговските потоци в отделните РИО

Възможностите за износ могат да бъдат използвани като индикатор за силните страни в икономиката на даден регион и нейните сектори. Те са указател за способността да се произвеждат стоки, които задоволяват изискванията на международната конкуренция. Затова е важно да се идентифицират секторите с висок дял в износа, които показват сравнителните предимства на регионите.

Водещо място в търговията на Общността на Сахел-Сахарските държави за 2011 г. (фиг. 1) заемат горивата при износа (161 млрд. USD) и обработените продукти при вноса (168 млрд.). Общото търговско салдо е отрицателно, като освен горивата единственият продукт, при който износът надвишава вноса, са облеклата (6 млрд. USD). За периода 2002-2012 г. и при вноса, и при износа на стоки се наблюдава ръст, като спад е отчетен само през 2009 г. Най-много се е увеличила търговията с горива (близо 9 пъти при износа и около 4 пъти при вноса), най-малко – тази с обработени изделия (съответно 1.5 и 2 пъти) и особено с облекла (само около 5% средногодишен ръст). При селскостопанските стоки и храните за 2000 г. вносът и износът имат почти еднакви стойности, докато за 2011 г. вносът е почти двоен на износа. Делът на горивата в износа на горива и минерали е около 95%, а този на машините и оборудването във вноса на обработени изделия – около 50% (близък до средното за континента).

Фигура 1

Търговия на CEN-SAD (2011 г., млн. USD)

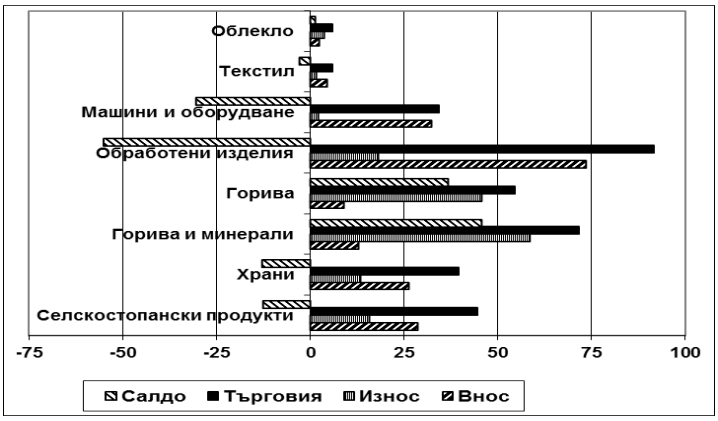


Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Горивата са основната експортна стока и на Общия пазар на Централна и Източна Африка за 2011 г. - 46 млрд. USD, или 49% (фиг. 2). Тук обаче те заемат сравнително по-малък дял в износа на горива и минерали – около 75%. При вноса преобладават обработените изделия (73 млрд., или 62%), от които машините и оборудването имат с около 6 процентни пункта по-нисък от средния за Африка дял – 44%. За изследвания период най-висок е ръстът на стойността както на износа , така и на вноса на горива (съответно 3 и 5 пъти), докато обработените изделия и селскостопанските продукти показват сходни темпове – около 10% среден годишен ръст при износа и около 15-16% при вноса.

Фигура 2

Търговия на COMESA (2011 г., млн. USD)

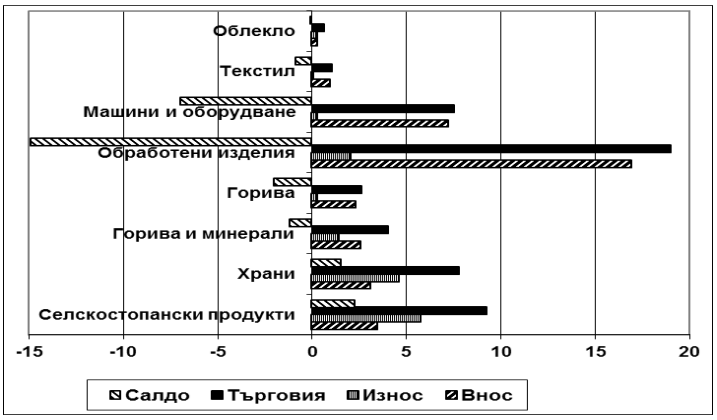


Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

В Източноафриканската общност, най-малката изследвана РИО с относително нисък дял в търговията на континента (3%), основно място в износа заемат селскостопанските продукти (6 млрд. USD, или 62%), а във вноса – обработените изделия (17 млрд. USD, или 71%), като машините и оборудването имат относително нисък дял - 40% (фиг. 3). За периода 2002 – 2011 г. вносът на всички изследвани стоки нараства значително повече от износа (с 5-8 процентни пункта средногодишно), като най-голяма е разликата при горивата – износът остава същият, докато вносът се увеличава близо 5 пъти.

Фигура 3

Търговия на EAC (2011 г., млн. USD)

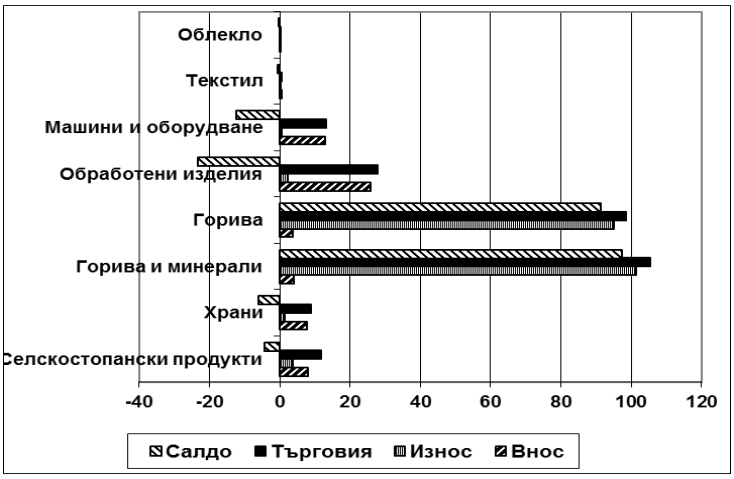


Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Търговията на Икономическата общност на държавите от Централна Африка (фиг. 4) е доминирана от износа на горива и минерали (95% от износа), като горивата представляват 94% от него. Той бележи и най-съществено увеличение за изследвания период – близо 6.5 пъти. Тук най-голямо значение има икономиката на Ангола с 18% дял от общия износ на горива на континента. За разлика от други РИО вносът на обработени изделия и особено на машини и оборудване в ECCAS е сравнително малък като стойност (25 млрд. USD). На тази разлика с останалите РИО се дължи и положителното търговско салдо на общността – близо 70 млрд. USD за 2011 г.

Фигура 4

Търговия на ECCAS (2011 г., млн. USD)

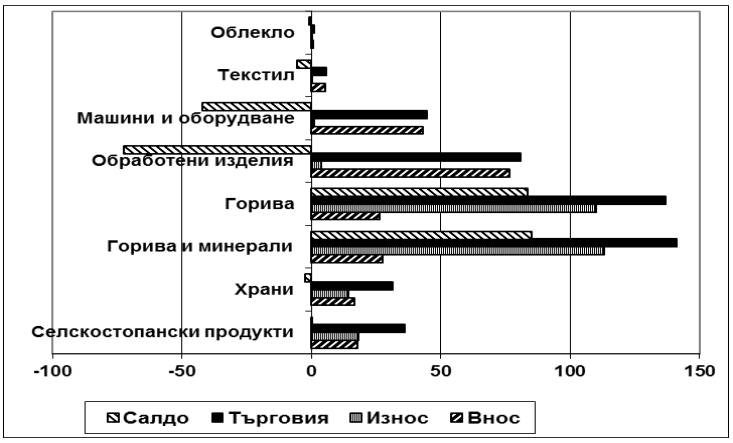


Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

През 2011 г. около 80% от износа на Икономическата общност на държавите от Западна Африка (фиг. 5) се дължат на най-големия производител на горива на континента – Нигерия (с близо 1/3 дял от общия износ на горива и минерали в Африка). В ECOWAS износът на горива е близо 98% от този на горива и минерали. За изследвания период горивата бележат и най-висок ръст – около 6 пъти. За 2011 г. най-голям дял във вноса имат обработените изделия (62%), като близо 2/3 от тях са машини и оборудване (най-съществен дял в целия континент). В този внос освен Нигерия (37%) сериозно място имат Либерия (22%) и Гана (12%). И вносът, и износът на селскостопански продукти и храни са със сравнително малки стойности от около 16-18 млрд. USD за 2011 г.

Фигура 5

Търговия на ECOWAS (2011 г., млн. USD)

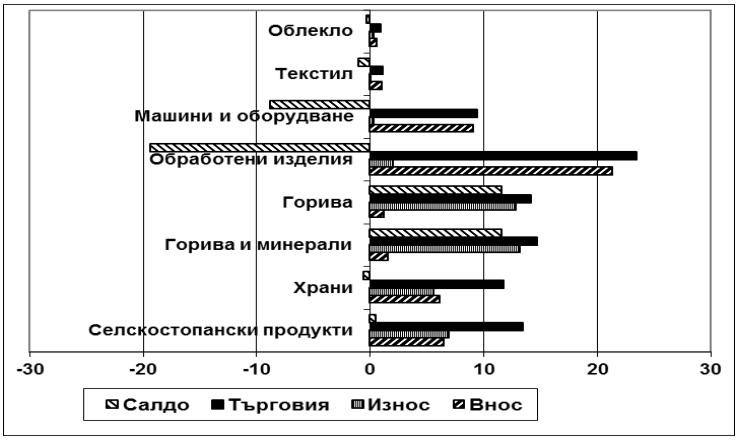


Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Селскостопанските стоки и храните заемат относително висок дял от износа на Междуправителствения орган за развитие – съответно 31 и 25% за 2011 г., а делът на горивата е сравнително нисък – 57% (фиг. 6). И тук обработените изделия са най-голямото перо във вноса – 70%, но машините и оборудването са по-малка от средното за Африка част от тях (40%). Тенденциите при вноса и износа на всички продукти са близки до средните за континента.

