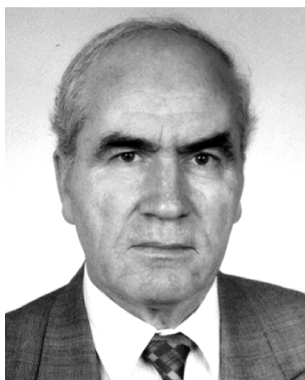




Велко Тодоров Маринов е доктор на икономическите науки, професор в катедра “Международни икономически отношения и бизнес” в УНСС. Той е титуляр на дисциплините “Теория на международните икономически отношения” и “Европейска икономическа интеграция”. Научните интереси на проф. Маринов са съсредоточени в областта на теорията и практиката на световното стопанство и международните икономически отношения.

ОТВОРЕНОСТ И РАСТЕЖ НА НАЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА

проф. д.ик.н. Велко Маринов

Увод

Периодът след Втората световна война се характеризира с ускорено развитие на системата на международните икономически отношения. Тази обективна закономерност намира израз във високата динамика на международните икономически отношения, усложняването и обогатяването на тяхната видова структура, разпростирането им върху нови области на стопанския живот, разширяването на териториалния им обхват, промяната в относителната значимост на отделните групи връзки, налагането на доминиращата позиция на новите агенти на процеса на интернационализацията – транснационалните корпорации (ТНК) и транснационалните банки (ТНБ), изграждането на нов цялостен механизъм за регулиране на системата на международните икономически отношения и т.н.

Несъмнено особено съществена характеристика на съвременния интернационационен процес е изпреварващата динамика на системата на международните икономически отношения спрямо икономическия растеж в рамките на световното стопанство като цяло. От позицията на отделната национална икономика това означава изпреварващо нарастване на системата на външноикономическите връзки спрямо ръста на brutния вътрешен продукт (БВП) на отделната страна. На тази основа логично се проявява тенденцията към повишаване равнището на отвореност на националното стопанство, т.е. тенденцията към все по-дълбокото му интегриране в по-големи стопански системи (европейската икономика, глобалната световна икономика). Именно нарастващата отвореност на националната икономика е обект на настоящата разработка. В по-

конкретен план предмет на предлаганата студия е въздействието на отвореността на националната икономика върху нейния растеж.

Основна цел на разработката е разкриването на механизма на въздействие на отвореността върху растежа на националната икономика. Като отчита огромното многообразие на връзките между отделното национално стопанство и заобикалящата го външна среда, авторът е съсредоточил своето внимание преди всичко върху въздействието на две форми на външноикономически връзки – външната търговия и притока на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) върху растежа. Доколкото наличната статистическа информация позволява това, направен е опит да се изследва въздействието на тези 2 форми на външноикономически връзки върху икономическия растеж в нашата страна. Обстоятелството, че България се намира на прага на присъединяването си към Европейския съюз (ЕС) като негов пълноправен член, мотивира автора да търси отговор на въпроса “как ще се отрази членството на страната ни в ЕС върху развитието на външната търговия и притока на ПЧИ в България, а оттук – и върху растежа на националната икономика?”.

Като се придържа към разбирането, че външноикономическата позиция на страната във висока степен се обуславя от наличието (или отсъствието) на национална стратегия и политика с дългосрочен хоризонт и широк обхват, авторът е открил някои налагащи се, според него, мерки за изграждането на такава стратегия и политика.

1. ОТВОРЕНАТА ИКОНОМИКА

През втората половина на миналия век възникна и се утвърди едно ново направление на макроикономическия анализ – теорията на отворената икономика. Възникнала, за да обясни очевидния факт, че националната икономика е отворена за външния свят благодарение на потоците от стоки и капитали, че “международните икономически връзки играят изключително важна роля в общата макроикономическа ситуация в рамките на страната”¹, теорията на отворената икономика основателно беше обявена за ключово направление в еволюцията на макроикономическата теория². В условията на динамично развиващия се процес на глобализация на съвременната световна икономика теоретичните и стопанско-политическите аспекти на отворената икономика продължават да привличат вниманието на икономическата наука.

Понятието “отворена икономика” заема ключово място в теорията на световното стопанство и международните икономически отношения. Абстрахирайки тази научни категория, макроикономическата теория изразява обективния факт на функционирането и развитието на отделното национално стопанство в условията на икономическо взаимодействие с останалия свят, т.е. на базата на интернационализация на общественото производство и стопанския живот като цяло. Извеждането на категорията отворена икономика вече имплицитно съдържа

¹ Сакс, Дж., Ф. Ларрен, Макроэкономика. Глобален подход, М., 1999, с.36.

² Срв. Claassen, E. – M. Weltinflation, München, 1978, S. 49.

тезиса за невъзможността общественото възпроизводство да бъде осъществявано в рамките на относително обособеното национално стопанство, за преплитането (взаимодействието и взаимозависимостта) на процесите на възпроизводството на интернационална основа. Формулирането на категорията “отворена икономика” изразява също необходимостта от задълбочаване и обогатяване на макроикономическия анализ както чрез разширяването на неговия обхват, така и чрез въвеждането на нови макроикономически променливи (напр. износ и внос на стоки и услуги, международна капиталова миграция, търговски и капиталов баланс, общ платежен баланс, валутен курс и т.н.). Категорията отворена икономика насочва анализа също към една важна цел на националната макроикономическа политика – поддържането на външното равновесие на икономиката в условията на динамично променяща се външна стопанска среда.

Отвореността като качествена характеристика се свързва с националната макроикономическа система¹. Оттук съвсем логично следват няколко съществени извода:

- Отвореността на икономиката като реален факт се проявява сравнително късно – едва с изграждането на националното стопанство като цялостен икономически организъм със своя вътрешна структура и механизми, обединяващ стопанските единици, които оперират на територията на отделната държава. При това, както е добре известно, националното стопанство е държавно организирано, то функционира и се развива под единния правно-политически “покрив” на собствената държава, активно използвайки нейните институти;
- Отвореността на икономиката предполага относително развити, устойчиви и съществени връзки между отделното национално стопанство и заобикалящата го външна среда (т.е. други национални стопанства). Такива връзки могат да се установят и поддържат само на основата на едно относително зряло международно разделение на труда, когато в международния икономически оборот се въвлечат суровинни и енергийни ресурси, както и значителни количества крайни продукти (потребителски и инвестиционни изделия). На основата на относително зрялото международно разделение на труда производството в отделните страни трайно се откъсва от националната суровинна база, а структурата на производството се обособява спрямо структурата на националното потребление. Такова стъпало на международното разделение на труда беше достигнато в резултат на промишлената революция от края на XVIII – началото на XIX век. С основание може да се твърди, че отвореността на националната икономика е исторически резултат на развития промишлен капитализъм²;
- Отвореността на икономиката е исторически, развиващ се във времето, процес. В основата на този процес лежат технологически, икономически, правни и политически фактори. Историческото развитие на отвореността на

¹ Филатов, И.В., Концепции “открытой экономики”. Интернационализация и макроэкономическая политика государства, М., 1991, с.4.

² Срв. Синцеров, Л., Длинные волны глобальной интеграции, МЭ и МО, 2000, № 5, с.56-58.

икономиката намира израз в редица конкретни насоки – изменения на нейните количествени параметри; обогатяване (разнообразяване) на каналите, чрез които тя се реализира; изменения в нейната възпроизводствена и стопанско-политическа значимост и т.н.

В процеса на историческото развитие особено съществено значение има разнообразяването на каналите за взаимодействие на отделното национално стопанство с външната икономическа среда. В съвременните условия системата на тези канали включва: външната търговия със стоки (т.е. износ и внос на стоки) на отделната страна; външната търговия с услуги; международната валутна търговия; износът и вносът на капитал в различни форми; интернационализацията на непосредствения производствен процес; международният технологичен обмен (включително разнообразните форми на международната научно-техническа кооперация); международната трудова миграция; трансграничния информационен обмен и т.н. Има всички основания да се твърди, че системата от канали не само се обогатява по състав, но и настъпват динамични изменения в нейната вътрешна структура. Тази закономерност ясно може да се установи при сравняването на един традиционен канал, какъвто е външната стокова търговия с другите посочени канали (напр. международната капиталова миграция)¹. Икономическият анализ води също до извода, че макар идентифицирането на отделните канали да е сравнително лесно, на практика те се проявяват все по-подчертано в “комплект”. Типичен пример за това е например международната капиталова миграция – преките външни инвестиции съчетават в себе си износ (внос) на капитал, международен технологичен трансфер, международно производствено коопериране, външна търговия със стоки и услуги, валутна търговия, международна трудова миграция (движение на мениджърски кадри и инженерно-технически персонал между базовата компания и задграничните ѝ звена или движение на такива кадри между задграничните подразделения). В други случаи разграничаването между различните канали е твърде условно: технологичният трансфер например се осъществява както чрез международната търговия с патенти и лицензии, така и чрез международната стокова търговия, търговията с широк кръг услуги, международната миграция на предприемачески капитал и т.н.

Макар че понятието “отворена икономика” трайно се е настанило в съвременната научна литература, при неговата конкретна интерпретация съществува значителен разноразбой. Според някои автори, отворени са онези “икономики, които търгуват с останалия свят”². В интерпретацията на други автори, отворена е “икономиката, която участва във външнотърговски обмен ... на блага и капитал с други страни”³. Интересна е и друга гледна точка, която интерпретира отворената икономика като “положение, при което външната търговия (износ и внос), плащанията и движението на капитали и работна сила към и навън от страната не се ограничават”. Терминът служи също за обозначаване на страни, за които външната търговия съставлява значителен дял от брутния

¹ Срв. Сакс, Дж. Ф. Ларрен, цит. съч., с. 428.

² Дорнбуш, Р., С. Фишер, Макроэкономика, М., 1997, с. 178.

³ Самуълсон, П. – А., В. Д. Нордхаус, Экономика, М., 1997, с. 789.

вътрешен продукт. Степента на отвореност на една икономика може да ограничи свободата на правителствата да преследват определен вид икономическа политика”¹. Изрично внимание заслужава позицията на Дж. Франкел и М. Муса. Те считат, че националната икономика е отворена, ако “държавата не може да провежда своята макроикономическа политика, като се основава на предположението, че тя (т.е. държавата – б.н.) действа в затворена народностопанска система”². Твърде любопитно е и следващото разбиране, според което отвореността на икономиката е “измерител на степента на международното преплитане на едно национално стопанство”³. Някои автори подчертават само един специфичен аспект на отворената икономика – обстоятелството, че тя предполага “свободен обмен на идеи, технологии, фактори на производството”⁴.

Този широк набор от гледни точки по проблема за отворената икономика е показателен преди всичко за сложността и многоаспектността на феномена “отворена икономика”. При тези условия всеки опит за еднозначна и относително опростена дефиниция рискува да се окаже едностранчив. По-плодотворен е подходът за характеризиране на отворената икономика чрез извеждането на някои нейни основни белези. Като такива белези на отворената икономика могат да бъдат формулирани:

- развитието на разнообразни и относително устойчиви икономически връзки между отделното национално стопанство и заобикалящата го външна среда. Макар че макроикономическата теория традиционно отделя подчертано внимание на търговските и финансовите връзки между националната икономика и чужбина, това едва ли е основание за игнорирането на другите групи връзки. Изучаването на отворената икономика в този функционален (възпроизводителен) аспект дава възможност да се установи степента на въвличеност на националната икономика в международното разделение на труда, относителната зависимост на националния възпроизводителен процес от системата на външноикономическите връзки, дълбочината на интеграцията на отделното национално стопанство в суперсистемата на световното стопанство и т.н.;
- либерализация на системата на външноикономическите връзки на отделната страна. Този стопанско-политически аспект на отворената икономика по-специално означава последователно премахване на валутните ограничения, въвеждане на конвертируемост на националната парична единица, смекчаване (или дори пълно премахване на тарифните и нетарифните ограничения във външната търговия, последователна либерализация на вноса и износа на капитал в различни форми, отваряне на всички сектори на националния пазар за чуждестранните стопански агенти, използване на общоприетите в международната практика средства и методи за регулиране

¹ Банък, Г., Р.Бакстър, Е.Дейвис, Световен речник по икономика, том II, Бургас, 1992, с.68.

² Frenkel, J., M.Mussa, Monetary and fiscal policy in a open Economy, American Economic Review, 1981, Vol. 71, № 2, p. 257.

³ Lexikon der internationalen Wirtschaftsbeziehungen (Hrsg. T. Plümper), München, 1996, S. 262.

⁴ Брагина, Е., Синергетика геоикономической многополюсности, МЭ и МО, 2005, № 4, с.103.

на външноикономическите връзки, приважане на националното стопанско законодателство в съответствие с приетите на международна основа правила и норми на икономическото общуване и т.н. От стопанско-политическа гледна точка отделната национална икономика е толкова по-силно отворена, колкото по-малки са ограниченията, използвани във външноикономическата област. Високата степен на отвореност на националната икономика предполага днес също активно участие на страната в работата на разнообразните регионални и универсални икономически форуми и организации. Разбира се, отвореността на националната икономика не изключва селективната закрила на отделни сектори на националната икономика;

- наличие на определени ограничения при формулирането и провеждането на националната макроикономическа политика. В условията на отворената икономика отделната държава по необходимост е принудена да отчита въздействието на основните инструменти на макроикономическото регулиране – парично-кредитната и бюджетната (фискалната) политика върху външноикономическата сфера. Мерките на националната макроикономическа политика оказват влияние върху износа и вноса на стоки и услуги, миграцията на краткосрочен капитал от страната към чужбина и обратно, предизвикват изменения в равнището на номиналния валутен курс на националната парична единица. От своя страна, промяната в равнището на валутния курс въздейства върху относителната конкурентоспособност на националното и чуждестранното производство, стимулира разгръщането на инфлационни или дефлационни процеси в собствената страна и държавите-партньори и т.н. В условията на отворената икономика националната макроикономическа политика е обективно затруднена да постигне целите на вътрешното икономическо развитие. Тук не бива да се пропуска още един момент: като въздействат върху международното движение на стоки, услуги и капитали, като променят валутно-курсните съотношения и ценовата конкурентоспособност на производителите от различни страни, мерките на националната макроикономическа политика неизбежно засягат народностопанските интереси на други страни. На тази основа опасността от предприемането на едни или други мерки за противодействие от държавите-партньори и конкуренти е напълно реална, което може да подсили, отслаби или неутрализира ефекта на макроикономическата политика, провеждана от отделната страна¹.

В условията на нарастваща отвореност на националните икономики и произтичащата от нея все по-силна интернационална взаимозависимост все по-ясно се проявява необходимостта от координация на макроикономическата политика на международно равнище.

Теорията на отворената икономика отделя съществено внимание на проблема за количественото измерване на отвореността. При голямото разнообразие от канали, чрез които на практика се реализира отвореността на отделната национална

¹ Срв. Пилбийм, К., Международни финанси, С., 1995, с.371.

икономика, все повече се налага разбирането, че не е възможно конструирането на някакъв единен, агрегиран показател за нейното измерване. Икономическият анализ оперира с множество частни показатели, с които количествено се илюстрира относителната значимост на отделните канали (форми на външноикономически връзки). Към тези показатели се отнасят:

- експортната квота, която представлява съотношение между стойността на стоковия износ на изучаваната страна за 1 година и брутния вътрешен продукт (БВП) на страната за същата година;
- импортна квота – съотношение между стойността на стоковия внос на страната и нейния БВП за определена година;
- външнотърговска квота – съотношение между сумата на външнотърговския стокообмен на страната и нейния БВП за съответната година.

Показателите за експортната, импортната и външнотърговската квота на съответната страна несъмнено ще бъдат по-точни, ако при изчисленията бъдат взети под внимание също националният износ и внос на услуги.