Фигура 6

Търговия на IGAD (2011 г., млн. USD)

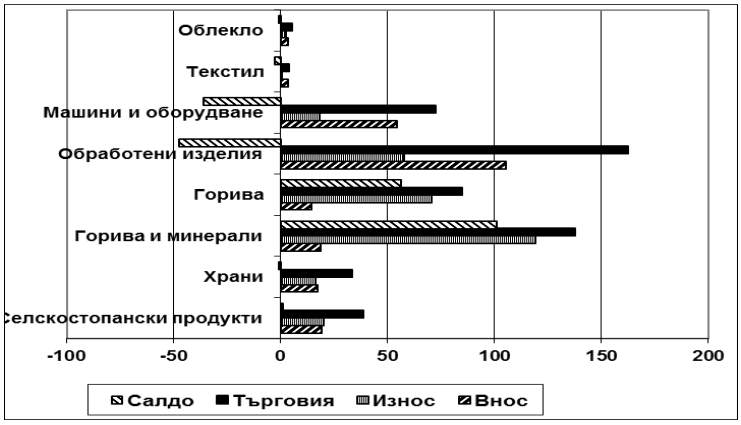


Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

Южноафриканската общност за развитие е най-големият износител на обработени стоки (58 млрд. USD), като на първо място е РЮА с 45% от общия износ на континента (фиг. 7). Висока стойност в износа имат и металните руди и минералите, а на горивата се падат под 60% от износа на горива и минерали. Търговията със селскостопански стоки и храни е относително балансирана. И тук тенденциите за разглеждания период са подобни на средните за континента – стойността на вноса на почти всички продукти се увеличава по-бързо от тази на износа (с 8-10 процентни пункта средногодишно). Като положителна може да се отчете тенденцията при горивата и минералите, където вносът и износът имат почти изравнени темпове на нарастване.

Фигура 7

Търговия на SADC (2011 г., млн. USD)



Източник. UNcomrade for WITS и собствени изчисления.

*

Тежката зависимост на Африка от суровините като основен източник на приходи от износа, която, както беше проследено, продължава да е налице и през последното десетилетие, е по-голяма, отколкото във всички останали развиващи се региони и води до уязвимост на държавите от континента от капризите на пазара и метеорологичните условия. Потвърждава се констатацията, че нестабилността на цените на суровините, произтичаща от шокове на предлагането, е причина за намаляване на доходите, инвестициите и темпа на растеж и увеличаване на задлъжнялостта и бедността в Африка (UNCTAD, 2003, p. 1-2).

Относително статичната стокова структура на износа на африканските държави свидетелства за липсата на значимо икономическо преструктуриране, и то не само през последното десетилетие, а през целия постколониален период. Някои страни правят опити за диверсификация на външната си тър-

говия и намаляване на зависимостта на износа си от ограничен брой суровини. Част от тях успяват да осъществят това чрез развитието на нови, нетрадиционни експортни стоки (Мароко и Тунис в Северна, Гана, Сенегал и Кот д'Ивоар в Западна, Кения, Танзания и Зимбабве в Източна и Южна Африка). За всички посочени държави основната износна стока вече осигурява под 1/3 от приходите от външна търговия. На практика във всички страни броят на изнасяните стоки нараства значително през последното десетилетие, но въпреки това те остават с малък дял в стойността на износа (например в държави-износители на горива като Нигерия и Габон). Освен проблемите с нестабилността на цените на суровините зависимостта от продуктите на първичния сектор се свързва и с високия риск от гражданска война.[4]

Обработените стоки и най-вече машините и оборудването продължават да заемат висок дял във вноса, който въпреки че е положителен, тъй като става въпрос за инвестиционни активи, отразява две основни слабости на структурата на икономиките на континента. Първата е продължаващата силна зависимост от внос на средства за производство, показваща, че в африканските държави все още не се е осъществила необходимата технологична трансформация. Втората е неуспехът на производствения сектор да заеме полагащото му се от гледна точка на глобалните процеси място при вноса на потребителски стоки, който според Ali-Dinar пропорционално запазва нивата си от началото на 70-те години на миналия век (Ali-Dinar, 1995, p. 30).

Ефектите от образуването на международни икономически обединения облагодетелстват малките и бедните държави, тъй като те могат да концентрират усилията си към неголям брой експортни стоки без опасност да претоварят поглъщателната способност на пазара (Graham, 1948, p. 183). В икономическата теория се смята, че икономическата интеграция води до ръст на производството и просперитета поради оптимизирането на пространствената организация на факторите за производство и производствената специализация, увеличаваща сравнителните предимства на страните-членки (Панушев, 2003, с. 38). Емпиричният анализ обаче показва, че във всички РИО в Африка се наблюдават еднакви тенденции, които са характерни за целия континент - износ на суровини и внос на промишлени стоки (и то на едни и същи) - доказателство, че РИО не осъществяват ползите от икономическата интеграция в търговията със стоки от гледна точка на възможностите за преструктуриране на икономиките така, че да се използват сравнителните им предимства.

Използвана литература:

Желязкова, В. (2010). Икономически ефекти от динамиката на цената на суровия петрол в международната търговия. С.

[4] За подробно изследване на връзката между зависимостта от износ на първични стоки и риска от гражданска война вж. Collier, 2002.

Костадинов, А. (2013). Ценовата нестабилност и несигурност на пазарите на зърно. Управление и устойчиво развитие 2013. С.: ЛТУ.

Малхасян, Е. (1979). Неоколониализъм – икономически действия и политически цели. С.: Партиздат.

Маринов, В. (1999). Регионална икономическа интеграция. С.: УИ „Стопанство".

Панушев, Е. (2003). Икономическа интеграция в Европейския съюз. С.: „Некст".

Afari-Gyan, N. A. (2011). Transforming Africa's Structure and Composition of Trade after the Global Economic Crisis. - In: Simon J. (ed.). Evenett Africa Resists the Protectionist Temptation: The 5th GTA Report. CEPR, p. 63-73.

Ali-Dinar, A. B. (ed). (1995). External Trade, Debt and Resource Flows. - In: Report on the economic and social situation in Africa. ECA, Addis Ababa, p. 25-42.

Aryeetey, E. and A. Oduro. 1996. Regional Integration Efforts in Africa: An Overview. - In: J. J. Teunissen(ed.). Regionalism and the Global Economy: The Case of Africa. The Hague: FONDAD, p. 11-49.

Chauvin, S. (2004). Role of Private Sector in Regional Integration Process in Southern Africa. - In: K. Wohlmuth (ed.). Private And Public Sectors: Towards a Balance. Bremen, p. 27-56.

Collier, P. (2002). Primary Commodity Dependence and Africa's Future. Paper presented at the Annual Proceedings of the World Bank Conference on Development Economics. New York: Oxford University Press and World Bank.

Graham, F. (1948). The Theory of International Values. Princeton.

Kaldor, N. (1987). The role of commodity prices in economic recovery. World Development, 15, 5. Elsevier. p. 551–558.

Osakwe, P. N. (2007). Foreign Aid, Resources and Export Diversification in Africa: A New Test of Existing Theories. ATPC Work in Progress N 61.

Organisation for Economic Co-operation and Development (2012a). Development Aid at a Glance, Statistics by Region, Africa. OECD Publishing.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2012b). OECD Economic Outlook 2012. OECD Publishing.

African Development Bank. (2012). African Economic Outlook 2012: Promoting Youth Employment. OECD Publishing.

Economic Commission for Africa (2004). Assessing Regional Integration in Africa. Addis Ababa

Economic Commission for Africa (2010). Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade. Addis Ababa.

Economic Commission for Africa (2012). Assessing Regional Integration in Africa V. Towards an African Continental Free Trade Area. Addis Ababa.

United Nations Conference on Trade and Development (2003). Economic Development in Africa: Trade Performance and Commodity Dependance. Geneva.

World Trade Organization (2012). International Trade Statistics 2012. WTO. Geneva.

Статистически източници:

IMF Statistics Database, http://stat.wto.org

United Nations Commodity Trade Statistics Database, http://comtrade.un.org/

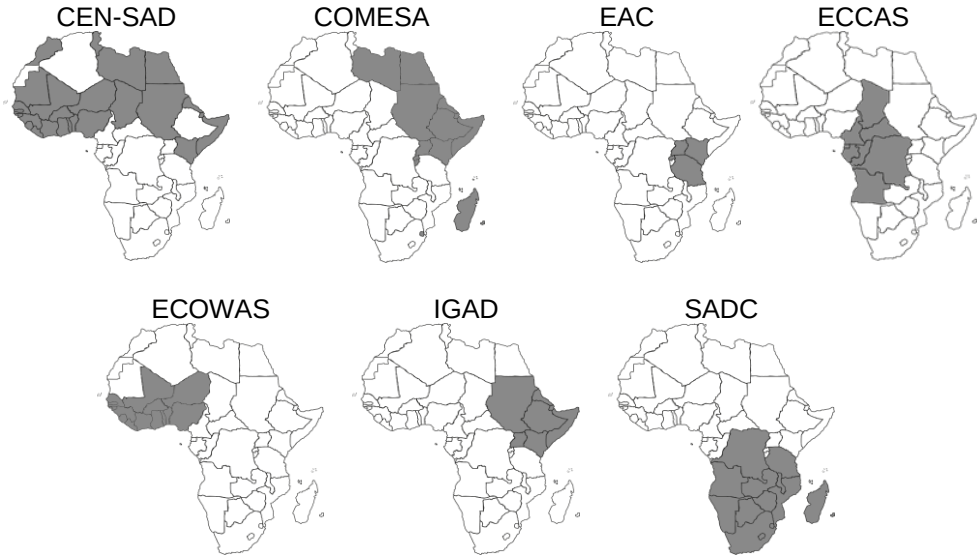
World DataBank, African Development Indicators, http://databank.worldbank.org

World Integrated Trade Solution, http://wits.worldbank.org

WTO Statistics Database, http://stat.wto.org

Приложение

Регионални интеграционни общности в Африка



Държави-членки на избраните РИО:

Общност на Сахел-Сахарските държави (CEN-SAD): Бенин, Буркина Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, Египет, Еритрея, Капе Верде, Кения, Коморски острови, Кот д'Ивоар, Либерия, Либия, Мали, Мавритания, Мароко, Нигер, Нигерия, Сао Томе и Принципи, Сенегал, Сиера Леоне, Сомалия, Судан, Того, Тунис, Централноафриканска република, Чад

Общ пазар за Източна и Централна Африка (COMESA): Бурунди, ДР Конго, Джибути, Египет, Еритрея, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморски острови, Либия, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Руанда, Сейшели, Судан, Свазиленд, Уганда

Източноафриканска общност (EAC): Бурунди, Кения, Руанда, Танзания, Уганда

Икономическа общност на държавите от Централна Африка (ECCAS): Ангола, Бурунди, ДР Конго, Екваториална Гвинея, Габон, Камерун, Конго, Сао Томе и Принсипи, Централноафриканска република, Чад

Икономическа общност на държавите от Западна Африка (ECOWAS): Бенин, Буркина Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Капе Верде, Кот д'Ивоар, Либерия, Мали, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сиера Леоне, Того

Междуправителствен орган за развитие (IGAD): Джибути, Еритрея, Етиопия, Кения, Сомалия, Судан, Уганда

Южноафриканска общност за развитие (SADC): Ангола, Ботсуана, ДР Конго, Лесото, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Мозамбик, Намибия, РЮА, Сейшели, Свазиленд, Танзания, Замбия, Зимбабве

5.III.2013 г.

Eduard Marinov

INTERNATIONAL TRADE COMMODITY STRUCTURE OF AFRICAN REGIONAL INTEGRATION COMMUNITIES

Despite the regional integration efforts African regional integration communities (RECs) still depend strongly on the outside world for trade. The study analyses the development of trade flows of selected RECs and then focuses on the commodity structure of international trade of each selected REC over the last decade.

JEL: F15; N77

Despite the positive economic growth, observed in Africa in the last three decades, the continent's share in world exports fell from about 6% in 1980 to 3% in 2011, and its share of world imports - from about 4.6 to 3% in 2011. This phenomenon is due to the changing patterns of the structure of international trade and the composition of Africa's merchandise trade and the trade policies applied on the continent in the past 30 years.

During the colonization and the period immediately after, the structure of external trade of African countries was mainly determined by the needs of the colonial masters (Malhassian, 1979, p. 43). African countries mainly exported natural resources such as timber and minerals and imported manufactured goods. About six decades later, this structure of trade has not been significantly altered. Invariably, African countries have continually and consistently not managed to diversify trade into manufactured products although world trade has undergone changes due to liberalization and globalization. According to Afari-Gyan the reasons for the lack of export diversification include a lack of sound macroeconomic policies, high tariffs and supply-side constraints (Afari-Gyan, 2011).

Most African countries depend on two to three main primary commodity exports for most of their foreign trade earnings, thus they face the problem of short-term instability of primary commodity prices, which is greater than that of prices for non-primary tradable commodities (Kaldor, 1987). Export revenues are a major determinant of these countries' balance of payments position, external indebtedness, fiscal difficulties, levels of savings and investment, and hence their welfare. According to the skewed production base of African economies towards primary products and a limited range of consumer goods reduces the potential for intra-regional trade (Aryeetey and Oduro, 1996, p. 36) which according to the customs union theory is the measure of the success of regional integration efforts.

African regional economic communities (RECs) still depend on the outside world for trade because the continent largely produces goods that it does not consume and imports goods that it does. Moreover there is a limited product diversity since most exports are primary commodities (fuels, minerals, food) that are little used in value-added activities. To satisfy demand for many products, particularly for manufactures, countries therefore have to resort to outside markets. The study analyses the commodity structure of RECs' trade to trace current trends

and exemplify Africa's export and import dependencies – respectively on primary and on manufactured goods.

Methodological notes

The selected time period is 2002-2011. The presented RECs are those which are recognized by the African union as pillars of the African economic community. Commodities are selected based on data availability and significance for the goals of the analysis.

All trade data are extracted from the United Nations Commodity Trade Statistics Database for the World Integrated Trade Solution. Import data are CIF, export data are FOB. Trade values are in current price USD. All product groups are defined according to Revision 3 of the Standard International Trade Classification (SITC) as data by the newer Revision 4 covers only the period since 2007.[1]

The calculated shares sum more than 100%. The reason in the case of RECs is the overlapping membership of many African countries in more than one REC. In commodities this is because some of the selected commodities are subgroups of others (foods are part of agricultural products, fuels – of fuels and minerals, and machinery and equipment, textiles and clothing – of manufactures).

Main characteristics of selected RECs

Currently there are 16 African regional economic communities, 7 of them are recognized and serve as pillars for the establishment of an African Economic Community.[2] These are the Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD), the Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA), the East African Community (EAC), the Economic Community of Central African States (ECCAS), the Economic Community of West African States (ECOWAS), the Inter-Governmental Authority on Development (IGAD) and the Southern African Development Community (SADC). The different RECs are at different stages of the integration. In Table 1 are presented the main data for the selected RECs.

CEN-SAD is an integration and harmonization framework aiming to become the leading REC in Africa. COMESA has the mandate to create a fully integrated and internationally competitive REC in which apply freedoms of movement of goods, people, services and capital. The stated goal of EAC is the development of a prospering, competitive, secure and politically united Eastern Africa. Concentrated in ECCAS are 4/5 of African forests, there are lots of minerals and fuels, but frequent conflicts hinder the unfolding of the community's potential. The main goal of ECOWAS,

[1] Agricultural products include SITC sections 0, 1, 2, 4 minus 27 and 28. Food are SITC sections 0, 1, 4 and division 22. Fuels and mining products include SITC section 3 and divisions 27, 28 and 68. Fuels are SITC section 3. Manufactures include SITC sections 5, 6, 7, 8 minus division 68 and group 891. Machinery and transport equipment are SITC section 7, Textiles - SITC division 65, and Clothing - SITC division 84.

[2] The Magreb Union (UMA) has still not signed the AEC relations Protocol and since 2012 is not considered a pillar of the Community.

where leading is the economy of Nigeria, is to encourage regional economic cooperation and to face the development challenges. IGAD's activities are aimed at sustainment of peace and security, as well as at development and integration issues. The goals of SADC, with leading economy Republic of South Africa (RSA), are not limited in the field of trade although it is the main engine of integration processes there.

Table 1

Main data on selected RECs (2011)

Indicators	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Member-states*	29	19	5	10	15	7	15
Area (thousand sq. km)	15 289	11 602	1822	6612	4188	5209	9862
Area (% of Africa)	50.9	38.6	6.1	22.0	13.9	17.3	32.8
Population (Million)	540	433	137	134	142	205	273
Population (% of Africa)	53.5	42.9	13.6	13.3	14.1	20.4	27.0
Population density (people at sq. km)	35.3	37.3	75.6	20.3	34.0	39.5	27.7
Employment (% of population over 15)**	33.1	38.0	43.3	38.3	33.4	40.1	36.7
GDP (Million USD)	910 628	518 792	82 839	188 122	127 768	140 894	654 778
GDP (USD p.c.)	1685.3	1197.2	601.2	1400.0	897.4	684.1	2396.1
Merchandise trade (Million USD)	399 429	158 415	25 435	7539	258 536	19 299	287 294
Merchandise trade (% of Africa)	47.8	19.0	3.0	0.9	30.9	2.3	34.4
Imports (% of GDP)	27.7	25.8	33.6	27.0	26.9	25.2	28.6
Exports (% of GDP)	29.0	29.9	13.8	53.9	36.4	14.2	30.9
Trade balance (Million USD)	27 636	-50 553	-10 907	-3036	64 546	-9751	-26 691

*****For information on RECs member-states, see the Annex.

****** No data for Seychelles, Mauritius and Djibouti.

Source. World DataBank, UNcomtrade and own calculations.

African trade patterns

Though the continent is relatively weakly influenced by world crises and recessions, they have a significant impact on economic growth and trade volumes. The dependence of African countries on revenues from the export of primary commodities led to shortfalls in export revenues (respectively with about 190 Billion USD in 2009 and 70 Billion USD in 2010 compared with 2008), current and budget deficits. According to Collier (2002, p. 2), three quarters of developing country exports in 1980 were primary commodities while in the beginning of the 21st century about 80 percent were manufactures. However, Africa hardly benefited from the boom in manufactured exports – the continent's share of world merchandise exports has been declining while the share of fuels and mining products in primary exports and total merchandise trade has been increasing both compared to raw materials ant to the total export values.

Gayi (2010) shows that the 49 classified by the UN least developed countries in Africa have become more commodity-dependent over the 2000-08 period. As a share of total merchandise exports, in 2008 primary commodities made up 82 percent, up

from 69 percent in 2000. This increasing commodity dependence has negative effects for the countries as negative macroeconomic shocks arise from volatile commodity prices, thereby worsening the already existing low standard of living.[3]

Just a few African countries have managed to diversify their trade into manufactured goods such as electronic components and textiles. Examples for this are RSA with 33.5% share of Africa's manufactures exports, Tunisia with 12.2%, Morocco with 12% and Egypt with 11.7% which together represent more than 2/3 of the combined Africa manufactured goods exports.

Some African countries have diversified into non-traditional exports, especially fruits and vegetables. Kenya and Uganda export large amounts of cut flowers and vegetables while Ghana has increased exports of pineapples. However, according to Afari-Gyan (2011, p. 66) a major barrier to Africa's trade in non-traditional exports, hindering an increase in market share and export destinations, is compliance with strict Sanitary and Phytosanitary Standards.