Конкретното определяне на показателите за търговска отвореност на националната икономика изисква осигуряването на съпоставимост на сравняваните величини. В този смисъл изчисляването на експортна, импортна или външнотърговска квота при стоковата търговия предполага нейното съпоставяне с размера на националното стоково производство, а не с БВП на страната за съответната година. Съпоставянето на стоковата търговия (износ, внос, външнотърговски стокообмен) с БВП изкуствено занижава така определяната стойност на търговската отвореност на страната, тъй като в структурата на БВП се включват със значителен дял и услугите¹, преобладаващата част от които не са обект на международната търговия.

При нарастващото значение на износа и вноса на преки инвестиции икономическият анализ може да бъде обогатен, като се използват някои особено съществени показатели, изчислявани от Конференцията на ООН по търговията и развитието (ЮНКТАД). От началото на настоящото десетилетие ЮНКТАД изчислява т.нар. индекс на транснационализация на приемащите икономики (Transnationality Index of host economies)². Този индекс се определя като средноаритметична величина от няколко частни съотношения (дял на притока на преки чуждестранни инвестиции в брутното образуване на основен капитал; съотношение между общата сума на привлечените преки чуждестранни инвестиции и БВП на страната; съотношение между добавената стойност в чуждестранните филиали и БВП на приемащата страна; относителен дял на заетите в чуждестранните филиали в общия брой на заетите в съответната приемаща страна). За определяне отвореността на отделната национална икономика за преки инвестиции ЮНКТАД използва още няколко показателя: съотношение между текущия износ (внос) на преки инвестиции и БВП на съответната страна;

¹ Към 2004 г. на услугите се падат около 2/3 от стойността на световния брутен продукт. За развитите пазарни икономики този дял превишава 70%.

² Вж. UN, UNCTAD, World Investment Report 2001. Promoting Linkages, New York and Geneva, 2001, p. 38.

процентно съотношение между износа (вноса) на преки инвестиции и брутното формиране на основен капитал; процентно съотношение между кумулативния размер на изнесените (внесените) преки инвестиции и БВП на отделните страни и др.

За определянето на финансовата отвореност на отделната национална икономика успешно може да бъде използвано също съотношението между сумата на частните капиталови потоци (входящи и изходящи) и БВП на съответната страна¹.

Сравнително трудно е определянето на равнището на отвореност на отделното национално стопанство в научно-технически план. Определена аналитична стойност имат такива частни показатели като динамика на закупените и продадени лицензии за производствени технологии, относителен дял на продукцията, произведена на базата на импортни лицензии в общия обем на промишлената продукция в дадена страна и т.н.

За количествено измерване на равнището на отвореност на националната икономика за международната трудова миграция се използват такива показатели като: относителен дял на работниците-имигранти в трудовите ресурси на приемащата страна, дял на имигрантите в икономически активното население. Интересни възможности за анализ съдържа също показателят за относителния дял на работниците-имигранти в общия брой на заетите по отделни професионално-квалификационни групи в приемащите държави.

Представеният тук набор от показатели (който далеч не е изчерпателен) може да бъде използван също за определяне на равнището на отвореност на световната икономика като цяло.

Научната литература, посветена на отворената икономика, прави разграничение между “малката страна” (“малкото отворено стопанство”) и “голямата страна” (“голямото отворено стопанство”). Това разграничение отчита различното относително тегло на “малката” и “голямата” страна в световната икономика и нееднаквата им способност за въздействие върху нейното функциониране и развитие. За малки се считат всички страни, чиято макроикономическа политика не оказва съществено въздействие върху техните чуждестранни партньори. Обратно, за големи се приемат онези страни, чиято макроикономическа политика оказва влияние върху цялата световна икономика. Фискалната и паричната политика, провеждана от големите страни, в условията на пълната капиталова подвижност оказва влияние върху световния капиталов пазар и величината на световния лихвен процент. Най-често като големи страни се приемат САЩ, Япония, еврозоната като единен стопански регион². Макроикономическата политика в тези 3 страни (региона) във висока степен определя величината на световния лихвен процент, валутнокурсните съотношения между основните парични единици, растежа на световната икономика.

Типичен пример за голяма страна са САЩ. Поради ключовото място на САЩ в съвременната световна икономика дори незначителните промени в

¹ Срв. Холопов, А., Глобализация и макроикономическое равновесие, МЭ и МО, 2005, № 2, с. 16.

² Срв. Сакс, Дж., Ф. Ларрен, цит. съч., с. 427, 467; Пилбийм, К., цит. съч., с. 371.

макроикономическата им политика пораждаат значителни външни ефекти за техните партньори. През втората половина на 80-те години американски експерти изчислиха, че увеличаването на държавните разходи в САЩ с 1% спрямо БВП ще доведе до нарастване на БВП в основните страни-партньори между 0.3% (Япония) и 1.0% (Канада). Обезценката на американския долар с 5% спрямо паричните единици на основните държави-партньори и конкуренти на световния пазар обуславя понижаване на темпа на икономическия растеж с 0.2% в Япония, 0.3% във ФРГ и 0.6% в Канада¹.

В рамките на Европейския съюз (ЕС) ролята на голямата страна успешно се изпълнява от Германия. Промените в германската макроикономическа политика оказват далеч по-съществено влияние върху развитието на страните-партньори в ЕС в сравнение напр. с аналогичните промени в политиката на една относително малка страна, каквато е Холандия (табл.1).

Таблица 1

Ефекти от увеличаването на държавните разходи на Германия и Холандия

Страни-партньори	Ефекти от увеличаване с 5% на държавните разходи в Германия		Ефекти от увеличаване с 5% на държавните разходи в Холандия	
	Промяна в БВП през 2001 г. (%)	Промяна в търговския баланс през 2001 г. (% от БВП)	Промяна в БВП през 2001 г. (%)	Промяна в търговския баланс през 2001 г. (% от БВП)
Франция	0.19	0.077	0.04	0.017
Холандия	0.54	0.201	2.21	-1.016
Германия	3.11	-0.668	0.07	0.024
Италия	0.17	0.065	0.03	0.011
Велико-британия	0.17	0.056	0.06	0.022
Ирландия	0.37	0.088	0.10	0.024
Дания	0.27	0.116	0.05	0.022
Гърция	0.06	0.024	0.01	0.004
Португалия	0.24	0.091	0.04	0.017
Испания	0.17	0.057	0.04	0.013
Белгия	0.45	0.172	0.19	0.072
Люксембург	0.52	0.228	0.08	0.038
Швеция	0.17	0.074	0.05	0.024
Финландия	0.20	0.078	0.05	0.019
Австрия	0.45	0.179	0.04	0.015

(Източник: Heijman, W.J.M., The Need for a European Fiscal Policy, Intereconomics, Mareh-April 2006, p. 101.)

¹ Дорнбуш, Р., С.Фишер, цит.съч., с.196, 197.

Както може да се съди от данните в таблица 1, увеличаването на публичните разходи в Германия с 5% може да генерира допълнителен растеж в страните-партньори от 0.06% (Гърция) до 0.54% (Холандия). Нарастването с 5% на държавните разходи в Холандия би обусловило далеч по-скромен растеж на БВП в другите страни-членки на ЕС – от 0.01% (в Гърция) до 0.19% (Белгия). Особено силно изразена е асиметричността на външния ефект в двете разглеждани страни – Германия и Холандия (съответно 0.07% и 0.54%). Позитивният ефект върху търговския баланс на останалите страни-членки на Евросъюза, произтичащ от евентуалното нарастване с 5% на германските държавни разходи, също е далеч по-значителен от ефекта на увеличаването на публичните разходи в Холандия в същия размер.

Успоредно с развитието на процеса на интернационализация на стопанския живот критерият за отворена икономика също търпи определена еволюция. През първите 2 десетилетия след Втората световна война за отворени бяха смятани онези национални икономики, при които величината на експортната (импортната) квота беше по-голяма от 10%. Този критерий се удовлетворяваше преди всичко от относително малките страни. Ускореното развитие на интернационализацията в условията на научно-техническата революция и обогатяването на нейните функционални форми доведоха до усложняване на разбирането за отворена икономика. Днес под отворена икономика се разбира не просто национално стопанство с определена експортна (импортна) квота, а такова, което функционира като органична интегрална част от суперсистемата на глобалното световно стопанство. Т.е. за отворено днес се смята всяко национално стопанство, за което външноикономическите връзки имат съществено значение. Или, казано с други думи, отворено е онова национално стопанство, за което екзогенните условия и фактори от интернационалната сфера са важни детерминанти на националното икономическо и социално развитие. Отчитането на този качествен критерий води до заключението, че в съвременните условия отворени са практически всички национални икономики (с изключение може би на съвсем малък брой “екзотични” страни)¹.

Най-ярко потвърждение на последното твърдение може да бъде примерът на САЩ. В съвременните условия най-голямата национална икономика в света съвсем не може да се смята за “самодостатъчна”, т.е. за затворена. Външнотърговската квота на страната последователно нараства като експортната квота (изчислена на база износ на стоки и услуги) през 2004 г. възлиза на 10.0% от БВП, а импортната квота съставлява 15.3% от БВП. Особено високо е равнището на финансова отвореност на американската икономика: американските частни задгранични инвестиции възлизат през 2003 г. на 7.6 трлн. дол., което съставлява 69.2% от БВП на страната. Частните чуждестранни инвестиции в САЩ достигат през 2003 г. почти 10.2 трлн.дол. (т.е. 92.8% от БВП на страната през същата година). Общият размер на преките чуждестранни инвестиции, вложени в американската икономика,

¹ Срв. Юданов, А.Ю., Теории “открытой экономики”: доктрины и реальность, М., 1983, с.25; Филаточев, И.В., цит.съч., с.6.

в края на 2003 г. достигна 2436 млрд. дол., което съставлява 22.2% от БВП на страната през същата година¹.

Достигнатата относително висока степен на отвореност на американската икономика убеждава, че САЩ не само оказват значително въздействие върху функционирането на световната икономика, но и изпитват върху себе си обратното въздействие на световната икономическа система. Ето защо за САЩ съвсем не е безразлично на каква фаза на деловия цикъл се намира световното стопанство в даден момент, как се движат международните цени на петрола и другите стратегически суровини, какъв е курсът на американския долар спрямо еврото, японската йена или китайския юан, какви средства за закрила на националните си икономики прилагат страните – основни партньори и конкуренти и т.н. Все по-голямата отвореност на американската икономика обяснява активната икономическа дипломация на САЩ, прилагана на двустранна, регионална и глобална основа.

Таблица 2

Някои основни показатели за отвореност на световната икономика

Показатели	1982 г.	1990 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.
Експортна квота (%)*	19.1	18.8	22.1	25.4	27.2
Съотношение между притока на ПЧИ и световния брутен продукт (%)	0.50	0.92	3.98	1.74	1.59
Съотношение между притока на ПЧИ и брутно образуване на основен капитал (%)	2.46	4.24	19.66	8.06	7.30
Съотношение между натрупаните ПЧИ и световния брутен продукт (%)	5.34	7.82	19.80	21.99	21.89

*Определена като съотношение между износа на стоки и нефакторни услуги и световния брутен продукт. (Забележка: Таблицата е съставена от автора по данни на UN, UNCTAD, World Investment Report 2001. Promoting Linkages, New York and Geneva, 2001, p. 10; World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internalization of R&D, p.14.)

Под въздействието на редица съществени фактори (ускореното развитие и внедряване на промишлените, транспортно-съобщителните и управленските технологии, разширяването и задълбочаването на международното разделение на труда, утвърждаването на транснационалните корпорации като основни стопански агенти, либерализацията на системата на външноикономическите връзки и др.) световната икономика през последните десетилетия значително повиши равнището на своята отвореност (табл. 2). Над 27% от световния брутен продукт през 2004 г. се реализира чрез каналите на международната търговия, а обемът на привлечените

¹ Изчисления на автора по International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook 2005, p. 603.

в световното стопанство ПЧИ достигна почти 22% от световния брутен продукт. Особено динамично нараства експортната квота при стоковото производство. Според изчисленията на Ю. Шишков, съотношението между стоковия износ и световното стоково производство нараства за периода 1950-2000 г. от 16.6 на 59.9% (в т.ч. при минералните суровини и горивата – от 10.5 на 29.4%; при селскостопанските и хранителните стоки – от 23.6 на 37.2% и при продуктите на преработващата промишленост – от 18.5 на 81.8%)¹.

Изводът, който се налага от приведените данни, е очевиден: процесите на интернационализация се развиват с изпреварващ темп спрямо общата икономическа активност в рамките на световното стопанство. На тази основа и отвореността на световната икономика все повече се утвърждава като нейна основна структурна характеристика.

За целите на настоящата разработка е важно да се установи равнището на отвореност на **българската икономика**. Логично е да се предполага, че това равнище е относително високо, тъй като:

- българската икономика е твърде малка по размер (което означава, че икономическият потенциал на страната и поглъщателната способност на националния пазар са силно ограничени);
- страната не разполага със значителни собствени природни ресурси;
- страната изпитва остра нужда от инвестиционни ресурси и съвременни технологии;
- в условията на радикалната социално-икономическа и политическа трансформация България възприе стратегически курс към реинтеграция в световното стопанство (в т.ч. преди всичко интеграция с ЕС).

В процеса на реализация на този курс беше осъществена в сравнително кратък срок дълбока либерализация на цялостната система на външноикономическите връзки на Република България.

Таблица 3

Търговска отвореност на българската икономика

Година	Експортна квота (%)*	Импортна квота (%)*	Година	Експортна квота (%)*	Импортна квота (%)*
1993	38.1	45.8	1999	44.6	50.3
1994	45.1	45.6	2000	55.7	61.1
1995	44.7	46.3	2001	55.6	63.1
1996	55.4	50.0	2002	53.1	59.8
1997	58.3	53.7	2003	53.6	63.0
1998	47.1	46.8	2004	58.4	68.7

¹ Шишков, Ю., Международное разделение производственного процесса, МЭ и МО, 2004, № 10, с.17.

*Съотношение между износа (вноса) на стоки и нефакторни услуги и БВП на страната за съответната година. (Забележка: Таблицата е съставена от автора по данни от IMF, International Financial Statistics Yearbook 2005, p. 194.)

Както може да се установи от данните в табл. 3, за периода 1993-2004 г. експортната и импортната квота на страната увеличават своята стойност приблизително 1.5 пъти. Търговската отвореност на българската икономика е над 2 пъти по-висока от отвореността на световната икономика като цяло. Индексът на транснационализация на българската икономика през 2002 г. (приблизително 20%) е по-висок от среднопретегления индекс за страните от Югоизточна Европа и Общността на независимите държави¹. По данни на официални български институции, притокът на ПЧИ в страната през 2004 г. възлиза на 10.9% от БВП на страната², което превишава 6.8 пъти аналогичния показател за световното стопанство като цяло (табл.2). Притокът на ПЧИ в България през последните години заема много висок дял в стойността на брутните инвестиции в основен капитал (2003 г. – 54.3%, 2004 г. – 49.2%). Общата сума на привлечените в България ПЧИ в края на 2004 г. достигна 39.1% от БВП на страната³. Степента на проникване на ПЧИ в България е вече много висока и показва тенденция към по-нататъшно ускорено повишаване.

Статистическите данни потвърждават предположението, че България е типичен пример за малко отворено стопанство, което по необходимост е дълбоко интегрирано в световната стопанска система. Но оттук логически следва изводът, че икономическото развитие на България е силно чувствително спрямо процесите и тенденциите в развитието на световното стопанство (особено в рамките на неговия европейски сегмент).

2. ОТВОРЕНОСТ И РАСТЕЖ НА ИКОНОМИКАТА: ЕМПИРИЧНИ СВИДЕТЕЛСТВА ЗА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕТО

По-пълното и цялостно изучаване на проблематиката, отнасяща се до отворената икономика, налага да се даде отговор на един основен въпрос: какви са главните ефекти на отвореността, как тя въздейства върху отделното национално стопанство? Отговорът на този изключително съществен въпрос е сложен и многоаспектен. Тук вниманието ще бъде съсредоточено само върху една страна на взаимодействието между отвореността на икономиката и националното стопанство, а именно – връзката между отвореността на икономиката и икономическия растеж.