Table 2

Africa trade flows by selected commodity (Million USD)

Commodity	Export			Import			Total trade		Balance
	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2011	Share of Africa, 2011, %	2011
Total	151 543	591 712		129 837	499 371		1 091 082		92 341
Agricultural products	24 859	58 985	10.0	21 935	84 502	16.9	143 487	13.2	-25 518
Foods	19 517	47 396	8.0	19 648	77 476	15.5	124 871	11.4	-30 080
Fuels and minerals	76 115	393 952	66.6	8661	76 742	15.4	470 694	43.1	317 209
Fuels	64 824	333 324	56.3	6504	64 458	12.9	397 782	36.5	268 867
Manifactures	44 355	105 351	17.8	94 688	318 661	63.8	424 013	38.9	-213 310
Machinery and transport equipment	10 928	31 214	5.3	48 164	161 388	32.3	192 602	17.7	-130 174
Textiles	1495	2703	0.5	7092	18 624	3.7	21 327	2.0	-15 921
Clothing	8952	12757	2.2	2656	7740	1.6	20 497	1.9	5017

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

Africa's overall exports value in 2011 is 592 Billion USD and the import's value is 500 Billion, while the increase in both for the selected period is almost the same – just over 3 times or an average annual increase by 16%. The continent's main export commodities are fuels and minerals with 2/3 share in exports and about 85% of this are fuels. Moreover the average annual growth of exports is the highest among all goods (20%) and the export value increases over 4 times for 2002-2011. Fuels are also the main reason for Africa's positive trade balance

[3] The negative macroeconomic effects of the increase in price of crude oil include the increase in inflation movements, the devaluation of national currencies, the excessive borrowing on international markets, etc. (Jelyazkova, 2010, p. 125-126).

because besides them a slight positive balance is observed only in clothing (5 Billion USD). As already stated Africa is highly dependent on manufactures import which represents nearly 2/3 of the total export value and almost half of it is import of machinery and transport equipment (45%). However there is a positive trend – manufactures and machinery and transport equipment imports increase slower than overall exports (respectively 13, 14 and 16% average annual growth). Textiles and clothing have a relatively low share in the continent's trade – under 2% and lowest growth (7 and 11% average annual increase respectively), while exports increase significantly slower than imports (4 percentage points for both).

Market sizes and resource bases are small in most African states, hence the need for regional integration - to make them internationally competitive, achieve high economic growth and reduce poverty. Such integration enables countries to combine their efforts and resources so as to create large markets for dealing with the challenges that they cannot overcome alone. According to economic integration theory among positive effects of integration are increase in interregional trade, income growth, development of competition, increase in economies of scope and enterprise restructuring (Panusheff, 2003, p. 38-39). Chauvin (2002, p. 37) noted that with regional arrangements, the presumption is that country groupings that have a narrower range of revealed comparative advantage in similar products are less likely to find grounds for sustained exporting as a result of a regional trade arrangement. International trade theory states that the gains from trade come from specializing in a country's area of comparative advantage, that is, sectors in which a country produces relatively more efficiently. Thus through regional integration arrangements the commodity structure of African trade flows could be improved towards diversification and utilization of the comparative advantages of individual countries.

Table 3

International trade of selected RECs (Million USD)

REC	Export			Import			Total trade		Balance
	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2011	Share of Africa, 2011, %	2011
Total	5 979 479	16 055 542		6 373 306	16 967 620		33 023 162		-912 077
Africa	151 543	591 712	3.7*	129 837	499 371	2.9*	1 091 082	3.3*	92 341
CEN-SAD	66 716	252 463	42.7	75 244	273 817	54.8	526 281	48.2	-21 354
COMESA	30 763	94 627	16.0	33 679	118 419	23.7	213 046	19.5	-23 792
EAC	3381	9325	1.6	4998	23 751	4.8	33 076	3.0	-14 425
ECCAS	17 722	107 422	18.2	8167	38 571	7.7	145 994	13.4	68 851
ECOWAS	27 991	136 348	23.0	29 320	123 724	24.8	260 073	23.8	12 624
IGAD	5345	22 707	3.8	6942	30 653	6.1	53 361	4.9	-7946
SADC	57 810	227 084	38.4	36 885	154 072	30.9	381 157	34.9	73 012

* Africa share in world.

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

The Community of Sahel-Saharan States – largest in area and population, has also the highest share in international trade of Africa – almost 48% (526 Billion USD). It is followed by the Southern African Development Community (35%, 381 Billion USD) and the Economic Community of West African States (24%, 260 Billion USD) which include the two biggest economies in Africa – respectively RSA and Nigeria. The Common Market for Eastern and Southern Africa has a share of about 20% in international trade of the continent (213 Billion USD). The last three RECs – ECCAS, IGAD and EAC, have a relatively low share in international trade – 13, 4 and 3% respectively.

CEN-SAD is the leading REC both in imports and exports - respectively 55 and 43%. Second is SADC with 31 and 38%. ECOWAS follows with a 25% share in imports and 23% - of exports. ECCAS, the second largest exporter of fuels is fourth in exports with 18%, followed by COMESA (16%). The situation is different in imports – COMESA has a relatively high share of manufactures imports, thus has a share of 24% of the Africa's total imports while ECCAS together with IGAD and EAC have relatively lower shares (8, 6 and 5%).

The overall increase in total international trade value of the continent for the 2002-2011 period is nearly 3 times with an average annual growth of 16% which is with nearly 5% higher than this of global trade. Noticeable is the significant growth of trade flows of ECCAS (21% annual average) where the value of exports increase more than 5 times for the reviewed time period. The rest of the RECs have similar average annual growth rates (15-18%) and the increase in exports is a little higher for CEN-SAD and ECOWAS. This could be explained by the high ratio of exports in fuel-exporting countries that are members of both communities.

The commodity structure of international trade of the selected RECs will be explored in the next two sections.

Commodity structure of African international trade

Most of the goods traded by African RECs have low value added, as they include mainly raw materials (mostly fuels and agricultural products). Africa imports manufactures from countries from outside the continent thus supporting their industrialization instead of its own.

Globally highest increase is observed in the value of trade with fuels – 37%, followed by agricultural products (26%) and minerals (25%). This is largely due to the significant growth of prices of raw materials in 2011 (WTO, 2012, p. 53).

The total value of world's exports of *agricultural products* increases by 21% in 2011. This is partly due to the rise of prices of food and agricultural raw materials which have an unseen growth – respectively with 20 and 23%. Markets are extremely sensitive to changes in production and consumption data, the balance between supply and demand is extremely limited. Consumers have to deal with the extreme price risks that the market offers. (Kostadinov, 2013) Every one of the 10 main exporters of agricultural products has an increase by more than 15% in 2011. Foods have a 82% share of agricultural products exports in 2011, and an increase by 21% compared with the previous year (WTO, 2012, p. 54).

The share of Africa in global agricultural products exports is 3.8% (59 Billion USD), and in imports – 5.1% (85 Billion USD). Continent's trade is dominated by CEN-SAD (58%), COMESA (31%), SADC (27%) and ECOWAS (27%). In the case of the first two imports are significantly more than exports, while in SADC and ECOWAS the values are almost equivalent. As a whole Africa has a higher growth rate in trade of agricultural products compared with the global trend – over 13% average annual growth. This trend is valid also for 2011 (22%). Noticeable is the lower average growth of exports of ECCAS and SADC (by 3 percentage point less) compared with Africa's growth and the higher growth rate of imports of IGAD and EAC (5 and 3 percentage points respectively).

Table 4

Selected RECs' trade in agricultural products (Million USD)

REC	Export			Import			Total trade		Balance
	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2011	Share of Africa, 2011, %	2011
Total	558 128	1 541 900		599 222	1 566 405		3 108 304		-24 505
Africa	24 859	58 985	3.8*	21 935	84 502	5.4*	143 487	4.6*	-25 518
CEN-SAD	12 467	32 850	55.7	13 425	51 683	61.2	84 533	58.9	-18 832
COMESA	6871	15 858	26.9	6949	28 618	33.9	44 477	31.0	-12 760
EAC	2209	5768	9.8	731	3499	4.1	9267	6.5	2269
ECCAS	1918	3579	6.1	1815	8067	9.5	11 646	8.1	-4488
ECOWAS	6487	18 279	31.0	5020	17 971	21.3	36 249	25.3	308
IGAD	2651	6975	11.8	1193	6478	7.7	13 453	9.4	498
SADC	9960	19 795	33.6	5014	18 845	22.3	38 641	26.9	950

* Africa share in world.

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

In Africa *foods* are a significant portion of the trade with agricultural products as well – about 87% in 2011 and this share has declined with nearly 5 p.p. compared to 2009. There are significant differences in this share in exports and imports (90 and 80% respectively) and these shares are relatively constant during the whole reviewed period. Interesting differences can be seen in the trade patterns of individual RECs – in the import of IGAD, ECOWAS and ECCAS the share of foods in agricultural products reaches nearly 92%, while in the export of ECCAS it is under 40% mainly due to the high value of exports of raw rubber which is one of the main export goods of the community member-states.

The high growth of *fuels and mineral* trade value globally in 2011 (nearly 30%) is linked to the significant increase in prices, similar to the situation in 2008. The relatively slower growth in exports of fuels and mining products from Africa (11%) is due to the Libyan crisis in 2011 which has curtailed crude oil production and exports. (WTO, 2011, p. 51-52). In some RECs (COMESA, EAC, ECCAS и IGAD) in 2011 there is a significant decrease in exports (and only in ECCAS it

corresponds to the decrease in imports) and the retention of the positive trend (while in 2002-2010 the share of Africa in world exports is over 9% and in imports – 2-2.5%, in 2011 it is respectively 8 and 1.8%) is due to ECOWAS (with growth of over 70%) and SADC (30% increase). SADC and ECOWAS which dominated by the largest economies on the continent (RSA and Nigeria) are among the main importers of fuels and minerals (respectively 50 and 17.5% share of Africa) and the significantly lower share of ECOWAS is based on the fact that the community produces these products. The trade value of CEN-SAD, which dominates the continent (50% share of Africa) shows a slight increase in 2011 (3%). Insignificant shares of Africa trade have the three small RECs ECCAS, IGAD and EAC. For the whole reviewed period African RECs show higher than the global increase in fuels and minerals trade value, reaching nearly 6 times (24% annual average) in ECOWAS and SADC. Exceptions from this trend are ECCAS and IGAD in which there is a slight decrease.

Table 5

Selected RECs' trade in fuels and minerals (Million USD)

REC	Export			Import			Total trade		Balance
	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2011	Share of Africa, 2011, %	2011
Total	729 058	3 321 587		780 970	3 903 043		7 224 630		-581 456
Africa	76 115	393 952	11.9*	8661	76 742	2.0*	470 694	6.5*	317 209
CEN-SAD	34 133	171 475	43.5	5422	49 577	64.6	221 053	47.0	121 898
COMESA	15 758	58 741	14.9	2144	12 913	16.8	71 654	15.2	45 827
EAC	444	1034	0.4	502	2586	3.4	4023	0.9	-1148
ECCAS	13 734	82 735	25.7	467	4031	5.3	105 403	22.4	97 342
ECOWAS	17 780	113 164	28.7	2484	27 822	36.3	140 986	30.0	85 342
IGAD	1882	13 173	3.3	355	1565	2.0	14 738	3.1	11 608
SADC	18 742	119 192	30.3	2403	18 427	24.0	137 619	29.2	100 765

* Africa share in world.

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

In Africa the share of *fuels* in fuels and minerals trade is extremely high (average 85%) and in some RECs (ECOWAS, IGAD, CEN-SAD, ECCAS) it reaches over 95%. Fuels amount for over 56% of Africa's overall export revenues while their share in imports is significantly lower – 13%. Highest exports show ECOWAS and CEN-SAD (respectively 110 and 160 Billion USD) as the biggest producer on the continent – Nigeria, responsive for over 1/3 of Africa's exports, is a member of both RECs. Following are ECCAS and SADC (95 and 70 Billion USD) where the main producer is Angola (nearly 1/5 of Africa). All RECs (except EAC with a less than 1% of African trade) have a positive trade balance in fuels as well as a significant increase in trade values over the 2002-2011 period (3 to 6 times). Noticeable is even the higher growth of import values (20-32% annually compared to 20% globally) which reaches over 10 times in ECOWAS.

Table 6

Selected RECs' trade in manufactures (Million USD)

REC	Export			Import			Total trade		Balance
	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2002	2011	Share of Africa, 2011, %	2011	Share of Africa, 2011, %	2011
Total	4 436 147	10 493 873		4 752 329	10 910 093		2 1403 965		-416 220
Africa	44 355	105 351	1.0*	94 688	318 661	2.9*	424 013	2.0*	-213 310
CEN-SAD	18 036	45 498	43.2	53 699	168 223	52.8	213 721	50.4	-122 725
COMESA	7393	18 122	17.2	22 886	73 501	23.1	91 623	21.6	-55 378
EAC	684	2069	2.0	3573	16 949	5.3	19 018	4.5	-14 881
ECCAS	2027	2236	2.1	5744	25 708	8.1	27 943	6.6	-23 472
ECOWAS	2421	4061	3.9	20 904	76 610	24.0	80 671	19.0	-72 550
IGAD	721	2054	1.9	5037	21 392	6.7	23 446	5.5	-19 338
SADC	25 487	57 489	54.6	27 979	105 133	33.0	162 622	38.4	-47 643

* Africa share in world.

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

The share of *manufactures* in world trade decreases from 75% in 2000 to 65% in 2011 (WTO, 2012, p. 53). In Africa their share in imports is almost 2/3 and in exports – under 1/5. All RECs as well as all countries on the continent have a growing negative trade balance in manufactures trade – for the reviewed period imports grow 2-4 times and exports – just 1-1.9 times. The main importers are CEN-SAD, SADC, ECOWAS and COMESA, main exporters – SADC(55% with RSA having a 43% share of total African exports) and CEN-SAD(43% with main exporters Egypt, Morocco and Tunisia – together with 38% share of continent's exports).

Almost half of Africa's trade in manufactures is with *machinery and transport equipment* but this share is a little lower than the global one (45 and 50% respectively). Here as well there is a trend the export to increase slower than the import. The distribution of trade among different RECs is similar to this of manufactures. Globally the export of clothing in 2011 has the highest growth since 2000 (WTO, 2012, p. 58). In Africa the share of *textiles* and *clothing* in manufactures is significantly higher than the global one (respectively 16 and 6%) and in some RECs it reaches nearly 30% (CEN-SAD, COMESA). Main contributors here are the North African exporter-countries. However here as well imports grow quicker (2-4 times) than exports for the period 2002-2011.

Trade patterns of selected RECs

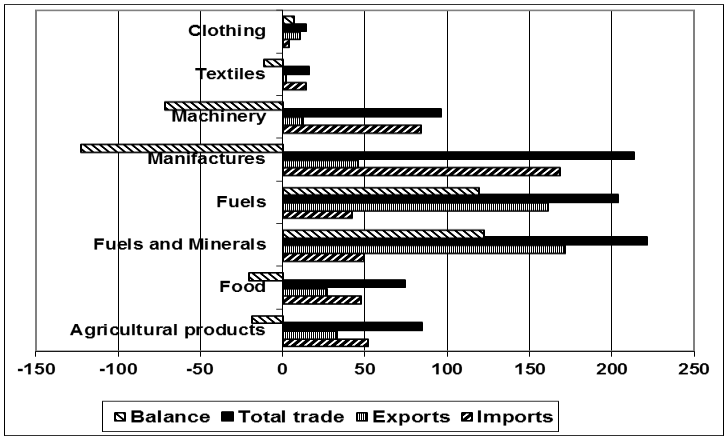
The capability to export could be used as indication for the strength of the region's economy and its sectors. It indicates the capability to produce goods and services that pass the test of international competition. Therefore it is important to

identify sectors with larger export shares indicating the regions competitive advantages.

Leading place in CEN-SAD Trade in 2011 (Fig. 1) have fuels in exports (161 Billion USD, 64%) and manufactures in imports (16 Billion, 61%). The total trade balance is negative as besides fuels the only commodity in which export is greater than imports are clothing (6 Billion). There is a growth over the observed period 2002-2011 both in imports and in imports and the only decrease is in 2009. Highest increase shows the trade in fuels (nearly 9 times in exports and about 4 times in imports), and lowest – in manufactures (respectively 1.5 and 2 times) and especially in clothing (with only about 5% average annual growth). The values of imports and exports in agricultural products are about equivalent over the period while in 2011 imports are nearly double than imports. The share of fuels in fuels and minerals exports is about 95%, the share of machinery and transport equipment in manufactures – about 50% (close to Africa's average.

Figure 1

Trade of CEN-SAD (2011, Billion USD)

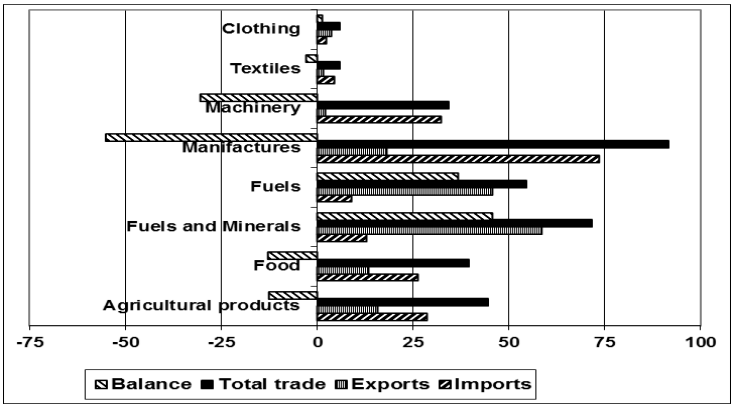


Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

Fuels are the main export commodity in 2011 of COMESA (Fig. 2) as well (46 Billion USD, 46%). However here they have a relatively low share in exports of fuels and minerals – about 75%. In imports dominating are manufactures (75 Billion USD, 62%) in which machinery and transport equipment have a 6 percentage points lower share than the continent average – 44%. Over the reviewed period highest growth both in exports and in imports show fuels, while manufactures and agricultural products have similar growth rates – nearly 10% annual average increase in exports and about 15-16% - in imports.

Figure 2

Trade of COMESA (2011, Billion USD)



Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

In EAC, the smallest of the examined RECs with a relatively low share of African trade (3%) greatest share in exports have agricultural products (6 Billion USD, 62%) and in import – manufactures (17 Billion, 71%) in which machinery and transport equipment have relatively low share - 40% (Fig. 3). Over the period 2002-2011 imports of all examined commodities increases significantly quicker than exports (with 5-8 percentage points yearly) and the biggest difference is observed in fuels – export remains the same while imports grow nearly 5 times.

Figure 3

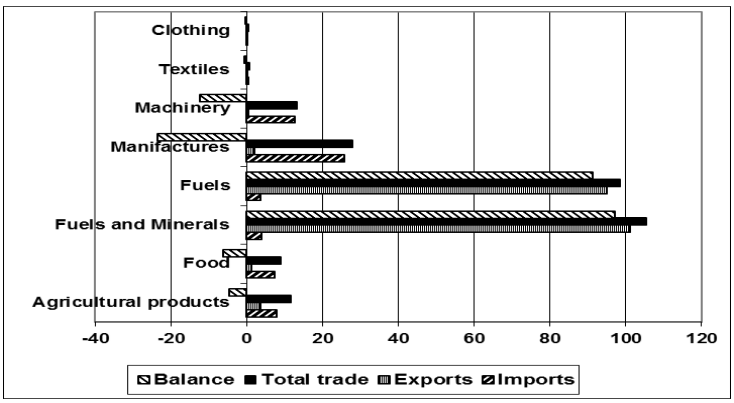
Trade of EAC (2011, Billion USD)

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

Trade of ECCAS (Fig. 4) is dominated by the export of fuels and minerals (95% of all exports) in which fuels have a share of 94%. Fuels and minerals have also the highest growth rate over the examined period – nearly 6.5 times. Main contributor is the economy of Angola with 18% of all African fuel exports. Unlike other RECs imports of manufactures and especially of machinery and transport equipment in ECCAS is relatively low in value (25 Billion USD). This difference with the other RECs is the reason for the community's positive trade balance of almost 70 Billion USD in 2011.