Както беше посочено в първия параграф на настоящата разработка, теорията разграничава два аспекта на отвореността – стопанско-политически и функционален (възпроизводствен). В последните 10-15 години стопанско-политическата отвореност се изучава не сама за себе си, а в един по-широк

¹ UN, UNCTAD, World Investment Report 2005, p. 16.

² Иновации, БГ, 2005, с.96.

³ UN, UNCTAD, World Investment Report 2005..., p. 323.

контекст – като особено важна интегрална част на **икономическата свобода**. От своя страна, икономическата свобода се дефинира като “оттегляне” на държавата от участие в стопанския живот, предоставяне на максимална възможност на непосредствените стопански субекти да вземат едни или други решения и да предприемат съответни действия, придържайки се към своя интерес и следвайки пазарната логика. Икономическата свобода предполага, следователно, висока автономност в поведението на пазарните агенти, които чрез своите рационални действия гарантират способността на пазара най-ефективно да регулира стопанския живот¹.

Изучаването на икономическата свобода се осъществява чрез идентифициране на нейните компоненти и тяхната количествена оценка. За оценка на икономическата свобода създадената през 90-те години на миналия век Световна асоциация на привържениците на икономическата свобода използва опростена методика.

Методиката включва 7 окрупнени компонента, които се декомпозират в повече от 20 показателя. При изследването на икономическата свобода в дадена страна всеки показател получава числена оценка (от 0 до 10, при което нулевата стойност означава отсъствие на икономическа свобода, а 10 – най-висока възможна степен на такава свобода). Чрез съответна статистическа процедура се определя обобщен показател – индекс на икономическата свобода за съответната страна. По тази методика от средата на 90-те години институтът “Фрейзър” (Канада) публикува редовни доклади за икономическата свобода в голям брой страни. Подобни доклади за индекса на икономическата свобода разработва и публикува и американската фондация “Херитидж”.

Всички сериозни изследвания установяват ясно изразена положителна зависимост между индекса (равнището) на икономическата свобода в различните групи държави, от една страна, и показателите за икономическото благосъстояние и темповете на икономически растеж, от друга. Според доклада на фондация “Херитидж” за 2000 г.,² БВП на глава от населението в 15-те страни с най-висок индекс на икономическата свобода възлиза на 21 200 долара, а в 81 държави с ниска степен на икономическа свобода неговият размер е 7.6 пъти по-малък (2800 долара). Според проучване на института “Фрейзър”, обхващащо 119 страни, БВП

¹ “Оттеглянето” на държавата от участие в стопанския живот съвсем не означава нейната дезинтересираност спрямо условията, при които той се осъществява. И при най-висока степен на икономическа свобода на държавата се възлагат редица съществени функции: осигуряване на безопасността на икономическите агенти; гарантиране неприкосновеността на частната собственост; осигуряване изпълнението на договорните задължения от частните лица; създаване на единни, прозрачни и стабилни правила за стопанската дейност и контрол върху тяхното спазване; “разумна” регулация на продуктивния, трудовия и финансов пазар; надзор върху спазването на правилата на лоялната конкуренция; строг контрол върху спазването на редица предписания (напр. екологични стандарти, разпоредби относно защитата на потребителите и др.); последователна борба срещу различните форми на стопанската престъпност (в национални и интернационални рамки) и т.н. Изпълнението на тези отговорни функции от съвременната държава предполага действено стопанско законодателство, наличие на ефективна съдебна система, разгърната система от работещи надзорни институции и т.н.

² Heritage Foundation 2001, Index of Economic Freedom 2000.

на глава от населението в държавите с най-висок индекс на икономическа свобода за периода 1990-1998 г. превишава БВП на глава от населението в държавите с най-ниско равнище на икономическа свобода 8.5 пъти. Докато страните от първата група отбелязват средногодишен темп на нарастване на БВП на глава от населението за периода 1990-1998 г. от 2.0%, то при държавите от последната група е налице отрицателен растеж (-1.9%) (табл. 4).

Индексът на икономическата свобода, определян на института “Фрейзър”, включва 7 показателя, непосредствено отнасящи се до външноикономическото регулиране (свобода на гражданите да откриват сметки в чуждестранна валута в собствената страна; свобода на гражданите да откриват сметки в чужда валута зад граница; свобода за конвертиране на националната валута в чуждестранна за участие в международни операции по текущи и капиталови транзакции; митнически бариери във външната търговия; разлика между официалния валутен курс и валутния курс на “черния” пазар в %; ограничения на свободата на гражданите да участват в капиталови операции с чужбина). С основание може да се предполага, че установената устойчива зависимост между икономическата свобода, от една страна, икономическото благосъстояние и темпа на растежа, от друга, е релевантна и за **стопанско-политическата отвореност** на дадена страна спрямо чужбина. Сметчането и последващото ликвидиране на търговските, валутните и другите ограничения във външноикономическия режим на страната е предпоставка за интегрирането на нейната икономика в интернационалната възпроизводствена система, за най-пълно използване на възможностите на интернационализацията на стопанския живот.

Таблица 4

Взаимна зависимост между индекса на икономическата свобода, икономическото благосъстояние и растежа за периода 1990-1998 г.

Зависими променливи	Групи страни съобразно стойността на индекса на икономическа свобода*				
	I група	II група	III група	IV група	V група
БВП на глава от населението (в долари, цени от 1993 г.)	18 986	7671	6517	2859	2223
Темпове на нарастване на БВП на глава от населението (%)	2.0	1.8	1.1	0.7	-1.9

*Във всяка група са включени 20% от всички изследвани страни. Индексът на икономическата свобода за страните от първата група възлиза на 8.3, за втората група – 7.1, за третата – 6.0, за четвъртата – 5.1 и за последната пета група – 3.9.

(Източник: Илларионов, А., Экономическая свобода и благосостояние народов, Вопросы экономики, 2000, № 4, с. 93, 94.)

Индексът на икономическата свобода, определян на института “Фрейзър”, включва 7 показателя, непосредствено отнасящи се до външноикономическото регулиране (свобода на гражданите да откриват сметки в чуждестранна валута в собствената страна; свобода на гражданите да откриват сметки в чужда валута зад

граница; свобода за конвертиране на националната валута в чуждестранна за участие в международни операции по текущи и капиталови трансакции; митнически бариери във външната търговия; разлика между официалния валутен курс и валутния курс на “черния” пазар в %; ограничения на свободата на гражданите да участват в капиталови операции с чужбина). С основание може да се предполага, че установената устойчива зависимост между икономическата свобода, от една страна, икономическото благосъстояние и темпа на растежа, от друга, е релевантна и за **стопанско-политическата отвореност** на дадена страна спрямо чужбина. Сметчането и последващото ликвидиране на търговските, валутните и другите ограничения във външноикономическия режим на страната е предпоставка за интегрирането на нейната икономика в интернационалната възпроизводствена система, за най-пълно използване на възможностите на интернационализацията на стопанския живот.

Специализираната научна литература предоставя изобилие от експертни изследвания, които потвърждават положителната корелационна зависимост между равнището на **външнотърговска либерализация** на различните групи страни и икономическия растеж.

Според данните, привеждани от американските учени Линдерт и Пугъл, отнасящи се за почти 30-годишен период (табл.5), икономическият растеж в развиващите се държави с високо равнище на външнотърговска либерализация е далеч по-устойчив и многократно по-висок от растежа в силно затворените национални икономики. Едно авторитетно проучване на Световната банка¹ стигна до сходни резултати: през последните 20 години развиващите се страни с най-силно отворени икономики са понижали вносните митнически тарифи средно с 34% и са увеличили външнотърговската си квота повече от 2 пъти. Средногодишният темп на икономическия растеж в държавите от тази група е възлизал на 3.5% през 80-те и на 5.0% през 90-те години. В групата на развиващите се страни с най-слабоотворена икономика през същия период митническите тарифи са били понижени само с 11%, а БВП на глава от населението на практика е стагнирал.

Таблица 5

Търговска политика и растеж на БВП на глава от населението (%)

Характер на търговската политика	1963-1973 г.	1973-1985 г.	1980-1992 г.
Силно отворена в двете посоки	6.9	5.9	6.4
Умерено отворена в двете посоки	4.9	1.6	2.3
Умерено отворена за внос	4.0	1.7	-0.2
Силно затворена за внос	1.6	-0.1	-0.4

(Източник: Lindert, P., T. Pugel, International Economics, 1996, p. 258.)

Изводът за наличието на положителна корелационна зависимост между равнището на либерализация на външната търговия и икономическия растеж се

¹ The World Bank, Globalization, Growth and Poverty: Facts, Fears and an Agenda for Action, July 2001.

потвърждава и от опита на развитите пазарни икономики: според изследване на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), търговската либерализация в държавите-членки е обусловила повишаване на средногодишния растеж през 90-те години с 0.66 процентни пункта¹.

Разбира се, за икономическия растеж и благосъстоянието в отделните национални стопанства съществено значение има равнището **на либерализация на финансовите операции с чужбина**. При равни други условия по-високото равнище на либерализация на тази група операции осигурява по-добър достъп до ресурсите на глобалния финансов пазар, което стимулира икономическия растеж. Изследванията на Международния валутен фонд (МВФ) свидетелстват, че през 80-те и 90-те години темповете на икономическия растеж бяха относително по-високи в страните с по-голяма степен на либерализация на финансовите операции².

Не по-малко съществено значение за икономическия растеж и благосъстоянието имат равнището и динамиката на **функционалната отвореност** на националните стопанства. Конкретните емпирични проучвания отдавна са установили наличието на ясно изразена положителна корелационна зависимост между **търговската отвореност** на отделната страна и икономическия растеж. Още през 70-те години на миналия век Анна Крюгер³ стигна до извода, че повишаването на темповете на растеж на доходите от износа с 1% обуславя увеличаване на темповете на нарастване на БВП с 0.11%. Особен интерес предизвикват проучванията на зависимостта между външнотърговската квота и икономическия растеж от позицията на “външноориентираните” и “вътрешноориентираните” страни. Под “външноориентираните” се разбират страни с относително голяма външнотърговска квота, които отварят своите национални пазари за чуждестранна конкуренция (т.е. за внос на стоки и услуги от чужбина) и стимулират ускореното развитие и модернизацията на отраслите и производствата, работещи за износ. За “вътрешноориентираните” се обявяват онези страни, които имат относително малка външнотърговска квота, които “ограждат” националния пазар с високи митнически и немитнически бариери и насърчават развитието на импортозаместващите отрасли и производства. В средата на 80-те години изтъкнатият американски учен Бела Балаша доказва, че темповете на икономически растеж в развиващите се държави с външна ориентация трайно превишават аналогичните темпове в развиващите се страни с вътрешноориентиран модел на развитие⁴. По-късно този извод беше многократно потвърждаван от други изследвания. МВФ не само потвърди значителното различие в дългосрочните темпове на икономическия растеж на двете групи развиващи се държави (от порядъка на 3 – 3.5 пъти), но също установи, че нормата на инвестициите и коефициентът на общата факторна производителност в развиващите се страни със силна външна ориентация многократно превишават

¹ OECD, Economic Outlook 68, December 2000, p. 145, 146.

² IMF, World Economic Outlook, October 2001, Ch. IV.

³ Krueger, A., Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences, N.Y., National Bureau of Economic Research, Ballinger, 1978.

⁴ Balassa, B., Policy Responses to Exogeneous Shocks in Developing Countries, American Economic Review, May 1986, p. 77.

аналогичните показатели за развиващите се държави със силна вътрешна ориентация на развитието¹.

Придържайки се към аналогичен подход, американските учени Д. Сакс и А. Уорнър изчислиха, че средногодишният темп на икономическия растеж в относително затворените развиващи се държави е възлизал през периода 1970-1989 г. на 0.69%, докато в развиващите се страни със силно отворена икономика темпът на растеж е бил 4.49% (т.е. 6.5 пъти по-висок)². Проучване на ОИСР установява, че повишаването на търговската отвореност на страните-членки на организацията с 10% е създавало условия за увеличаване на производството на лице от населението в трудоспособна възраст с 4% през 90-те години спрямо равнището от 80-те години³.

Сравнението на двете групи страни (“външноориентирани” и “вътрешноориентирани”) не само потвърждава по-високите темпове на растеж при държавите с външноориентиран модел на развитието, но също свидетелства и за по-високото качество на техния растеж. Икономическият растеж в тази група страни е в значителна степен основан върху действието на интензивните фактори, докато основен източник на растежа в страните със силно изразен вътрешноориентиран модел на развитието, по правило, е екстензивното нарастване на използваните ресурси.

Принципната постановка за наличието на положителна корелационна зависимост между отвореността и растежа на националните икономики несъмнено е валидна в дългосрочен аспект. В краткосрочен план тя обаче не бива да се абсолютизира. Последното десетилетие на миналия век даде ярки доказателства в подкрепа на това твърдение. Прибързаната либерализация на външната търговия в трансформиращите се постсоциалистически страни, осъществена без необходимата нормативна и институционална подготвеност, при неясна бизнессреда и неукрепнали национални бизнесединици логично доведе до задълбочаване кризата на системната трансформация. Особено релефно изразен беше този негативен ефект в България (масови фалити на български предприятия, ускорено нарастване на структурната безработица, огромен спад на равнището на БВП, ускорено обедняване на гражданите и т.н.). В условията на растяща нестабилност на глобалния финансов пазар финансовата отвореност на икономиката може да резултира в повишена макроикономическа нестабилност в страните с неразвити пазарни структури и неукрепнали финансови системи. “Азиатската” финансова криза от 1997-1998 г. може да се разглежда като “образец” в това отношение⁴.

Опитът на различните групи страни убеждава, че либерализацията на системата на външноикономическите връзки трябва да се осъществява не доктринерски, а програмирано, при наличие на ясни (и реалистични) цели, последователно разположени във времето мерки, ефикасна нормативна и институционална уредба. Само при подобен прагматичен подход възможните позитивни ефекти на

¹ IMF, World Economic Outlook, May 1993, p. 76.

² Sacks, J. D., A. Warner, Economic Reform and the Process of Global Integration, Brookings Papers on Economic Activity, Vol.I, Washington, 1995, p.36.

³ OECD, Economic Outlook 68 ..., p.143, 144.

⁴ Срв. Холопов, А., цит.съч., с.18, 20, 21.

отвореността могат да бъдат постигнати при минимална икономическа и социална цена.

3. ТЪРГОВСКА ОТВОРЕНОСТ И РАСТЕЖ НА НАЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА

Конкретният икономически анализ изисква да се изяснят основните механизми на въздействие на отвореността върху икономическия растеж. Според автора на настоящата разработка, могат да се идентифицират няколко основни насоки на въздействие на търговската отвореност върху растежа на отделната национална икономика.

- При висока търговска отвореност отделните страни развиват своя народностопански комплекс на базата на международната специализация. Това създава предпоставки за инвестиране на капитал, увеличаване на заетостта и разширяване на производството в редица отрасли, подотрасли и т.н. в съответствие с възможностите за пласмент на продукцията им на световния пазар. Търговската отвореност на страната дава възможност, следователно, за преодоляване на ограниченията за увеличаване на производството, които произтичат от сравнително малката поглъщателна способност на националния пазар. При такива условия производството в експортно специализираните предприятия може да бъде организирано в оптимален размер, а на тази основа може да бъде реализирана значителна икономия от мащаба. Но крупносерийното и масовото производство в експортно специализираните предприятия е предпоставка за внедряването на модерна материално-техническа база на производството, т.е. високоспециализирани машини и съоръжения, комплектно оборудване, контролно-измервателна апаратура, за усвояването на най-съвременни технологии, за усъвършенстване на организацията на труда и производството. Така търговската отвореност съдейства не само за увеличаване на размерите на производството, но и за повишаване на неговата ефективност. Според редица експертни проучвания, предприятията, произвеждащи продукция за световния пазар, се характеризират с по-висока производителност в сравнение с предприятията, работещи изключително за вътрешния (националния) пазар¹.

Възможностите, които търговската отвореност създава за реализиране на икономии от мащаба на производството, имат особено съществено значение за сравнително малките страни с ограничен национален пазар.

- Високата търговска отвореност оказва съществено влияние върху формирането на структурата на националната икономика. Стремейки се най-пълно да използва своите сравнителни (в по-широк план конкурентни)

¹ Вж. напр. Hallward – Driemeier, M., G. Larossi, K.L.Sokoloff, Exports and Manufacturing Productivity in East Asia: A Comparative Analysis with Firm – Level Data. NBER Working Paper № 8894, Cambridge (Mass), 2002.

предимства спрямо държавите-партньори, всяка страна съсредоточава своите ограничени ресурси преимуществено в секторите, отраслите и производствата, които формират нейната експортна специализация. Този структурен ефект е особено силно изразен в малките отворени икономики с голяма експортна и импортна квота. От позициите на отделната национална икономика структурният ефект означава приоритетно насочване на ресурсите към относително изгодните области и избягване или силно ограничаване на тяхното влягане в относително неизгодните области. На тази основа закономерно се повишава ефективността на националния възпроизводителен процес като цяло.

- Високата търговска отвореност означава активно участие на националните компании в острата ценова и неценова конкурентна борба на световния пазар. Нещо повече, доколкото националният пазар все повече функционира като интегрална част от световния, то националните компании изпитват засиления конкурентен натиск на чуждестранните фирми и на собствения вътрешен пазар. Безкомпромисната конкурентна борба, в която се оказват въвлечени националните фирми, има определено здравословен ефект: предотвратява възникването на монополни структури на националния пазар, стимулира националните фирми за нови технологически и организационно-управленски решения, за ускорено обновяване на изделията, за рационализиране на производствените програми, “отсява” неконкурентоспособните бизнесединици и т.н.

Острата конкурентна борба, която съпътства търговската отвореност, резултира не само в относително високи темпове на икономически растеж, но и във висока ефективност на съответната национална икономика. Изследвайки икономиките на 20 развиващи се държави, Х. Чинери установи, че общата факторна производителност в страните със силно изразена външна ориентация нараства със средногодишен темп от 3%, докато в държавите с импортозаместващ (вътрешноориентиран) модел на развитието този важен качествен показател нараства само с 1% годишно¹.

- Търговската отвореност на националната икономика създава условия за натурално-веществена трансформация на общественния продукт. С износа на различни продукти на световния пазар отделните страни финансират насрещния внос на елементи на физическия капитал, необходими за изграждането на нови производствени мощности или за модернизацията на вече функциониращи такива. Вносът на инвестиционни стоки от световния пазар за огромния брой страни е абсолютно необходимо условие за растежа на националната икономика. Дори най-големите и високоразвити държави активно използват каналите на вноса за осигуряване на националната икономика с инвестиционни стоки, произвеждани в страните-партньори и конкуренти.

¹ Цит. по Сакс, Д., Ф. Ларрен, цит. съч., с. 626.

- Търговската отвореност на националната икономика я прави по-възприемчива спрямо постиженията на световния научно-технически прогрес. Националните компании са обективно заинтересовани да закупуват и ускорено да внедряват в собствената производствена дейност модерни технологии и нау-хау, които повишават тяхната конкурентоспособност. Усвояването на чуждестранни технологии се осъществява чрез закупуване на лицензи, доставка на модерни машини и съоръжения и други елементи на физическия капитал, обучение на персонала, установяване на активни връзки с чуждестранните компании по линия на международната научно-техническа и научно-производствена кооперация и т.н. Стимулирането на технологичния прогрес в условията на търговската отвореност на националната икономика е фактор за ускорената модернизация на националното производство и за повишаването на неговата ефективност. Последното, от своя страна, е показателно за по-високото качество на растежа в отворените икономики.

Особено съществена роля в интернационалното разпространение на модерните технологии играе съвременната международна търговия. Устойчивото снабдяване от световния пазар с машини, съоръжения, комплектно оборудване, контролно-измервателна и организационно-управленска техника осигурява възможност на страните-импортьори да се ползват от резултатите на чуждестранните научни изследвания и развойна дейност и на тази основа да ускоряват и поевтиняват собствения си икономически растеж. Този ефект се проявява във всички групи страни, независимо от равнището на тяхното икономическо и научно-техническо развитие¹.

Изводът, който логично се налага след представянето на основните насоки на въздействие на търговската отвореност върху икономическия растеж, е следният: търговската отвореност оказва съществено влияние върху структурата и параметрите на макроикономическата (агрегатната) производствена функция на националната икономика. В условията на висока отвореност отделното национално стопанство достига крива на производствените възможности, по-висока от възможната в условията на затворената икономика (при неизменен размер на ангажираните в производството ресурси).

Формализираният анализ на взаимодействието между търговската отвореност и икономическия растеж се осъществява на базата на кейнсианската методология. В съответствие с този подход за отворената икономика е валидно равенството

$$(1) \quad Y = C + I + G + (X - M),$$

където:

Y е стойност (размер) на БВП на изучаваната страна;

C – потребителски разходи на домакинствата;

I – вътрешни (национални) инвестиционни разходи;

¹ Coe, D., E.Helpman, International R&D Spillovers, European Economic Review, Vol. 39, 1995; Coe, D., E.Helpman, A. Hoffmeister, North-Sounh R&D Spillovers, The Economic Journal, Vol. 107, Vanuary 1997.

G – потребителски разходи на публичния сектор;

X – стойност на износа на стоки и услуги (т.е. размер на външните разходи за стоки и услуги, произведени в страната);

M – национални разходи за внос на стоки и услуги.

Представеното равенство конструира БВП като сума от две съвкупности – вътрешното търсене на стоки и услуги (E), което е равно на сбора от $(C + I + G)$ и нейния износ (NX), който е равен на $(X - M)$. Или опростено макроикономическото тъждество, валидно за отворената икономика, може да се представи във вида

$$(2) \quad Y = E + NX$$

От този опростен израз следва, че:

$$(3) \quad \Delta Y = \Delta E + \Delta NX,$$

т.е. прирастът на БВП е сума от нарастването на вътрешното търсене на стоки и услуги и нарастването на нетния (чистия) износ на стоки и услуги от страната.

Според автора на настоящата разработка, уравнение (3) не отразява адекватно (най-често подценява) приноса на търговската отвореност за икономическия растеж. При $(\Delta NX = 0)$ приносът на търговската отвореност за икономическия растеж също би бил нулев, а при отрицателна стойност на ΔNX би следвало заключението, че отвореността на икономиката реално понижава икономическия растеж в съответната изучавана страна.

Адекватното отразяване на приноса на търговската отвореност за икономическия растеж предполага представянето на дясната страна на уравнение (1) като сбор от вътрешното търсене на стоки и услуги, произведени в страната (т.е. $C + I + G - M$, респ. $E - M$) и X като външни (експортни) разходи за произведени в страната стоки и услуги, т.е.

$$(4) \quad Y = (C + I + G - M) + X \text{ или } Y = (E - M) + X.$$

От уравнение (4) следва, че размерът на БВП е по същество сума на вътрешните (националните) и чуждестранните разходи за стоките и услугите, които страната произвежда.

Нарастването на БВП може да се представи чрез уравнението

$$(5) \quad \Delta Y = \Delta(C + I + G - M) + \Delta X \text{ или } \Delta Y = \Delta(E - M) + \Delta X.$$

На базата на уравнение (5) приносът на търговската отвореност за икономическия растеж на изучаваната страна може да се представи чрез съотношението

$$\frac{\Delta X}{\Delta Y}.$$

Използвайки това съотношение, икономическият анализ може да установи каква част от растежа в дадена страна се дължи на нарастването на външното (експортното) търсене на нейната национална продукция.

Този по-реалистичен подход води до извода, че 42.7% от общия икономически растеж за световното стопанство като цяло през 2004 г. се дължи на нарастването на световния износ на стоки и нефакторни услуги. По същия начин може да се установи, че 64.9% от нарастването на БВП в България за периода 2000-2004 г. се дължи на увеличаването на износа на стоки и услуги от нашата страна. През 2004 г. у нас се наблюдава интересно явление: нарастването на износа на стоки и услуги от България спрямо 2003 г. превишава със 7.2% увеличаването на БВП на страната. Тези данни не бива да се възприемат като парадокс. Те по-скоро илюстрират факта, че през 2004 г. вътрешното търсене на стоки и услуги, произвеждани в страната, е отбелязало абсолютен спад спрямо равнището от 2003 г. Поради това икономическият растеж в страната през 2004 г. е бил изцяло обусловен от увеличаването на износа на стоки и услуги от България. Тези данни са показателни и за това, че нарастваща част от вътрешните потребителски и инвестиционни разходи се насочват към внос (2003 г. – 57.6%, 2004 г. – 62.3%)¹ вместо към покупки от националния пазар.

Крайното позитивно въздействие на нарастването на износа на стоки и услуги от България върху икономическия растеж на страната обаче не е особено голямо поради ниската стойност на външнотърговския мултипликатор. За периода 2000-2004 г. стойността на този особено важен за всяка отворена национална икономика показател възлиза у нас на 1.20. За 2004 г. обаче външнотърговският мултипликатор на българската икономика (k) е само 0.73. Особено неблагоприятно влияние върху стойността на външнотърговския мултипликатор има голямата пределна склонност към внос (m) у нас (2004 г. – 0.98). Нараства и пределната склонност към спестяване (2004 г. – 0.39)².

В условията на радикалната социално-политическа и икономическа трансформация външнотърговските връзки на **Република България** в относително кратък срок отбелязаха съществена еволюция.

На първо място, настъпиха коренни промени в териториалните насоки на българската външна търговия. До края на 80-те години на миналия век външната търговия на България във висока степен беше концентрирана в рамките на бившата социалистическа общност. Основен външнотърговски партньор на България беше бившият Съветски съюз, на който през 1989 г. се падаше 56.9% от нашия стоков износ и 52.9% от стоковия внос на България³. Търговските връзки с индустриално развитите и развиващите се страни имаха второстепенно значение. Както и другите страни от Централна и Източна Европа, в условията на прехода България възприе стратегически курс на реинтеграция в глобалната световна икономика и

¹ Изчисления на автора по IMF, International Financial Statistics Yearbook 2005, p.194.

² Изчисления на автора по International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook 2005, p.194.

³ Изчисления на автора по НСИ, Статистически годишник 1993, с.269, 271.

“завръщане в Европа”. В резултат на този стратегически курс последователно нарастваше делът на държавите от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие във външната търговия на страната, а ЕС зае мястото на ключов външнотърговски партньор на България. През 2004 г. на ОИСР се пада 78.0% от общия стоков износ на България и 72.9% от стоковия внос на страната. През същата година 58.3% от стоковия износ на България се насочва към ЕС, а 54.1% от стоковия внос на нашата страна постъпва от Евросъюза¹.

Като се отчете силно отвореният характер на българската икономика, може да се предполага, че 33-34% от създадения у нас през 2004 г. БВП се реализира чрез износа на стоки и услуги в ЕС. Този относително висок показател свидетелства за значителната възпроизводствена отвореност на българската икономика спрямо ЕС. На тази основа може да се обоснове логичният извод, че динамиката на нашия износ в ЕС, неговата структура, устойчивост и други подобни характеристики детерминират във висока степен икономическия растеж в страната, неговата ефективност, реалния размер на националния доход и икономическото благосъстояние. Износът на стоки и услуги в ЕС определя също в значителна степен структурните изменения в националната ни икономика. Високото равнище на функционална отвореност на българската икономика спрямо ЕС обуславя силно изразената зависимост на националния възпроизводствен процес от развитието на интеграционния комплекс на ЕС. “Ефектът на преливането” намира израз във високата чувствителност на стопанския живот у нас спрямо промените в икономиката и икономическата политика на ЕС и неговите страни-членки.

На второ място, наложи се неблагоприятната дългосрочна тенденция на нарастващи дефицити по търговската сметка на страната (табл.6). Особено ясно изразена е тази тенденция при стоковата външна търговия, където за периода 1998-2004 г. отрицателното търговско салдо нарасна по стойност 5.4 пъти като достигна 18.7% от БВП на страната. Нарастващите (в абсолютно и относително изражение) дефицити при стоковата външна търговия на страната са израз на засилващото се външно неравновесие на националната икономика, което оказва неблагоприятно въздействие върху нейното функциониране.

Таблица 6

Външна търговия и търговски баланс на Република България (млн. лева)

	Външна търговия със стоки и услуги				Стокова външна търговия			
	Износ	Внос	Салдо	Салдо/ БВП (в %)	Износ	Внос	Салдо	Салдо/ БВП (в %)
1998	10,553	10,501	52	0,2	7391,1	8709,4	-1318,3	5,9
1999	10,601	11,974	-1,373	5,8	7302,6	10052,8	-2750,2	11,6

¹ Изчисления на автора по НСИ, Външна търговия на Република България 2005, с.14, 15.

2000	14,902	16,334	-1,432	5,4	10274,1	13856,8	-3582,7	13,4
2001	16,510	18,760	-2,250	7,6	11176,1	15896,6	-4720,5	15,9
2002	17,180	19,321	-2,141	6,6	11857,9	16450,9	-4593,0	14,2
2003	18,500	21,779	-3,279	9,5	13041,9	18796,6	-5754,7	16,7
2004	22,210	26,111	-3,901	10,3	15617,1	22725,8	-7108,7	18,7

(Забележка: Таблицата е съставена от автора по IMF, International Financial Statistics Yearbook 2005, p.194 и НСИ, Външна търговия на Република България 2005, с.12.)

Дългосрочната тенденция към нарастване на отрицателните салда във външната търговия на България се обяснява с действието на цялостна система от фактори, а именно:

- ограничения експортен потенциал на България. Изграденият в условията на централнопланираната икономика експортен потенциал за кратко време беше разрушен, а нов потенциал, съобразен с промените във външноикономическата ориентация на страната, се създава твърде трудно и без някаква стратегия в макроикономическо измерение;
- значителното реално поскъпване на българския лев спрямо еврото, американския долар и другите международни валути;
- влошаването на показателя “условия на търговията” за България от началото на 90-те години на миналия век;
- продължителната стагнация на икономиката на основните ни търговски партньори – държавите от ЕС-15. Забавеният икономически растеж в тези страни обуславя сравнително слабото нарастване на техния внос от трети държави (в т.ч. и от България);
- продължителното повишаване на международните цени на суровия петрол. При високата енергийна интензивност на българската икономика¹ и отсъствието на собствени източници за снабдяване повишаването на международните цени на петрола неизбежно оскъпява вноса на страната и влошава търговския ѝ баланс;
- относително високата импортопоглъщаемост на българската икономика. Съгласно разчетите на проф. Ив. Ангелов, производството на 1 лев брутна добавена стойност през 2003 г. е изисквало допълнителен внос за 1.49 лева. Импортопоглъщаемостта на българския износ също е висока и продължава да нараства². Българската икономика разполага с ограничена собствена суровинна база. Поради това при ниското технологично равнище на нашето производство икономическият растеж и увеличаването на износа неизбежно се придружават от ускорено нарастване на вноса на суровини и материали;

¹ По данни на Евростат общата енергийна интензивност на българската икономика за 2002 г. (тона нефтен еквивалент за 1 млн. БВП по ППС) превишава тази в ЕС – 25 около 2.3 пъти (Икономика, 2006, № 1, с.17).

² Ангелов, И., Конкурентоспособността – най-голямото икономическо предизвикателство пред България в Европейския съюз (Макроикономически поглед), Сборник “Интеграция на България в Европейския съюз – предизвикателство на конкурентоспособността”, С., 2005, с.30, 31.