Figure 4

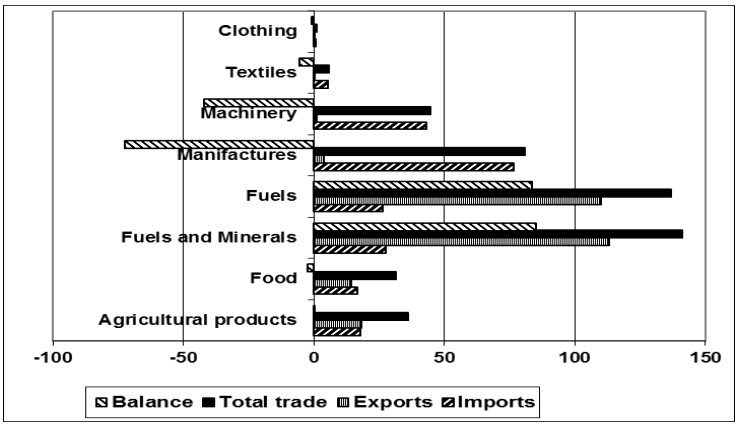
Trade of ECCAS (2011, Billion USD)



Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

Figure 5

Trade of ECOWAS (2011, Billion USD)

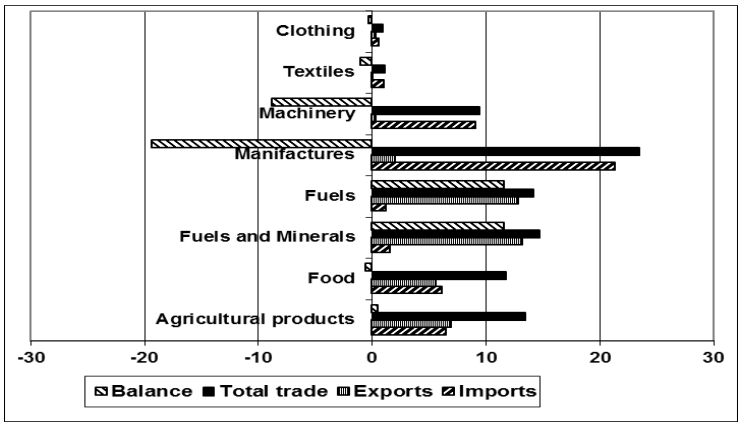


Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

In 2011 nearly 80% of the exports of ECOWAS (see Fig. 5) is due to the continent's largest producer – Nigeria (with nearly 1/3 of all fuels exports in Africa). In ECOWAS export of fuels amounts for nearly 98% of fuels and minerals exports. For the reviewed period fuels have also the greatest increase – about 6 times. In 2011 largest import share have manufactures and nearly 2/3 of it are machinery and transport equipment (this is the highest share in Africa). Here besides Nigeria (37%) serious place have Liberia (22%) and Ghana (12%) Both imports and exports of agricultural products have relatively low values (16-18 Billion USD in 2011).

Figure 6

Trade of IGAD (2011, Billion USD)



Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

Agricultural products and foods have a relatively high share in IGAD's exports – 31 and 25% in 2011 while fuels have a relatively low one – 57% (Fig. 6). Here as well manufactures are the most imported commodity – 70% but machinery and transport equipment have a lower than the continent's average share in them (40%). Trends in imports and exports of all goods are close to the continent average.

SADC is the largest exporter of manufactures (58 Billion USD) and the largest contribution for this is of RSA with 45% of all African exports (see Fig. 7). High export share have also metal ores and minerals while fuels have a share of under 60% of fuels and minerals exports. Trade with agricultural products and foods is relatively balanced. In SADC too the trends over the examined period are close to the continent average – the value of imports of almost all commodities increases quicker than that of exports (with 8-10 percentage points annual average). Positive trend is observed in fuels and minerals where imports and exports have almost equal growth rates.

Figure 7

Trade of SADC (2011, Billion USD)

Source. UNcomtrade for WITS and own calculations.

Conclusion

Africa's heavy dependence on primary commodities as a source of export earnings, that, as seen above, continues in the last decade. It is higher than in all other developing regions and makes the continent remaining vulnerable to market vagaries and weather conditions. The analysis confirms the thesis that price volatility, arising mainly from supply shocks results in decrease in incomes, investment and development pace and increase in indebtedness and poverty in Africa. (UNCTAD, 2003, p. 1-2).

The relatively static export commodity structure of African countries illustrates the lack of significant economic restructuring not only in the last decade but during the whole postcolonial period. Some countries attempt to diversify their international trade patterns and to reduce their export dependency on just a few primary goods. Some developing countries have succeeded to reduce their dependency on their primary export commodities by developing new, untraditional export goods (Morocco and Tunisia in North Africa, Ghana, Senegal and Côte d'Ivoire in Western Africa, Kenya, Tanzania and Zimbabwe in Southern Africa). For all mentioned countries currently the main export commodity brings less than 1/3 of international trade revenues. Practically in all countries the number of export goods was increased significantly in the last decade, but nevertheless these remain a negligible share of export value and revenues (especially in fuel-exporting countries like Nigeria and Gabon). Besides the issues of price volatility, primary commodity dependence is also

associated with higher risk of civil war,[4] which in the case of Africa is strongly undesirable.

Manufactures and especially machinery and equipment remain with high shares in imports and although this is positive as this goods are investment assets, it reflects two main weaknesses in Africa's economies structure. The first is the continuous strong dependency on import of producer goods which shows that although necessary African countries still have not managed to undergo a technological transformation. The second is the failure of the manufacturing sector to take its rightful place in consumer goods import which, as stated by Ali-Dinar, proportionally remains at the same levels as in the beginning of the 1970-ies (Ali-Dinar, 1995, p. 30).

The effects of the creation of international trade associations favor small and poor counties as they have the opportunity to concentrate their efforts in a small number of export goods without overburdening the market absorption capacity (Graham, 1948, p. 183). Economic theory states that economic integration results in productivity and prosperity growth through optimization of spatial organization of production factors and production specialization which increases the comparative advantages of member-states (Panusheff, 2003, p. 38). Empirical analysis however shows that in all African RECs are observed the same trends that are typical for the continent as a whole – export of primary commodities and import of manufactures, and moreover – one and the same. This is an evidence that the RECs do not utilize the merchandise trade benefits of economic integration in terms of the opportunities for restructuring their economies so that they could use their comparative advantages.

Bibliography:

Afari-Gyan, N. A. (2011). Transforming Africa's Structure and Composition of Trade after the Global Economic Crisis. - In: Simon J. (ed.). Evenett Africa Resists the Protectionist Temptation: The 5th GTA Report. CEPR, p. 63 - 73.

Ali-Dinar, A. B. (ed). (1995). External Trade, Debt and Resource Flows. - In: Report on the economic and social situation in Africa. ECA, Addis Ababa, p. 25-42.

Aryeetey, E. and A. Oduro. 1996. Regional Integration Efforts in Africa: An Overview. - In: J. J. Teunissen (ed.). Regionalism and the Global Economy: The Case of Africa. The Hague: FONDAD, p. 11-49.

Chauvin, S. (2004). Role of Private Sector in Regional Integration Process in Southern Africa. - In: K. Wohlmuth (ed.). Private And Public Sectors: Towards a Balance. Bremen, p. 27-56.

Collier, P. (2002). Primary Commodity Dependence and Africa's Future. Paper presented at the Annual Proceedings of the World Bank Conference on Development Economics. New York: Oxford University Press and World Bank.

[4] For a comprehensive study of the relation between primary goods export dependency and the risk of civil war, see Collier, 2002.

Graham, F. (1948). The Theory of International Values. Princeton.

Jelyazkova, V. 2010. Economic Effects of Crude Oil Price Dynamics in International Trade. Sofia *(in Bulgarian).*

Kaldor, N. (1987). The role of commodity prices in economic recovery. World Development, 15, 5. Elsevier. p. 551–558.

Kostadinov, A. (2013). Price Instability and Insecurity on Grain Markets. In: Management and Sustainable Development 2013. Sofia: LTU *(in Bulgarian).*

Malhassian, E. (1979). Neocolonialism – Economic Activities and Political Goals. Sofia: Partizdat *(in Bulgarian).*

Marinov, V. (1999). Regional Economic Integration. Sofia: University PH Stopanstvo *(in Bulgarian).*

Osakwe, P. N. (2007). Foreign Aid, Resources and Export Diversification in Africa: A New Test of Existing Theories. ATPC Work in Progress N 61.

Panusheff, E. (2003). Economic Integration in the European Union. Sofia: Nekst PH *(in Bulgarian).*

Organisation for Economic Co-operation and Development (2012a). Development Aid at a Glance, Statistics by Region, Africa. OECD Publishing.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2012b). OECD Economic Outlook 2012. OECD Publishing.

African Development Bank. (2012). African Economic Outlook 2012: Promoting Youth Employment. OECD Publishing.

Economic Commission for Africa (2004). Assessing Regional Integration in Africa. Addis Ababa

Economic Commission for Africa (2010). Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade. Addis Ababa.

Economic Commission for Africa (2012). Assessing Regional Integration in Africa V. Towards an African Continental Free Trade Area. Addis Ababa.

United Nations Conference on Trade and Development (2003). Economic Development in Africa: Trade Performance and Commodity Dependance. Geneva.

World Trade Organization (2012). International Trade Statistics 2012. WTO. Geneva.