- умерения растеж на националната икономика в условията на макроикономическата стабилизация. Ръстът на доходите в България през последните 6-7 години обуславя относително висока еластичност на импортното търсене. През 2004 г. например нарастването на брутния национален разполагаем доход с 1% предизвиква увеличаване на вноса на стоки в размер на 1.63%. Все по-голяма част от националното търсене се отклонява от вътрешния пазар и се насочва към външния пазар, в т.ч. на първо място към пазара на ЕС;
- значителния внос на ПЧИ през последните години. Нерядко вноса на такива инвестиции е придружен от внос на машини, съоръжения, комплектно оборудване, а понякога – и от внос на суровини, материали и компоненти за чуждестранните подразделения в страната. Същевременно износът на стоки от тези подразделения се забавя и се осъществява с определен времеви лаг (напр. при инвестициите “на зелено”).

Очертаващият се хроничен търговски дефицит на България в крайна сметка е резултат на структурната и технологична изостаналост на националната ни икономика, която резултира в ниската ѝ международна конкурентоспособност¹. България не е в състояние да произвежда и предлага на световния пазар модерни продукти, които се радват на нарастващо търсене от страна на чуждестранните партньори. В условията на силно либерализиран външнотърговски режим ниската международна конкурентоспособност на националното производство закономерно води до изпреварващо нарастване на вноса на стоки и услуги от чужбина. Справедливостта на това твърдение може да бъде илюстрирана с отношенията България – ЕС. Заложеният в Европейското споразумение за асоцииране принцип на асиметричната либерализация на практика се трансформира в ефект на “обратната асиметрия”. Твърде ниската международна конкурентоспособност на българската продукция, слабостта (технологична, финансова, пазарна, управленска и т.н.) на грамадната част от нашите фирми обективно ограничават способността на националния бизнес да се възползва от либерализирания достъп до пазара на ЕС. Подобни обективни ограничения не съществуват за бизнеса на страните-членки на ЕС, поради което той съумя много по-пълно да използва възможностите за внос на стоки в България (често за сметка на местните производители).

На трето място, установи се архаична структура на външната търговия на страната, контрастираща с основните тенденции в развитието на съвременното международно разделение на труда. За нуждите на икономическия анализ интерес би представлявала съпоставката на структурата на външната търговия на България в края на 80-те години на миналия век и структурата, установила се в навечерието на присъединяването на страната към ЕС.

Таблица 7

¹ Вж. в този смисъл Панушев, Е., И.Христова – Балканска, Влиянието на конкурентоспособността върху външноикономическата ориентация на България, Сб. “Интеграция на България в Европейския съюз...”, с.84.

Структура на износа и вноса на България през 1989 г. по отрасли
на материалното производство (%)

Отрасли	Износ	Внос	Индекс на ФСП*
Промисленост	95,9	95,7	1,06
Електроенергия и топлоенергия	0,17	2,9	0,06
Каменовъглена промисленост	-	2,5	-
Черна металургия (вкл. добив на руди)	1,9	5,2	0,39
Машиностроителна, електротехническа и електронна промисленост	60,2	44,8	1,44
Машиностроителна и металообработваща промисленост	32,0	37,0	0,92
Електротехническа и електронна промисленост	28,2	7,8	3,86
Химическа и каучукова промисленост	10,5	7,6	1,48
Промисленост за строителни материали	0,4	0,6	0,62
Дърводобивна и дървообработваща промисленост	0,8	0,4	2,06
Целулозно-хартиена промисленост	0,2	1,4	0,14
Стъкларска и порцеланово-фаянсова промисленост	0,2	0,1	1,37
Текстилна и трикотажна промисленост	1,6	2,5	0,68
Шивашка промисленост	1,5	0,2	9,60
Кожарска, кожухарска и обувна промисленост	0,9	0,3	2,78
Полиграфическа промисленост	0,1	0,2	0,43
Хранително-вкусова промисленост	12,3	4,0	3,31
Селско стопанство	2,2	2,6	0,89
Растениевъдство	1,7	2,5	0,72
Животновъдство	0,5	0,1	6,17

*Индексът на фактическите сравнителни преимущества (ФСП) е определен като съотношение между стойностния размер на износа и вноса по отделни отрасли. При стойност на показателя по-голяма от 1 страната притежава сравнително предимство в съответния отрасъл. Стойност на показателя по-малка от 1 свидетелства, че сравнителното предимство принадлежи на страните-партньори.

(Забележка: Таблицата е съставена от автора по НСИ, Статистически годишник, 1993, с. 257, 258.)

Информацията, съдържаща се в таблица 7, дава възможност да се формулират някои интересни изводи.

- Както износът, така и вносът на стоки в България в навечерието на промените имат подчертано промишлен характер.
- Както в износа, така и във вноса на страната са доминирали отраслите на преработващата промисленост.

- Основно място в износа и вноса на страната е заемал отрасъл “Машиностроителна, електротехническа и електронна промишленост” (относителен дял в износа 60,2% и във вноса – 44,8%).
- Двата основни отрасъла на преработващата промишленост (Машиностроене и Химическа промишленост) заедно формират над 70% от износа и 52% от вноса на България.
- Сред традиционните за страната ни отрасли на леката промишленост относително по-голямо значение за националния износ е имал отрасъл “Хранително-вкусова промишленост”, докато отраслите “Текстилна и трикотажна промишленост”, “Шивашка промишленост” и “Кожарска, кожухарска и обувна промишленост” са заемали незначителен дял в износа на страната.
- България е имала сравнително преимущество в ключовите отрасли на преработващата промишленост (Машиностроене и Химическа промишленост). Особено силно изязвено е било преимущество на страната в подотрасъл “Електротехническа и електронна промишленост”. Сравнително силно изразено е било преимущество на нашата страна в отраслите “Хранително-вкусова промишленост”, “Шивашка промишленост”, “Кожарска, кожухарска и обувна промишленост”, “Дърводобивна и дървообработваща промишленост” и подотрасъл “Животновъдство”.
- Нашите търговски партньори са имали сравнителни преимущества в отраслите “Електроенергия и топлоенергия”, “Каменовъглена промишленост”, “Черна металургия (вкл. добив на руди)”, “Промисленост за строителни материали”, “Целулозно-хартиена промишленост”, “Текстилна и трикотажна промишленост”, “Полиграфическа промишленост” и “Селско стопанство” (подотрасъл “Растениевъдство”).
- При редица отрасли индексът на ФСП е близък до единица, което е показателно за интензивна вътрешноотраслова търговия.

В цялост представената структура на външната търговия на България по отрасли свидетелства, че в края на 80-те години страната е заемала солидно място в системата на международното разделение на труда. Това е позиция, съответстваща на една относително развита индустриална икономика.

Колкото и условно да е сравнението между таблици 7 и 8, не може да не направи впечатление чувствителното влошаване на позицията на България в системата на международното разделение на труда: днес нашата страна е износител преди всичко на промишлени изделия с ниска степен на преработка (а, следователно, и с ниска технологическа сложност), в които е материализирана малка добавена стойност. Неслучайно окрупненият сектор “други преработени стоки” заема толкова висок относителен дял в нашия стоков износ – 53,2%, което превишава повече от 2 пъти дела на същия сектор в световния износ и в износа на развитите държави. В рамките на този силно нехомогенен сектор важно място заемат разделите “Облекло и допълнения към облекло” (относителен дял – 17,7%), “Благородни и цветни метали” (9,7%), “Чугун и стомана” (8,9%), “Текстил и артикули от текстил (без облекло)” (3,1%) и “Обувки” (2,3%). Съвкупният дял на

тези 5 раздела в стоковия износ на България през 2004 г. (41,7%) превишава повече от 2 пъти износа от секторите “Химикали” и “Машини, оборудване и превозни средства”, взети заедно.

Таблица 8

Структура на международната търговия по окрупнени сектори на стандартната международна търговска класификация (2004 г., в %)

Сектори	За света като цяло	Развити държави		Развиващи се държави		Р България	
		Износ	Внос	Износ	Внос	Износ	Внос
1. Храни, напитки, тютюн	6,3	6,7	6,8	5,7	5,0	9,1	4,9
2. Непреработени (сурови) материали (без горивата)	3,6	3,4	3,1	3,8	4,5	6,4	6,3
3. Минерални горива и сродни материали	11,0	5,3	10,3	19,2	10,9	10,3	16,7
4. Химикали	10,9	14,1	11,2	5,9	10,4	7,7	10,4
5. Машини, оборудване и превозни средства	39,2	41,9	38,7	36,5	42,4	12,4	29,5
6. Други преработени стоки	26,0	24,8	27,1	27,6	24,4	53,2	30,7

(Забележка: Таблицата е съставена от автора по UN, Monthly Bulletin of Statistics, November 2005, Table 43 и НСИ, Външна търговия на Република България 2005, с. 152 – 154.)

По степента на своята зрялост и технологична сложност структурата на съвременната българска външна търговия чувствително отстъпва на световната търговия като цяло и особено на външната търговия на развитите държави. Но структурата на българската външна търговия несъмнено отстъпва по качествени характеристики и на външната търговия на развиващите се страни. Секторът “Машини, оборудване и превозни средства” има относителен дял в износа на развиващите се държави (36,5%), който превишава почти 3 пъти дела на същия сектор в износа на България. Делът на същия сектор във вноса на развиващите се държави (42,4%) превишава с 13 процентни пункта аналогичния дял във вноса на Република България. Единствено в нискотехнологичния сектор “други преработени стоки” България има значително по-високи дялове (както в износа, така и във вноса) в сравнение с развиващите се страни, което обаче съвсем не е основание за гордост, а по-скоро е показател за изоставане.

Най-общо установилата се стокова структура на нашата външна търговия характеризира България като силно изостанала страна с неконкурентна в международен план икономика, която заема периферна позиция с системата на съвременното международно разделение на труда. Тази констатация е сигнал както за неясното “европейско бъдеще” на българската икономика, така и за

необходимостта от обоснована стратегия и политика за промяна на наложилото се статукво.

Информацията, която разкриват данните от таблица 9, също не дава основание за задоволство. През 2004 г. външната търговия на страната разкрива фактически сравнителни преимущества в такива раздели на Хармонизираната система като “Дървен материал и изделия от него” (индекс на ФСП – 2,02), “Обувки и аксесоари” (2,24), “Неблагородни метали и изделия от тях” (1,86), “Продукти от растителен произход” (1,59), “Храни, напитки, тютюн” (1,31), “Текстилни материали и изделия от тях” и т.н. Същевременно нашите търговски партньори имат подчертано преимущество при разделите “Транспортни средства и съоръжения”, “Прецизно и оптично оборудване”, “Машины и оборудване”, “Целулоза, хартия и изделия от тях”, “Пластмаси, каучук и изделия от тях”, “Продукти на химическата промишленост”, “Минерални продукти” и др.

Таблица 9

Индекс на ФСП в общата външна търговия на България и в търговията със страните-членки на ЕС по раздели на Хармонизираната система (2004 г.)

Раздели	Индекс на ФСП в общата външна търговия на България	Индекс на ФСП при търговията с ЕС
I. Живи животни и животински продукти	1,08	1,51
II. Продукти от растителен произход	1,59	2,09
III. Животински или растителни мазнини и масла	0,66	0,27
IV. Храни, напитки и тютюн	1,31	0,95
V. Минерални продукти	0,37	1,62
VI. Продукти на химическата промишленост	0,60	0,24
VII. Пластмаси, каучук и изделия от тях	0,37	0,22
VIII. Кожи и кожени изделия	0,53	0,51
IX. Дървен материал и изделия от него	2,02	1,85
X. Целулоза, хартия и изделия от тях	0,44	0,24
XI. Текстилни материали и изделия от тях	1,22	1,36
XII. Обувки и аксесоари	2,24	3,91
XIII. Неметални минерали	0,75	0,66
XV. Неблагородни метали и изделия от тях	1,86	2,35
XVI. Машины и оборудване	0,41	0,40
XVII. Транспортни средства и съоръжения	0,09	0,05
XVIII. Прецизно и оптично оборудване	0,32	0,39
XX. Разни стоки и продукти	1,19	1,34
XXI. Произведения на изкуството, антики	1,27	2,67

(Забележка: Таблицата е съставена от автора по НСИ, Външна търговия на Република България 2005, 16, 24-33.)

Като се отчете различното относително значение на посочените раздели за износа на страната, лесно може да се установи, че експортната листа на България е доминирана от такива глави на Хармонизираната система като “Чугун, желязо и стомана”, “Мед и изделия от мед”, “Цинк и изделия от цинк”, “Облекла и допълнения за облекла от трикотаж”, “Облекла и допълнения за облекла, различни от трикотажните”, “Обувки, гети и подобни артикули”, “Житни растения”, “Тютюн и обработени заместители на тютюна”, “Неорганични химически продукти”, “Дървен материал и изделия от дървен материал, дървени въглища” и др.

Сравнението между разделите и главите от Хармонизираната система, при които нашата страна има фактически преимущества, и тези, при които преимуществата принадлежат на търговските ни партньори, недвусмислено илюстрира ниската международна конкурентоспособност и периферната позиция на България в системата на съвременното международно разделение на труда.

Налага се неприятният за нас извод за силно изразената асиметричност във външнотърговската позиция на България: страната ни има сравнителни преимущества в традиционни сектори, отрасли, подотрасли и производства, характеризиращи се с ниска технологична интензивност и относително малка добавена стойност и, обратно, не разполага с такива преимущества в секторите и отраслите със средна и висока технологична сложност, в които се създава относително голяма добавена стойност и които заемат нарастващ дял в съвременната международна търговия¹.

Експортната специализация на България включва преди всичко трудо- и материалопоглъщащи промишлени изделия; нискотехнологични промишлени продукти, характеризиращи се с висока енерго- и капиталопоглъщаемост и не изискващи разход на квалифициран труд; ограничен кръг суровинни и хранителни стоки. Немалка част от продуктите, формиращи експортната специализация на страната, се произвеждат у нас на ишлема, при ниска степен на преработка и съвсем малка добавена стойност². Същевременно стоките, които в съответствие с критерия “факторна интензивност” се отнасят към категориите на средно- и високотехнологичните продукти, изискващи разход на средно- и висококвалифициран труд, заемат твърде скромна дял в структурата на българския износ. По оценка на автора последните 2 групи стоки, на които още в края на 90-те години се пада $\approx 60\%$ от световния износ и 48% от износа на развиващите се държави³, заемат не повече от 15% от общия стоков износ на България. Сериозна загриженост предизвиква силното изоставане на България при износа на високотехнологични продукти (таблица 10).

¹ Срв. Иновации. БГ (Иновационен потенциал на българската икономика), С., 2005, с.19, 38, 39.

² Според експертни оценки, продуктите, произвеждани у нас на ишлема, заемат $30-40\%$ от износа на страната (Ангелов, И. И кол., Икономиката на България и Европейския съюз. Стратегия за догонващо икономическо развитие до 2020 година, С., 2003, с.20, 282). Вж. също Иновации. БГ ..., с.38.

³ UN, UNCTAD, Trade and Development Report 2002, New York and Geneva, 2002, p.73.

Особено категорично изразено е изоставането на България по относителен дял на високотехнологичния износ спрямо някои от 8-те страни, присъединили се към ЕС през 2004 г. (Унгария, Чехия, Естония). Ако се отчете фактът, че икономиката е една силно инерционна система, в която желаните структурни изменения настъпват със значителен времеви лаг след предприемането на необходимите мерки, могат да се приемат за обосновани опасенията за попадането на България в “капан на нискотехнологичните сектори”¹. Основателността на тези опасения допълнително се подхранва от последното място, което страната заема по изпълнение на стратегията за конкурентоспособност от Лисабон².

Таблица 10

Износ на високотехнологични продукти (% от общия стоков износ)

	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
ЕС-25	20,4	21,4	21,1	18,8	18,4	18,2
Унгария	19,4	23,1	20,4	20,8	21,8	24,6
Чехия	7,8	7,8	9,1	12,3	12,4	13,5
Словения	3,7	4,5	4,8	4,9	5,8	5,2
Словакия	3,5	2,9	3,1	2,6	3,3	4,6
Румъния	2,8	4,6	5,0	3,1	3,3	3,1
България	1,7	1,6	1,8	2,6	2,9	2,5

Източник: Евростат

Сравнителните предимства, които обуславят експортната специализация на България, се основават на добрата осигуреност на страната с масова (и изключително евтина в международен план) работна сила; благоприятните природно-климатични условия; осигуреността на страната с някои природни богатства (медни и оловно-цинкови руди, дървен материал); все още относително евтината електроенергия у нас; натрупаните традиции и производствен опит в редица промишлени отрасли (шивашка и обувната промишленост, хранително-вкусова промишленост, черна и цветна металургия и т.н.). Става дума, следователно, за сравнителни предимства от нисък порядък, базирани преди всичко на добрата осигуреност на националната икономика с първични (основни) производствени фактори. Обратно, развитите (вторичните, усъвършенстваните) фактори, които обуславят конкурентни предимства от по-висок ранг, засега практически не се проявяват у нас³. Логичен е на тази основа изводът, че международната конкурентоспособност на българската икономика на настоящия етап се дефинира като ресурсно обусловена.

¹ Иновации. БГ ..., с.19.

² Вж. Ангелов, И., Конкурентоспособността – най-голямото икономическо предизвикателство пред България в Европейския съюз..., с.23, 24.

³ Porter, M., The Competitive Advantage of Nations, New York, The Free Press, 1991, p.97, 98.

Настоящата международна специализация на България не би могла априорно да се счита за неизгодна, тя по-скоро е възможна специализация при формираните се в условията на прехода структура и технологично равнище на националната икономика. Тази международна специализация е обаче определено неперспективна в стратегически план и отрежда незавидна позиция на страната в европейския интеграционен процес и глобалната световна икономика¹. С тази международна специализация България не може да поддържа устойчиво високи темпове на икономически растеж и да постигне задоволителна степен на реална конвергенция с ЕС.

Скорошното присъединяване на Република България към ЕС несъмнено ще има съществени последици за търговската отвореност и растежа на националната икономика. Към вероятните **позитивни ефекти** следва да бъдат отнесени:

- допълнителните възможности за увеличаване на българския износ. Тези възможности произтичат от действието на редица конкретни фактори – отпадането на пограничния контрол върху износа на стоки от България в другите страни-членки на ЕС; признаването на сертификатите за съответствие на экспортните продукти със стандартите на ЕС, издавани от нотифицирани български органи и отказ от действащата практика на двойна сертификация; неизбежното отпадане на запазените все още ограничения за износ на някои селскостопански продукти от България в ЕС (отделни тарифни контингенти, както и някои “остатъчни” мита); елиминирането на транзакционните разходи при конвертирането на български лева в евро и обратно след включването ни в еврозоната и т.н.;
- неизбежното ограничаване на огромния контрабанден внос в България. След присъединяването към ЕС България става външна граница на ЕС, което означава, че българската митническа администрация ще трябва да работи изцяло в съответствие с правилата на ЕС. На тази основа може с основание да се очаква отслабване на нелоялната конкуренция, която поражда дъмпинговият внос по контрабандните канали и която съсипва редица национални отрасли и производства;
- засилването на конкурентния натиск на нашия пазар, който ще функционира като интегрална част от вътрешния пазар на ЕС. В интерес на своето оцеляване в новите условия българските фирми ще бъдат принудени да усъвършенстват организационно-управленската си структура, да рационализират производствените си програми, да търсят нови технически и технологични решения. На тази основа несъмнено ще се повишава микроикономическата ефективност и конкурентоспособност. Много от българските фирми ще бъдат обективно принудени да повишат равнището на своята специализация и да се включат в производствените мрежи на по-големите и по-мощни български и чуждестранни компании;
- подобряване на бизнессредата у нас, която по необходимост ще еволюира в посока на добрата европейска практика. Това означава, че ще се насърчава

¹ Срв. Маринов, В., За перспективите на националната икономика след присъединяването на Република България към Европейския съюз, Годишник на УНСС 2004, с.12, 13.

предприемачеството, по-активното навлизане на сериозни чуждестранни инвеститори, повишаването на конкурентоспособността на фирмено и макроикономическо равнище, устойчивия икономически растеж и т.н.

- подобряването на условията за функциониране на малките и средните предприятия (МСП) у нас. В условията на членството в ЕС българският бизнес ще има възможност да се ползва от предимствата, които предоставя политиката на ЕС спрямо този специфичен сектор. Националната ни политика ще бъде съобразена с достиженията на правото на ЕС в тази област и практиката на страните-членки. Логично е, следователно, да се очаква подобряване на бизнессредата за МСП, повишаване на тяхната стабилност, увеличаване на приноса им в националното икономическо развитие и т.н.;
- увеличаването на външното финансиране на националната икономика и по-нататъшно подобряване на неговите условия. Това се отнася до практически всички възможни канали за външно финансиране – приток на ПЧИ, които увеличават инвестиционния фонд на страната; мобилизиране на заемни ресурси от финансовия пазар на ЕС; увеличаване на вътрешнофирменото кредитиране на поделенията на чуждестранните фирми у нас; предоставяне на значително финансово съдействие по линия на структурните фондове и Фонда за сближаване на ЕС; относително благоприятно кредитиране от Европейската инвестиционна банка и т.н.

Органичното интегриране на българската икономика във вътрешния пазар на ЕС означава и интеграция на нашия финансов сектор във финансовия пазар на ЕС. Последното неизбежно ще резултира в по-нататъшна нормализация на условията на кредитиране у нас, сближаване на пазарните лихвени проценти в България с тези в еврозоната, което ще стимулира деловата активност.

Разбира се, би било наивно и недалновидно да се пренебрегват вероятните **негативни ефекти** за търговската отвореност и икономическия растеж в България, произтичащи от присъединяването към ЕС. Към тях следва да бъдат отнесени:

- реалната неспособност на голяма част от българските фирми да се справят с високите изисквания на вътрешния пазар на ЕС. С присъединяването на България към ЕС нашият национален пазар се превръща в интегрална част от вътрешния пазар на Евросъюза. За българските фирми това означава осъществяване на дейността им в съответствие със строгите екологични стандарти, стандартите за здравословни и безопасни условия на труд, санитарно-хигиенните и ветеринарни стандарти, техническите стандарти, стандартите за защита на потребителите и други изисквания, релевантни за вътрешния пазар на ЕС. Удовлетворяването на тези стандарти изисква огромни инвестиции и време, с които българските фирми не разполагат. Според експертни оценки, реалната неподготвеност на българския бизнес за работа в съответствие със стандартите на ЕС и засиленият конкурентен натиск на чуждестранните фирми на нашия пазар ще доведат до фалит на около 40% от предприятията у нас;
- неизбежното повишаване на темпа на инфлацията в страната. Към средата на настоящото десетилетие равнището на цените у нас възлиза на около 34% от

това в ЕС. Доколкото вътрешният пазар на ЕС на практика функционира като система от скачени съдове, сближаването на равнището на цените в България с това в ЕС в дългосрочна перспектива е неизбежно¹. На практика това означава, че през следващите 15-20 (а може би и повече) години нормата на инфлацията в България ще превишава 2-3 пъти нейния размер в ЕС-15. По-високият темп на инфлацията в България неизбежно ще увеличава производствените разходи за нашите фирми, което при неизменни други условия, ще влошава конкурентните им позиции на вътрешния пазар на ЕС. Нещо повече, изпреварващият ръст на цените у нас, придружен от дългосрочната тенденция към реално поскъпване на българския лев, ще засилва конкурентния натиск на нашия пазар, ще “изтласква” неконкурентоспособните национални производители;

- преминаването на компетенциите в областта на търговската политика към институциите на ЕС (Съвета на министрите, Европейската комисия). Включването на страната в общата търговска политика на ЕС на практика означава отслабване на митническата защита на нашия пазар и допълнително засилване на конкурентния натиск с участието на фирми от трети страни (нечленуващи в ЕС). Тук не бива да се подценява обстоятелството, че ЕС поддържа преференциални търговско-икономически отношения с огромен брой развиващи се държави, на които той автономно или по силата на различни международни споразумения е предоставил редица привилегии. Вносът на промишлени стоки от тези страни в ЕС е напълно освободен от митнически и количествени ограничения. При такива условия ще постъпват промишлени продукти от широк кръг развиващи се страни на нашия пазар без никакви възможности за противодействие на национална основа. Заплахата за редица промишлени отрасли у нас, която произтича от подобен внос, не бива да се подценява, тъй като износители на промишлени стоки от развиващите се страни много често са поделения на ТНК, базирани в САЩ, Япония или западноевропейските държави.

Посочените негативни ефекти обективно ще забавят икономическия растеж в страната. Тяхното минимизиране е възможно, ако бъде разработена и последователно осъществявана реалистична дългосрочна стратегия за структурна и технологична модернизация на българската икономика. За съжаление забавянето при разработването на такава стратегия има твърде висока икономическа и социална цена.

Стратегията за структурна и технологична модернизация на българската икономика би следвало да бъде разчетена за времеви хоризонт от 15-20 години. Нейното изготвяне може да бъде резултат от съвместните усилия на държавните институции, бизнеса и научните звена. Една такава стратегия трябва да бъде максимално съобразена с националните икономически и социални интереси. В този смисъл тя не бива да бъде разглеждана като партийна платформа, а нейната реализация трябва да се осъществява с необходимата приемственост, независимо от периодичната смяна на управляващите политически сили.

¹ Срв. Ангелов, И., Предизвикателствата пред България в ЕС (Открито писмо до президента Георги Първанов и до министър-председателя Сергей Станишев), в-к “Дума”, 4 май 2006 г., с.14.

Според автора на настоящата разработка стратегията за модернизация на националната икономика трябва да бъде насочена към постигането на следните съществени цели:

- изграждане на перспективна модерна структура на българската икономика, което ще я направи съвместима с развитите пазарни икономики;
- последователно повишаване на технологичното равнище на националната икономика, т.е. измъкването ѝ от “нискотехнологичния капан” и преодоляването на технологичната пропаст, която отделя България от развитите пазарни икономики;
- повишаване на международната конкурентоспособност на българската икономика, което, от своя страна, ще създаде предпоставки за промяна на мястото на страната в съвременното международно разделение на труда. От гледна точка на нашия национален стратегически интерес е особено важно да се осъзнае фактът, че специализацията на страната в производството и износа на нискокачествени стоки с малка степен на преработка, с висока трудо-, енерго-, материал- и капиталопоглъщаемост и малка добавена стойност не може да бъде перспективна основа за траен и устойчиво висок икономически растеж;
- създаване на предпоставки за високоефективен икономически растеж, на чиято основа могат да бъдат разрешени остри социални проблеми, пред които е изправена страната ни, ще бъде постигната желаната реална конвергенция с икономиката на ЕС, ще бъде осигурена адаптивността на националната икономика към динамичните промени в глобалното световно стопанство и т.н.

Опитът на редица страни, определяни като “успешни”, убедително показва, че в основата на техния успех по правило лежи последователното осъществяване на такава реалистична стратегия. Този опит показва също, че държавата играе ключова роля както при разработката, така и при осъществяването на стратегията¹.

Промяната на модела на участие на Република България в международното разделение на труда може да се интерпретира като цел на обсъжданата стратегия за модернизация на националната икономика и като условие за нейния успех. За малка отворена икономика, каквато е българската, характерът на участието в международното разделение на труда играе съществена роля при формирането на секторната, отрасловата и вътрешноотрасловата структура на икономиката, при определянето на темповете на растежа и икономическото благосъстояние. Промяната на модела на участие на България в международното разделение на труда трябва да бъде насочена към преодоляване на архаичната международна специализация на страната, повишаване равнището на нейната зрелост (което ще рече преди всичко увеличаване на нейната технологична наситеност), привеждането ѝ в съответствие с определящите тенденции на международното разделение на труда в съвременното световно стопанство. Такава промяна е още повече желателна, като се отчита фактът

¹ Срв. Стоилов, С., Условия и фактори за повишаване на конкурентоспособността, Сборник “Интеграция на България в Европейския съюз – предизвикателства на конкурентоспособността”, с.140, 141; Стоилов, С., И държавата може да поработи, в-к “Труд”, 2 март 2006 г., с.26.

на скорошното интегриране на България във висококонкурентния вътрешен пазар на ЕС.

Разбира се, необходимата на България промяна на мястото на страната в международното разделение на труда може да бъде осъществена на базата на обнoвaнa дългосрoчнa стрaтeгия. Стратегията би следвало да държи сметка за ресурсите, с които страната ни разполага и да насърчава целенасоченото създаване на развити (усъвършенствани) производствени фактори. Висококачественото образование, развитата и динамична система на научни изследвания и опитно-конструкторски работи (НИОКР), съобразената със съвременните стандарти инфраструктура, гъвкавият и иновативен корпоративен мениджмънт – това са основните направления за създаването на усъвършенствани производствени фактори, на чиято основа могат да се постигнат и възпроизвеждат конкурентни предимства от по-висок порядък¹. Стратегията за промяна на мястото на страната в системата на международното разделение на труда може да разчита на успех при наличието на добра политическа воля и капацитет в отговорните държавни институции, амбициозен и иновативен национален бизнес, активна политика за привличане на стратегически чуждестранни инвеститори, опериращи в модерни, перспективни браншове. Изключително важно е да се осъзнае, че желаната промяна на мястото на България в системата на международното разделение на труда изисква последователна, активна и целенасочена политика на всички равнища. Ако постигането на тази стратегическа цел бъде оставено на действието на “свободните пазарни сили”, резултатът би бил разочароващ – по-нататъшно “цементиране” на архаичната международна специализация на страната, “консервиране” на периферната ѝ позиция в европейския интеграционен комплекс с всички производни от това икономически и социални последици.

Обсъжданата промяна в характера на международната специализация на страната може да бъде осъществена в рамките на една дългосрочна перспектива от поне 10-15 години. Промяната ще бъде успешна, ако на концептуално и политическо равнище предварително бъдат решени някои съществени въпроси, напр. относно конкретните области, които ще формират бъдещата международна специализация на страната или възможностите за повишаване ефективността на традиционната специализация на националната икономика и т.н. Особено труден е проблемът за определянето на областите (сектори, отрасли, подотрасли, конкретни производства и дейности), които ще формират перспективната международна специализация на националната икономика. Този проблем може да бъде успешно решен с общите усилия на бизнеса, държавните институции и научния сектор. При това промяната съвсем не изключва използването на възможностите на наличната международна специализация на страната. Реалистичният и отговорен подход изисква по-скоро последователни усилия за повишаване ефективността на тази специализация. Това по-специално означава производство и износ напр. на облекло и обувки не само на ишлема, но и със собствена търговска марка, при по-високо качество и изграждане на собствена дистрибуторска мрежа в страните-импортьори. България и в бъдеще би могла да изнася продукти на черната металургия, но с по-

¹ Porter, M., op. cit., p.100, 102.

висока степен на преработка и по-голяма технологична сложност (напр. специални и легирани стомани). България е обективно заинтересована също максимално да използва своите конкурентни предимства и в областта на международния туризъм. Но този отрасъл би бил далеч по-ефективен, ако бъдат положени усилия за неговата модернизация (напр. чрез изграждане на съвременна инфраструктура, разнообразяване на видовете туризъм, обогатяване на туристическия продукт, осигуряване на по-добро обслужване, гарантиране на по-висока сигурност на туристите и т.н.). Ако българският бизнес положи усилия за повишаване на качеството и технологичното равнище на експортната ни продукция, това би означавало по-високи продажни цени¹, а, следователно, и увеличаване на реалния БВП и дохода в страната².