Statistical sources:

IMF Statistics Database, http://stat.wto.org

United Nations Commodity Trade Statistics Database, http://comtrade.un.org/

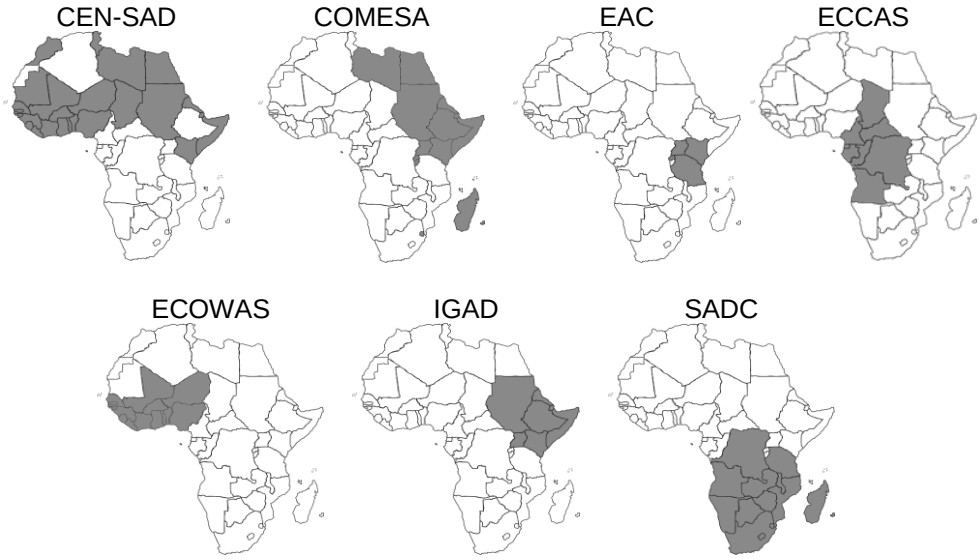
World DataBank, African Development Indicators, http://databank.worldbank.org

World Integrated Trade Solution, http://wits.worldbank.org

WTO Statistics Database, http://stat.wto.org

Annex

Regional economic communities in Africa



Member-states of selected RECs:

Community of Sahel-Saharan States (CEN-SAD): Benin, Burkina Faso, Cape Verde; Central African Republic, Comoros, Côte d'Ivoire, Chad, Djibouti, Egypt, Eritrea, Gambia, Ghana, Guinea-Bissau, Guinea, Kenya, Liberia, Libya, Mali, Mauritania, Morocco, Niger, Nigeria, São Tomé & Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Somalia, Sudan, Togo, Tunisia.
Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA): Burundi; Comoros; Democratic Republics of Congo; Djibouti; Egypt; Eritrea; Ethiopia; Kenya; Libya; Madagascar; Malawi; Mauritius; Rwanda; Seychelles; Sudan; Swaziland; Uganda; Zambia; Zimbabwe
East African Community (EAC): Burundi, Kenya, Rwanda, Tanzania, Uganda
Economic Community of Central African States (ECCAS): Angola; Burundi; Cameroon; Central African Republic; Chad; Democratic Republic of Congo; Equatorial Guinea; Gabon; Republic of Congo; São Tomé and Príncipe
Economic Community of West African States (ECOWAS): Benin, Burkina Faso, Cape Verde, Côte d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, Togo
Inter-Governmental Authority on Development (IGAD): Djibouti; Eritrea; Ethiopia; Kenya; Somalia; Sudan; Uganda
Southern African Development Community (SADC): Angola; Botswana; Democratic Republic of Congo; Lesotho; Madagascar; Malawi; Mauritius; Mozambique; Namibia; Seychelles; South Africa; Swaziland; Tanzania; Zambia; Zimbabwe

5.III.2013

АКТУАЛНО ИЗСЛЕДВАНЕ ВЪРХУ ЗНАНИЕТО КАТО ИКОНОМИЧЕСКИ РЕСУРС

В монографията[1] на проф. д-р ик. н. Росица Чобанова - ръководител, проф. д-р Александър Тасев, доц. д-р Аделина Миланова и доц. д-р Павлинка Найденова от Института за икономически изследвания при БАН са представени резултатите от научноизследователски проект.

Като се основават на предишни изследвания, установили трайна тенденция към намаляване на търсенето и предлагането на нови научни знания в националната икономика (Chobanova, R. Innovativeness of a national economy. Lambert Academic Publishing, 2011) авторите аргументират тезата, че знанието е икономически ресурс, който у нас е силно подценен и че няма ясна концепция за използването му в българската икономика. Във връзка с това поставената цел е да се изясни икономическото значение на знанията, да се оцени въздействието на използването им върху фирмите в България и да се посочат мерки за развитието на икономиката чрез използването им като икономически ресурс.

В структурно отношение монографията е разработена в две части.

В *първата* (проф. Р. Чобанова) са идентифицирани методологическите проб-леми за оценка на знанието като икономически ресурс и е характеризирано състоя-нието на българската икономика от гледна точка на използването на нови знания. Въ**з**прието е определението, че „знанието по своята същност представлява проверен от обществено-икономическата практика резултат от процеса на познание на материалните и духовни процеси и явления“ и че неговото създаване, предаване, усвояване и използване имат своите особености. Стига се до извода, че знанията винаги са представлявали икономически ресурс, но невинаги е осъзнавано тяхното значение и спецификите при използването им.

Направено е обобщение, че емпиричните икономически изследвания в област-та на науката, технологиите и иновациите нарастват бързо, като през годините про-менят своите задачи и обхват, но винаги отразяват превръщането на знанията в благо. По-важните проблеми, които се дискутират в предшестващите десетилетия, са следните: През 60-те години основният въпрос, които се поставя, е за характера на въздействието на научните и технологичните изследвания и иновациите върху иконо-мическия растеж. През 70-те години се дискутира предимно същността на инова-циите и връзката между науката и технологиите. През 80-те предмет на обсъждания са неопределимостта на иновационния

[1] *Росица Чобанова, Александър Тасев, Аделина Миланова, Павлинка Найденова*. Знанието като икономически ресурс. С.: АИ „Проф. Марин Дринов”, 2013, 181 с.

процес и диверсификацията на институциите, които имат роля за осъществяването му. През 90-те години основен проблем са иновациите във фирмите и другите организации заедно с по-нататъшното развитие на разбирането на значението на науката от икономическа гледна точка. През новия век се поставя проблемът за мултидисциплинарния подход при изследване на връз-ката между иновации и икономическото развитие, иновации и обществен прогрес, както и за необходимостта от преосмисляне на ролята на институционалните структури, които оказват въздействие за ускоряване на иновационния процес.

Постигнатите през разглеждания период резултати са обобщени в следните твърдения: технологичната промяна е най-важният фактор за икономическия растеж; иновационната активност, оценена чрез изследователската и развойната дейности и чрез патентната активност, е тясно свързана с равнището на производството и доходите в националната икономика; увеличението на изследователската и развойната дейност е тясно свързано с повишаването на производителността на труда във фирмите; най-бързо развиващите се индустрии в световната икономика и фирмите с най-бързо увеличаващ се обем в световната търговия са технологично-интензивните; нарастването на дяловете в обема на световната търговия са свързани с повишаване на иновационната активност в съответните сектори.

Освен това се агрументира, че чисто макробазираните анализи на растежа не са достатъчни за обяснение на неговите източници и механизми. Сред резул-татите от изследванията на микроикономическия феномен, който решително допринася за макроикономическото развитие, са: съществуват различни меха-низми на създаване и дифузия на иновациите; хетерогенността на агентите (участниците в процеса на осъществяване на иновациите) е важен елемент на повишаването на иновативността; процесите на пазарно селектиране, на вътреш-ната организация на фирмите и организационните рутини стават елементи на обновителния процес.

Приведени са доказателства, че за фирмите нараства значението на зна-нието и на човешкия капитал, на възвръщаемостта, както и на извървения път на развитие, на разнообразието на пътищата и механизмите за осъществяване на икономически растеж, ролята на времето и важността на историята на бизнеса, на коеволюцията на технологията и институциите в икономиката. С други думи, микроикономическите анализи стават решаващи за разбиране на източника на икономическото развитие. За повишаването на иновационната активност на фирмите все по-голямо значение придобиват мрежите, в които те си взаимо-действат в процеса на обновяването им. В този аспект пазарните механизми се оказват недостатъчни за осъществяване на съвременно икономическо развитие. Във връзка с това

се посочва, че възниква необходимостта от допълването им с нов механизъм, изразяващ се във взаимното съгласуване на мрежите, т.е. на всички видове взаимоотношения между отделни лица, организации и т.н., освен тези на пазарната размяна и употребата на власт.

Определени са теоретичните източници за осмисляне на формирането на концепция за развитие на националната икономика, основано на знания. Според проф. Чобанова изходни предпоставки за това разбиране са идеите на Шумпетер, Даниел Бел, Питър Дракър, Майкъл Портър, както и изследванията на Ив. Ангелов, Ив. Илиев, Ат. Леонидов, Ст. Савов и др.

Особено внимание е отделено на групирането на концепциите за разви-тието на българската икономика от гледна точка на отчитане на значението на знанието като икономически ресурс. Направен е изводът, че наличието и характе-ристиките на концепциите за създаване, усвояване и използване на нови знания са свързани и зависят от стратегията и етапите на развитие на икономиката. Представена е и авторова идея за концепция за развитие на икономика на знанието.

Във връзка с оценката на знанията като ресурс за развитие са анализирани съществуващите методологии, които биха могли да се използват, като са посо-чени плюсовете и минусите на всяка от тях. Обобщени са постиженията на статистиката в стогодишния й опит в изучаване на знанията като неин обект.

Изследването във *втората част* е насочено: първо, към оценка на мяс-тото и ролята на знанието като икономически ресурс в българската икономика, както и на връзката между производителността на труда, износа и разходите за НИРД; второ, към характеристика на влиянието на организационната култура за проявлението на знанието като икономически ресурс и трето, към определяне на ролята на индустриалната собственост за развитието на българските фирми

Връзката между производителността на труда, износа и разходите за НИРД в българската икономика е анализирана от проф. Ал. Тасев. Авторът търси отго-вор на въпросите доколко българската икономика има необходимата степен на готовност за прилагане на нови знания и доколко разходите за НИРД и образо-вание са от съществено значение за икономическия растеж. За тази цел е проследена връзката между производителността на труда, износа и разходите за НИРД и структурния им принос в създаването на БВП, като е изследван периодът 2002-2008 г. Използвани са два критерия за определяне приоритетите за разви-тие на икономиката на знанието: първият, че новите знания имат най-голям принос за икономическия растеж, и вторият, че те формират абсолютни и относи-телни сравнителни конкурентни предимства в международната търговия. При анализа на ефективността на експортната структура на българската икономика е използван и критерият дял на

високотехнологичните производства с висока доба-вена стойност в стоковата структура.