При определянето на областите на перспективната международна специализация на страната би следвало да се отчита необходимостта от концентриране на ограничените национални ресурси в една сравнително тясна сфера на високите и средните технологии. Логично е при това да се отдава приоритет на клъстерния подход, който улеснява дифузията на технологичните иновации към поддържащите и родствени отрасли (според техминологията на М. Портър). Може да се предполага също, че поне в началото основно място сред областите на перспективната международна специализация ще заемат някои отрасли, подотрасли и конкретни производства, в които страната има определени постижения, разполага с резерв от човешки капитал и т.н.

Както общата стратегия за структурна и технологична модернизация на националната икономика, така и стратегията за смяна на модела на участие на България в международното разделение на труда ще изискват много по-активна политика за привличането на чуждестранни инвеститори³, а също целенасочена и ефективна политика в областите на научните изследвания и технологичното развитие и образованието.

Активната национална политика в областта на научните изследвания и технологичното развитие е от особена важност за България, тъй като тя генерира една специфична разновидност на капитала – капитала на знанието. Натрупването на този капитал създава условия за повишаване на общата факторна производителност, а, следователно, и за повишаване на качеството на икономическия растеж. Опитът на редица успешно развиващи се икономики свидетелства, че високият и устойчив икономически растеж, модернизацията и промяната на мястото на съответната страна в системата на международното разделение на труда са възможни на базата на активното създаване и ефективно използване на такива стратегически ресурси, каквито са образованието и научните изследвания и опитно-конструкторските работи.

¹ По оценка на Виенския институт за международни икономически изследвания, експортните цени за някои групи стоки, доставяни от България в ЕС, възлизат на 25-40% от средните импортни цени за същите групи стоки (вж. Ангелов, И., Конкурентоспособността – най-голямото икономическо предизвикателство ..., с.32).

² UN, UNCTAD, Trade and Development Report 2005, New York and Geneva, 2005, p.114.

³ Проблемите на политиката по привличането на ПЧИ в България ще бъдат подробно разгледани в следващия параграф на студията.

Сферата на НИОКР има ключово значение за България и поради действието на някои конкретно-исторически фактори, а именно:

- на 1 януари 2007 г. нашата страна ще се присъедини към ЕС, който е формулирал като своя приоритетна стратегическа цел изграждането на икономика, основана на знанието. Достигането на тази стратегическа цел предполага ускореното развитие на сферата на НИОКР;
- колапсът, в който изпадна научно-техническата дейност у нас в условията на прехода, все още не е преодолян. Общата сума на разходите за финансиране на НИОКР през първата половина на настоящото десетилетие не надхвърля 0,5% от БВП на страната, материално-техническата база на научните звена е безнадеждно остаряла и практически негодна за използване. След 2001 г. се проявява тенденция към увеличаване на числеността на персонала, зает с научно-изследователска и развойна дейност, но относителният дял на този персонал в общия брой на заетите далеч отстъпва на аналогичния показател за ЕС-15¹. Триадата държава – научни звена – бизнес, върху чието взаимодействие се развива съвременният научно-технически прогрес, у нас реално не функционира. Поради финансова, производствена и управленска слабост грамадната част от българските фирми се оказват незаинтересовани от научно-технически новости. Показателни за ниската иновационна активност на българския бизнесектор са следните данни: в рамките на бизнесектора през 2004 г. се реализират 23,4% от разходите за научно-изследователска и развойна дейност, докато делът на държавния сектор възлиза на 67,0%. Нека за сравнение бъде посочено, че в началото на настоящото десетилетие в ЕС-15 на бизнесектора се пада 65,0% от разходите за научни изследвания и развойна дейност, а на държавния сектор – само 13,0%². Структурата на разходите за научни изследвания и технологично развитие по източници на финансиране у нас е коренно различна от тази за световното стопанство като цяло и основните групи страни. През 2003 г. на бизнесектора в България се пада 26,8% от всички финансови разходи за тази цел, което е много по-малко от дела на държавното управление (66,9%). Наличната международна статистика показва, че за света като цяло делът на бизнесектора във финансирането на НИОКР възлиза през 2002 г. на 66,5% (в т.ч. в развитите страни – 67,5%, в ЕС-15 – 63,4%, в развиващите се страни – 55,7%, в новите държави-членки на ЕС – 39,9%)³.

Устойчивата стагнация на научно-техническата сфера у нас е показателна за реалната недооценка на проблемите и възможностите, които тя съдържа в условията на глобалната конкуренция и европейската интеграция на България. Констатацията за недооценката се отнася, според автора, както за политическото

¹ Матев, М., Условия и предпоставки за повишаване конкурентоспособността на науката в България, Сборник "Интеграция на България в Европейския съюз – предизвикателства на конкурентоспособността ...", с.157.

² НСИ, Статистически годишник 2005, с.441; Иновации. БГ..., с.63.

³ Иновации. БГ..., с.63; UN UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p. 287, 288.

равнище (т.е. държавата), така и за непосредствените стопански агенти – предприятията.

В процеса на преговорите за присъединяване към ЕС към нашата страна многократно беше отправяна остра критика по повод отсъствието на национална стратегия за научни изследвания и технологично развитие, незадоволителната инфраструктура, критично ниските разходи за финансиране на научно-техническата сфера, лошото кадрово осигуряване на тази дейност, отсъствието на фискални схеми за стимулиране на частните инвестиции в научни изследвания и развойна дейност, неефективната връзка между научните звена (БАН, университетите) и предприятията и т.н. Главно поради натиска на ЕС след 2003 г. бяха приети някои важни актове (Закон за насърчаване на научните изследвания, в който науката е обявена за приоритет със стратегическо значение за развитието на страната; Стратегия за насърчаване на иновациите, чиято основна цел е да се повиши конкурентоспособността на българската индустрия; Национален план за действие в областта на научните изследвания. С този план се предвижда към 2010 г. разходите за финансиране на НИОКР да достигнат 3% от БВП като дялът на бизнеса се увеличи на 2/3 от общата сума). Налага се обаче неприятната констатация за формалния характер на тези актове. С тях явно се цели по-скоро удовлетворяване на поставени от ЕС изисквания, а не приобщаването на България към приетата от Евросъюза стратегическа цел – ускореното изграждане на динамична и конкурентоспособна икономика, основана на знанието. Тази определено деконструктивна позиция на българската страна, съчетана със слабата иновационна активност на нашия бизнес, аргументират извода за недостатъчната подготвеност на националната икономика за конкурентната борба на вътрешния пазар на ЕС.

Дългосрочната политика в сферата на образованието кореспондира със създаването на човешкия капитал, който в съвременната модерна икономика е основен фактор на растежа. През последните 15-20 години обаче качеството на човешкия капитал у нас показва ясно изразена тенденция към влошаване. Тази неблагоприятна тенденция може да се интерпретира като краен резултат от действието на редица фактори:

- отсъствието (по същество) на национална образователна стратегия и политика. Българското образование се оказва жертва на необмислени, половинчати и фрагментарни реформи, осъществявани без ясна философия и стратегия;
- българската държава в противоречие с конституционните си задължения се “оттегля” от финансирането на образованието. Дялът на държавните разходи за финансиране на образованието се понижава от 6,06% от БВП за 1992 г. до 3,15% за 1996 г. След това се проявява тенденция към повишаване дела на тези разходи съответно до 4,03% за 2001 г. и 4,2% за 2004 г. Като дял в БВП държавните разходи за образование и в средата на настоящото десетилетие далеч отстъпват на равнището от 1992 г., както и на средното им равнище в ЕС-15 (5,5%)¹;

¹ Интеграция на България в Европейския съюз – предизвикателства на конкурентоспособността..., с.97, 159, 160.

- в условията на обедняването средната продължителност на обучението у нас (в противоречие със световната тенденция) се съкращава, нараства броят на отпадащите ученици, а немалък брой деца изобщо не постъпват в училищата. При тези условия неизбежно се разширяват неграмотността и малограмотността. Особено остър е този проблем при етническите малцинства и групите в неравностойно положение;
- в ценностната система на съвременното българско общество образованието все повече губи позициите, които заемаше до скоро, в полза на други ценности и т.н.

Влошаването на качеството и конкурентоспособността на българското образование намира израз в несъответствието на образователната подготовка на кадрите и потребностите на трудовия пазар, а също в задълбочаването на различията в образователното равнище на различни групи от населението (градско – селско население; бедни – заможни български граждани; българско население – етнически малцинства и т.н.)¹. Едва сега, на “финалната права” преди присъединяването на България към ЕС, в публичното пространство се поставят отдавна познати на развитите държави проблеми, напр. за необходимостта от обучение през целия трудов живот, за необходимостта от по-силно ангажиране на фирмите при обучението на кадри за техните нужди и т.н.

Органичното интегриране на България в ЕС налага със силата на неотменим императив необходимостта от истинска, дълбока реформа на българската образователна система. Основна цел на реформата би трябвало да бъде привеждането на българското образование в съответствие с новите условия и изисквания, когато страната дълбоко се интегрира в европейското икономическо пространство и глобалната световна икономика. Без сериозна реформа на образователната система деградацията на човешкия капитал ще продължи, което крие сериозни рискове за бъдещето на националната икономика и страната като цяло. В страна като България, лишена в значителна степен от други ресурси, висококачественият човешки капитал може да бъде основен източник на конкурентни предимства. Целенасоченото създаване на висококачествен човешки капитал е условие за структурната и технологична модернизация на националната икономика, а също за промяна на незавидната ѝ позиция в системата на международното разделение на труда.

4. ПРИТОКЪТ НА ПЧИ И ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ В ПРИЕМАЩИТЕ СТРАНИ

Втората половина на миналия век и началото на настоящия се характеризират с нарастваща отвореност на отделните национални икономики за международната капиталова миграция във всички нейни разновидности. В стопанско-политически план отвореността намира израз в ускорената либерализация на националните финансови пазари, в т.ч. отмяна на ограниченията за инвестиране на чуждестранни

¹ Срв. Зарева, И., Конкурентоспособност на българското образование, Сборник “Интеграция на България в Европейския съюз ...”, с.158-161.

капитали в редица “затворени” по-рано области на материалното производство и услугите. Процесът на либерализация на финансовите пазари се развива практически във всички групи страни – първоначално в развитите пазарни икономики, а след това (от средата на 70-те години) в развиващите се държави. От началото на 90-те години на миналия век в него активно се включиха и трансформиращите се постсоциалистически държави. Във функционален план нарастващата отвореност намира израз в последователното повишаване на ролята на интернационализирания капитал в икономическия, социалния и политическия живот на огромен брой страни от всички региони на света.

Предмет на по-конкретен анализ в настоящия параграф е международната миграция на капитала във формата на преки инвестиции от позицията на приемащите държави (страни-реципиенти). Както е добре известно, основен субект на международната миграция на капитала в тази форма са ТНК. Поради това изследването на ефектите на преките инвестиции върху приемащите държави не може да бъде отделено от операциите на транснационалните капиталови формации.

Както икономическата теория, така и конкретните емпирични изследвания логично водят до извода, че ТНК оказват съществено влияние върху развитието на световната икономика и отделните национални стопанства поради силно изразената способност на ТНК да генерират ресурси и да ги разпространяват в най-широк кръг страни. При това става дума за 3 групи ресурси: а) капитал; б) иновационен потенциал, технология и квалификация на работната сила; в) организация на дейността и практика на управлението.

Преди всичко ТНК генерират значителни спестявания във формата на неразпределени печалби. Освен това ТНК имат достъп до финансовите пазари на голям брой страни, където могат да мобилизират значителни свободни капитали. Този капиталов ресурс може да бъде насочен от ТНК към всяко нейно подразделение (ново или вече функциониращо), с което увеличава неговият инвестиционен потенциал, а следователно и възможностите му за растеж. Но ТНК разполагат също с огромен иновационен потенциал. Те разполагат с необходимите финансови, кадрови, организационно-управленски и материално-технически ресурси за изпълнението на сложни, скъпоструващи и рисковани научно-изследователски програми и проекти. На тази основа се генерират нови или усъвършенствани технологии и се създава висококвалифициран персонал. В интерес на своята глобална конкурентоспособност и максимална доходност ТНК създават условия за привилегирован достъп на своите подразделения до портфейла на технологически иновации. Те са също основен генератор на организационни иновации и високоефективна управленска практика. Постиганията на отделната ТНК в тази област ускорено се разпространяват сред нейните звена в широк кръг приемащи страни, което стимулира повишаването на тяхната ефективност и конкурентоспособност.

Глобалната експанзия на съвременните ТНК резултира в дълбокото им проникване в икономиките на огромния брой приемащи страни. Дълбочината на това проникване количествено може да се определи чрез споменатия вече интегрален индекс на транснационализация, а също с някои частни показатели: (а)

съотношение между притока на ПЧИ и БВП на отделната страна за съответната година; б) съотношение между сумата на натрупаните в страната ПЧИ и нейния БВП; в) съотношение между годишния приток на ПЧИ в изучаваната страна и размера на брутните инвестиции в основен капитал и т.н.). В своята съвкупност тези показатели дават определена представа за потенциалното икономическо въздействие на ПЧИ върху развитието на приемащата страна.

В разглеждания тук аспект – въздействие на ПЧИ върху икономическия растеж на приемащите държави, специално внимание заслужават няколко основни момента.

На първо място, притокът на ПЧИ увеличава инвестиционния фонд в съответната приемаща страна. Този ефект е особено съществен за относително по-слаборазвитите държави, където националните спестявания поради ниското равнище на доходите са по правило твърде ограничени. Притокът на ПЧИ в тези страни превишава тяхното изтичане, което означава, че една част от вътрешните инвестиции се финансира за сметка на външни (чуждестранни) спестявания. Приносът на ПЧИ за увеличаване на инвестиционния фонд в страните-реципиенти е ясно изразен преди всичко при инвестициите в нови обекти (инвестиции “на зелено” – Greenfield Investment) и при инвестициите за разширяване на дейността на чуждестранните поделения. Когато чуждестранните инвестиции се влагат в национални предприятия на приемащата страна (напр. по пътя на приватизацията, сливането или поглъщането на местни частни предприятия), е налице акт на предаване на правото на собственост върху съществуващи активи, а не създаване на нови активи¹. Доколкото икономическият растеж на отделната национална икономика е функция на нарастването на реалните инвестиции, приемащите страни са заинтересовани във висока степен от влягането на ПЧИ в нови проекти и разширяване дейността на вече установените чуждестранни предприятия.

Освен непосредственото си въздействие върху размера на инвестициите в приемащата страна притокът на ПЧИ може да стимулира инвестиционната активност в същата страна и по непряк начин, напр. чрез изострянето на конкурентната борба на националния пазар, чрез инвестициите в мощности, свързани в производствено-технологически план с чуждестранното поделение и т.н. Този допълнителен (вторичен) ефект, предизвикан от притока на ПЧИ, съвременните теории за икономическия растеж дефинират като “положителен външен ефект на инвестициите”² или “ефект на въвличането”³. За това колко значителен може да бъде този допълнителен ефект от притока на ПЧИ е показателно едно изследване, посветено на развиващите се държави⁴: според него, кумулативният прираст на инвестициите превишава 1,5-2,3 пъти увеличението на притока на ПЧИ. Действието на “ефекта на въвличането” като реален икономически феномен аргументира един съществен извод: страните-реципиенти

¹ UN, Economic Commission for Europe (ECE), Economic Survey of Europe, 2001, №1, New York and Geneva, 2001, p.216, 228, 241.

² Вж. Сакс, Д., Х.Ларсен, цит.съч., с. 620.

³ UN, ECE, Economic Survey of Europe ..., p. 237.

⁴ Borensztein, E., J. De Gregorio, J. W. Lee, How does foreign direct Investment affect economic Growth, Journal of International Economics, Vol.45, 1998.

на ПЧИ са максимално заинтересовани от прилагането на клъстерния подход при привличането на такива инвестиции¹.