Направеният анализ показва, че през периода 1986-1990 г. експортната структура на българската икономика е високоефективна - 72% от износа са на стоки с голяма добавена стойност. След 1990 г. се отбелязва отчетлива тенден-ция към намаляване на ефективността й, като в износа преобладават производ-ства с ниска добавена стойности и респ. ниско ниво на използване на нови знания. Това дава основание да се направи изводът, че в българската икономика не съществува пряка връзка между износа, производителността на труда, разходите за НИРД и ръста на БВП. Освен това факторът нови знания не при-съства и в ръста на БВП и българската икономика не е достигнала нивото на потребител на нови знания.

Проф. Тасев смята, че пътят на България е изграждане на икономиката на знанието, като за тази цел е необходимо мащабно инвестиране в производства с висока добавена стойност в резултат от използване на нови знания.

Доц. А. Миланова анализира обвързаността на организационната култура и иновативността в българската фирмена култура. Вниманието й е насочено към културата на производството и културата на използването на знания и същест-вуващите методики за изследване. Според авторката процесът на управление на знанието е свързан както с неговото създаване, съхранение, трансфер и прило-жение, така и с организационната култура.

Категорията „управление на знанието" се идентифицира с категорията „стратегия на знанието", като целта на компаниите е чрез разработване на подобна стратегия да се провежда ефективно управление на знанието като ресурс. Това управление се свързва с основните типове знание – ключово, напреднало и иновативно, като последното дава възможност за заемане на лидерски позиции. Изследването на степента на потребност от знание показва, че най-силно е проявлението на ключовото знание, средно на напредналото и най-слабо на иновативното.

Анализът показва, че в българските фирми се забелязва слаба степен на развитие на културата на предлагане на нови знания и бизнес-зрелостта им не е достатъчна и не е в състояние да генерира иновационни нагласи. Доц. Миланова стига до заключението, че за успешното развитие на българската икономика е необходимо преосмислянето на предпоставките и условията за развитието на организационната култура в нов формат.

Проблемите на индустриалната собственост и развитието на българските фирми са предмет на изследване от доц. П. Найденова. Във връзка с бизнес-оценката на обектите и прилагането на правата върху

индустриалната собст-веност авторката използва анкетно проучване сред 50 патентни специалисти и 100 фирми по проблемите на индустриалната собственост. Изводите от него показват, че „системата на индустриална собственост у нас не съответства и не подкрепя развитието на конкурентна икономическа среда" и изключителните права върху обектите на индустриална собственост все още не се използват адекватно. Стига се до заключението, че в България няма традиции и интерес към патентоване на национални технологични продукти и патентната активност все още не е достигнала равнищата от 70-те и 80-те години на миналия век. След анализ на показателя „условна цена на един патент", получен чрез съпоставяне на разходите за НИРД с броя на патентите, се прави изводът, че е налице ниска патентна ефективност на инвестициите в НИРД. Проследени са тенденциите в патентоването в нашата страна и трансферът на технологични продукти и техно-логичен пазар.

Авторката смята, че закрилата на българския индустриален дизайн е свър-зана с наложителни промени в нормативната уредба - в Закона за промишления дизайн, Закона за закрила на потребителя, Закона за авторското право и срод-ните права и др. Според доц. Найденова икономиката ни не се развива въз осно-ва на иновации, изобретения, патенти, полезни модели и продукти на индустриал-ния дизайн и е налице „растеж без развитие и иновации".

В монографията са поставени изключително важни въпроси, свързани със съвременното развитие на националната икономика. Дадените отговори и реше-ния представляват интерес както за изследователите в областта на науката и иновациите, за специалистите в държавното управление и бизнеса, така и за пре-подавателите и студентите във висшите училища.

Доц. д-р Матю Матев

Р Е Д А К Ц И О Н Н А К О Л Е Г И Я

Проф. д-р ик. н. ЛЮДМИЛ ПЕТКОВ - главен редактор (ИИИ при БАН), **проф. д-р СТАТИ СТАТЕВ** - зам.-главен редактор (УНСС), **проф. д-р ВАЛЕНТИН ГОЕВ** (УНСС), **проф. д-р ВЕСЕЛИН МИНЧЕВ** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ик. н. ГАРАБЕД МИНАСЯН** (ИИИ при БАН), **доц. д-р ДАРИНА РУСЧЕВА** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ЗОЯ МЛАДЕНОВА** (ИУ - Варна), **проф. д-р ик. н. ИЛИЯ БАЛАБАНОВ** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ЙОРДАН ХРИСТОСКОВ** (ИИИ при БАН), **проф. д-р ик. н. ЙОСИФ ИЛИЕВ** (УНСС), **проф. д-р ик. н. КАМЕН КАМЕНОВ** (СА "Д. А. Ценов" - Свищов), **проф. д-р ик. н. РОСИЦА РАНГЕЛОВА** (ИИИ при БАН), **проф. д-р РУМЕН БРУСАРСКИ** (УНСС), **доц. д-р ЦВЕТАН КОЦЕВ** (ЕКИУ - Пловдив)

Р Е Д А К Ц И О Н Е Н С Ъ В Е Т

Проф. д-р АНТОНИО САНЧЕС АНДРЕС (Университет на Валенсия, Испания), п**роф. д-р БОРИСЛАВ БОРИСОВ** (УНСС), **проф. д-р ЖАК ВИЛРОКС** (Брюкселски свободен университет), **проф. д-р ЙОРГОС РИЗОПУЛОС** (Университет Париж 7), **чл.-кор. проф. д-р ЛУЧИАН-ЛИВИУ АЛБУ** (Институт за икономическо прогнозиране - Букурещ), **проф. д-р ЛЮБЕН КИРЕВ** (СА "Д. А. Ценов" - Свищов), **проф. д-р МАРИАНА МИХАЙЛОВА** (ЕКИУ - Пловдив), **проф. д-р ПЛАМЕН ИЛИЕВ** (ИУ – Варна), **доц. д-р ТОДОР ПОПОВ** (СУ "Климент Охридски), **проф. д-р ЧАВДАР НИКОЛОВ** (ЮЗУ "Неофит Рилски"), **проф. д-р ик. н. ЮРИЙ ЯКУТИН** (Държавен университет по управление - Москва)

Отг. редактор **ХРИСТО АНГЕЛОВ**, редактор **НОЕМЗАР МАРИНОВА**

Адрес на редакцията: София 1040, ул. "Аксаков" № 3,

тел. 810-40-37; факс 988-21-08

http://www.iki.bas.bg; E-mail: econth@iki.bas.bg; ineco@iki.bas.bg

© ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ ПРИ БАН
2013
c/o Jusautor, Sofia

Всички права запазени! Не се разрешава копирането, възпроизвеждането и разпространението на никаква част от това издание под каквато и да е форма и по какъвто и да е начин без писмено разрешение.

Списанието се отпечатва със съдействието на Университета за национално и световно стопанство.
Издателски комплекс - УНСС

ISSN 0013-2993

КЪМ ЧИТАТЕЛИТЕ И АВТОРИТЕ НА СП. "ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ"

"Икономическа мисъл" **е водещо академично теоретично списание в България, което се издава от Института за икономически изследвания при БАН от 1956 г. насам. То е наследник на сп. "Стопанска мисъл", основано през 1929 г. На своите страници списанието отразява актуалното състояние и развитие на икономическата теория и стопанската практика у нас и в други страни. В него се публикуват резултати от научни изследвания на български и чуждестранни учени, намират място алтернативни виждания по дискусионни и практически въпроси на специалисти.**

От началото на 2002 г. сп. "Икономическа мисъл" се индексира и реферира от *Journal of Economic Literature/EconLit, издания на Американската икономическа асоциация (AEA) и RePEc.* Резюметата на статиите се разпространяват от Библиографската информационна служба на AEA чрез нейните публикации в печатен и електронен вид.

Редакцията на списанието уведомява, че приема статии, прегледи, рецензии и информации, подготвени с MS Office (до 2003) на шрифт Arial или Times New Roman, на технически носител или изпратени на e-mail econth@iki.bas.bg с обем до 22 стандартни страници, вкл. таблиците и фигурите. *Във всеки брой някои от разработките се публикуват и на английски език.* Статиите трябва да съдържат резюме в размер до 150 думи и номерата на научната област от JEL-класификацията. Библиографските данни да се дават в края на материала.

Списанието излиза в 6 книжки годишно. Абонирането може да се направи по пощата (кат. № 1371), чрез разпространителски фирми или в касата на Института.

Годишен абонамент – 60 лв.; за 6 месеца – 30 лв.

TO THE READERS AND AUTHORS OF "ECONOMIC THOUGHT" JOURNAL

"Economic Thought" **is a leading academic theoretical journal in Bulgaria. It has been issued by the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Science since 1956. It is the successor of the "Economical Thought" Journal, which was founded in 1929. The journal reflects the current state and the development of the economic theory and practice in Bulgaria and in other countries worldwide. "Economic Thought" introduces results of research studies of Bulgarian and foreign scholars as well as alternative views of specialists on discussed scientific and practical topics.**

From the early 2002 "Economic Thought" has been a peer-refereed journal, indexed and abstracted by *Journal of Economic Literature/EconLit, issues of the American Economic Association (AEA) and RePEc.* The summaries of the works are disseminated through the publications of the Bibliographic Information Service of AEA by mail and in electronic format.

The articles, reviews, surveys, opinions and information should be written in MS Office format (until 2003), in fonts Arial or Times New Roman, and sent to the editor's office by mail or e-mail - econth@iki.bas.bg, up to 22 standard pages, including tables and figures. *Some articles are also published in English language in each issue.* A paper should include a summary up to 150 words and the reference research field number from the JEL-classification. Bibliography is to be listed at the end of each article.

Each year 6 books are published. Subscription is available by post (cat. № 1371), through distribution companies, or at the accounting office in the *Economic Research Institute.*

Subscription fee for one year – BGN 60; for 6 months – BGN 30.

Цена 10 лв.