Второ, притокът на ПЧИ по правило е свързан с трансфера на относително модерни производствени технологии в чуждестранните предприятия, което осигурява конкурентните им предимства спрямо местните компании на съответната приемаща страна. Освен чрез вътрешнофирмения технологичен трансфер ТНК съдействат за повишаване на технологичното равнище на производството в приемащите страни и по косвен път. Обичайно разпространението (дифузията) на технологични новости от чуждестранните поделения към местните предприятия се осъществява по няколко основни канала:

а) изострянето на конкурентната борба на съответния национален продуктов пазар принуждава местните компании да модернизират своето производство чрез обновяване на използваните технологии;

б) чуждестранните поделения често установяват разнообразни контрактни форми на връзки с местните компании (лицензионни споразумения, договори за производствено коопериране, управленски контракти и др.). За да повишат качеството на своята продукция (т.е. своята конкурентоспособност), чуждестранните поделения оказват последователно съдействие за повишаване на технологичния потенциал на местните фирми, които поддържат хоризонтални или вертикални връзки с тях;

в) чуждестранните ТНК провеждат последователна политика на повишаване на професионалната квалификация на персонала, зает в задграничните им поделения. За целта се разработват и прилагат ефикасни програми за обучение на персонала, за неговата мотивация и кариерно израстване. Този човешки капитал може да се прелива в местните компании, когато квалифицираните работници, инженерно-технически и други кадри сменят своя работодател или споделят своите знания и умения при професионалните контакти. Под влияние на изострената конкурентна борба на националния пазар местните компании се оказват обективно принудени да възприемат сходна практика на обучение и повишаване на професионалната квалификация на своите кадри. На практика това означава общо повишаване на качеството на човешкия капитал в приемащите страни, което, от своя страна, резултира в по-високо качество на техния икономически растеж;

г) близостта на чуждестранните предприятия до местните фирми много често поражда демонстрационен или имитационен ефект. Когато дадено чуждестранно предприятие усвоява определена технологическа новост (нов продукт или процес), това насърчава местните фирми също да търсят и ускорено да внедряват технологически иновации в собствената си производствена дейност (т.е. проявява се своеобразен "ефект на заразяването"). Нерядко местните предприятия се добират до технологиите, използвани от поделенията на чуждестранните ТНК, чрез лични контакти, просто копиране на техните изделия или промишлен шпионаж.

През последните 15-20 години все по-последователно се налага тенденцията към транснационализация на процеса на научноизследователската и развойната

¹ Вж. подробно Фишер, П., Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности, М., 1999, с.34, 35.

дейност. Големите промишлени ТНК активно влагат преки инвестиции в задгранични научноизследователски центрове и лаборатории. Съгласно данните, привеждани от ЮНКТАД, американските ТНК са направили през 2002 г. разходи за НИОКР в своите мажоритарни задгранични поделения в размер на 21 151 млн.дол., което представлява 13,3% от общите им разходи за тази цел (1994 г. – 11,5%). Огромната част от разходите на задграничните филиали за НИОКР се пада на развитите държави (2002 г. – 84,4%, в т.ч. на ЕС – 58,8%). Расте и делът на развиващите се страни (2002 г. – 13,5%, 1994 г. – 7,6%)¹. През 2000 г. японските ТНК са изразходвали в своите задгранични поделения над 4,0% от общата сума на същите за НИОКР (1986 г. – 0,2%). Разходите на задграничните звена на 20-те най-големи шведски ТНК за НИОКР през 2003 г. съставляват 43% от общите им разходи за тази цел (1995 г. – 22%)². Преките инвестиции на германските ТНК в задгранични научноизследователски и развойни поделения увеличават своя размер от 43,2 млн. дол. (1995 г.) на 934,3 млн.дол. (2002 г.), т.е. в рамките на 7 години сумата на тези инвестиции нараства 21,6 пъти. Броят на филиалите на германските ТНК, специализирани в научноизследователска и развойна дейност, нараства за периода 1995 – 2000 г. повече от 5 пъти (от 20 на 105)³.

ТНК създават задгранични научноизследователски и развойни поделения преди всичко в отраслите на химическата промишленост, фармацевтиката, електрониката, информатиката, автомобилостроенето и др.

Растящата транснационализация на НИОКР е обусловена от действието на редица фактори: изострянето на международната конкуренция и промените в нейния характер; бързото нарастване на разходите за НИОКР и недостига на подготвени научно-технически кадри в развитите държави; усложняването на НИОКР, което налага задълбочаване на специализацията в тази област; изграждането на определен научно-технически потенциал в редица по-слабо развити страни; усъвършенстването на информационните и комуникационните технологии, което облекчава управлението на тази дейност в рамките на отделната ТНК; провежданата от голям брой страни (развити, развиващи се, държави в преход) политика на насърчаване на НИОКР и т.н.

Основните мотиви за транснационализацията на НИОКР включват такива моменти като: стремежът на ТНК да привлекат в своите задгранични поделения най-добрите кадри на приемащите страни, рязко да съкратят сроковете и да поевтинят разработката и усвояването на новите технологии, да избегнат или минимизират налагащите се допълнителни операции за адаптация на новите технологии към специфичните изисквания на пазарите на различните приемащи страни и т.н. В крайна сметка обосновано може да се твърди, че основна цел на транснационализацията на НИОКР е укрепването на глобалната конкурентоспособност на ТНК.

Транснационализацията на НИОКР се осъществява в 2 основни направления: а) извършване в задграничните поделения на адаптационни НИОКР, т.е.

¹ UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p. 122, 129.

² Ibid., p.123.

³ Ibid., p.124.

приспособяване на базисните технологии към специфичните местни условия и изисквания. Процесът на адаптацията може да включва модифициране и усъвършенстване на чуждестранните технологии; б) извършване в специализираните задгранични поделения на иновационни НИОКР, насочени към разработването на нови продукти и процеси за местния, регионалния или глобалния пазар. Тези 2 направления могат да се разглеждат и като последователни стадии в развитието на процеса на транснационализация на НИОКР. В поделенията на ТНК в онези приемащи страни, където вече е създаден значителен иновационен потенциал, НИОКР все по-подчертано се преориентират от адаптационна към иновационна дейност.

По оценка на ЮНКТАД разходите на задграничните филиали на ТНК за научноизследователска и развойна дейност са се увеличили от 29 млрд. дол. за 1993 г. на 67 млрд. дол. за 2002 г. или от 10% на 16% от общите фирмени разходи за тази цел в световен мащаб (таблица 11).

За изследвания тук период (1993-2002 г.) поделенията на чуждестранните ТНК в развитите държави са увеличили своите разходи за НИОКР 2,2 пъти, а дялът в общите фирмени разходи за НИОКР в приемащите страни се е повишил от 10,6% на 15,7%. Много по-голямо е нарастването на разходите на чуждестранните филиали в развиващите се страни – 18,5 пъти, а техният дял в общите фирмени разходи за НИОКР в приемащите страни е скочил от 2,3% на 17,7%. Числата за 4-те нови страни-членки на ЕС са още по-впечатляващи: разходите на чуждестранните филиали са се увеличили повече от 25 пъти, а относителният им дял в общите разходи на бизнеса за НИОКР в тези страни се е повишил от 9,3% на 41,3%.

Таблица 11

Разходи на задграничните филиали на ТНК за НИОКР, 1993-2002 г.

(млн. дол. и процент от общите фирмени разходи за НИОКР)

Групи приемащи страни	1993	1997	2000	2002
Светът като цяло				
Разходи	29 214	40 657	59 125	66 933
Дял (%)	10,3	11,6	13,9	15,9
Развити държави				
Разходи	28 973	40 116	56 349	62 342
Дял (%)	10,6	11,9	13,8	15,7
Развиващи се държави				
Разходи	223	321	2446	4135
Дял (%)	2,3	2,5	14,3	17,7
Страни в преход*				
Разходи	18	220	331	455
Дял (%)	9,3	20,0	31,1	41,3

*Данните се отнасят само за 4-те нови страни-членки на ЕС – Чехия, Унгария, Полша и Словакия.

(Източник: UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p. 293.)

Налаганият се верен извод за нарастващата роля на филиалите на чуждестранните ТНК в научноизследователската и развойната дейност във всички групи приемащи страни скрива същественият различия по отделни държави (таблица 12).

Таблица 12

Относителен дял на чуждестранните филиали в общите разходи на бизнеса за научни изследвания и развойна дейност в избрани приемащи страни (2003 г., %)

Страна	%	Страна	%
Ирландия	72,1	Китай	23,7
Унгария	62,5	Аржентина (2002 г.)	23,2
Сингапур	59,8	Германия (2001 г.)	22,1
Бразилия	47,9	Израел (2001 г.)	20,7
Чехия	46,6	Франция (2002 г.)	19,4
Швеция	45,3	Полша	19,1
Великобритания	45,0	Словакия	19,0
Австрия	41,1	Финландия (2002 г.)	15,0
Канада	34,8	САЩ	14,1
Италия (2001 г.)	33,0	Турция (2000 г.)	10,6
Мексико (2001 г.)	32,5	Гърция (1999 г.)	4,5
Португалия (2001 г.)	30,9	Чили (2002 г.)	3,6
Тайланд	28,1	Индия (1999 г.)	3,4
Испания	27,3	Япония (2001 г.)	3,4
Холандия (2001 г.)	24,7	Република Корея (2002 г.)	1,6

(Източник: UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p.127.)

Както ясно може да се установи от таблица 12, във всички групи страни ролята на чуждестранните филиали в научноизследователската и развойната дейност варира в широки граници. Достатъчно показателно в това отношение е сравнението на някои двойки страни – Ирландия и Япония в групата на развитите държави, Унгария и Словакия в групата на страните в преход и Сингапур и Република Корея в групата на развиващите се икономики. Внимателното “вглеждане” в статистиката на ЮНКТАД разкрива още една интересна особеност – налице е висока степен на концентрация на научноизследователската и развойната дейност на поделенията на ТНК в сравнително малък брой развиващи се страни и държави в преход.

Чрез транснационализацията на НИОКР широк кръг приемащи страни се интегрират в иновационните мрежи на големите ТНК. Тази интеграция осигурява на приемащите страни редица изгоди: поражда възможности за трансфер на технологии, създавани в други страни; съдейства за укрепване на техния иновационен потенциал; улеснява прехода им към производство на по-модерни стоки и услуги с висока добавена стойност, което облекчава структурното преустройство на националните икономики и т.н. В крайна сметка интегрирането на приемащите страни в иновационните мрежи на ТНК съдейства за ускоряването

на икономическото и технологичното им развитие, за преодоляване на тяхната изостаналост и за промяна на позицията им в системата на съвременното международно разделение на труда.

Конкретният икономически анализ разкрива една интересна “подробност”: разпространението на чуждестранните технологии се осъществява толкова по-ускорено, колкото по-високо е икономическото равнище на приемащата страна и способността на нейните фирми да усвояват технологичните иновации. Определен технологичен потенциал на местните предприятия на приемащата страна е безусловно необходим не само за привличането на чуждестранните технологии, но и за тяхното ефективно използване. Обратно, значителният технологичен разрыв между чуждестранните предприятия и фирмите на приемащата страна обективно затруднява широкото разпространение на чуждестранните иновации и ограничава възможния позитивен ефект за икономическия растеж на приемащата страна¹. При отсъствието на подобни икономически и технологични предпоставки в приемащите страни, ефектът за тяхната икономика от привличането на ПЧИ е сравнително ограничен (той се изчерпва с непосредствения принос на чуждестранните предприятия). Като се отчита този факт, логично звучат препоръките на експертите, според които относително по-слабо развитите страни могат да повишат своята атрактивност за високотехнологичните ТНК не чрез специални финансови стимули (данъчни ваканции, субсидии и т.н.), а чрез инвестиции в образованието, научните изследвания и институционалното развитие².

Разбира се, в рамките на своята единна стратегия ТНК са в състояние да ограничат предаването на нови технологии на своите задгранични поделения и да минимизират възможностите за по-нататъшно разпространение на производствените технологии към местните компании на приемащите страни³.

Трето, ТНК пренасят в своите задгранични поделения постиженията си в областта на организационната и управленската практика. Внедряването на модерни системи за управление на производството, качеството на продукцията, пласмента, следпродажбеното техническо обслужване, човешките ресурси и т.н. дава възможност съществено да се повиши управленската култура на местните кадри, заети в чуждестранните предприятия. Придобитите знания, умения и навици по разнообразни канали се разпространяват и в местните компании. Както и при трансфера на технологии чрез притока на ПЧИ, така и при разпространението на модерна организационна и управленска практика, е валидно простото правило – ефектът за икономиката на приемащата страна е толкова по-голям, колкото по-дълбоко интегрирани в нея са филиалите на чуждестранните ТНК. Ускореното усвояване на модерни организационно-управленски практики е фактор, който допринася за повишаване качеството на икономическия растеж в приемащите страни.

¹ Nunenkamp, P., Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden?, Die Weltwirtschaft, 2004, № 1, S.107, 114.

² Ibid., S. 115, 116.

³ Dunning, J., Re – Evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment, Transnational Corporations, Vol.3, № 1, 1994.

Четвърто, чрез притока на ПЧИ експанзията на чуждестранните ТНК закономерно води до нарастване на заетостта на доходите в приемащите страни, което обективно стимулира икономическия им растеж. По официални данни на ЮНКТАД, за периода 1982-2004 г. броят на заетите в задграничните предприятия на ТНК е нараснал от 19,6 млн. на 57,4 млн. души (т.е. почти 3 пъти)¹. Ако се отчете фактът, че производителността на труда в чуждестранните предприятия по правило е по-висока от тази в местните предприятия², изводът за стимулиращата роля на ПЧИ за икономическия растеж в приемащите по-слабо развити страни звучи още по-убедително. Обсъжданият тук позитивен ефект на ПЧИ е по-силно изразен при инвестициите “на зелено” и при инвестиции в разширяване дейността на вече установени чуждестранни предприятия. Влагането на ПЧИ чрез придобиване на местни предприятия или сливане с тях много често е последвано от тяхната реорганизация, модернизиране на използваните технологии и реструктуриране на дейността, което може да доведе до съкращаване на зетия персонал.

Приносът на ПЧИ за нарастването на заетостта и доходите в приемащите държави, както и за техния икономически растеж, ще бъде толкова по-значителен, колкото по-разнообразни и устойчиви са връзките, които чуждестранните подразделения установяват и поддържат с местните предприятия. Обратен е случаят при създаването на предприятия от анклавен тип или прости “предприятия на отвертката”. В този втори случай положителният външен ефект на инвестициите е минимален или напълно отсъства.

Пето, инвестиционната и производствената активност на ТНК е съществен фактор за реструктуриране на икономиките на приемащите страни, което, по правило, обуславя по-нататъшно повишаване на общата факторна производителност и увеличаване на доходите. Процесът на реструктуриране, който е присъщ на всяка развиваща се икономика, едновременно се проявява (и може да бъде изучаван) в различен обхват:

а) секторно реструктуриране, което се заключава в прехода от първичните суровинни сектори към изпреварващо развитие на преработващата промишленост и по-нататък на сектора на услугите;

б) реструктуриране в рамките на отделния сектор, т.е. преустройство напр. на преработващите отрасли чрез преход от трудоинтензивните отрасли на леката промишленост с ниско равнище на производителност (и като правило – ниско равнище на технологично развитие) към високопроизводителните наукопоглъщащи отрасли, обикновено използващи високи, т.е. модерни технологии;

в) вътрешноотраслово реструктуриране, заключаващо се в преход от производството на стоки или услуги с ниска добавена стойност (и използване на несложни, рутинни, технологии) към производството на стоки и услуги, свързани

¹ UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p.14.

² Съгласно данни, отнасящи се за руската икономика, производителността на труда в чуждестранния сектор е превишавала тази в местните предприятия от 2,5 (1996 г.) до 5,09 пъти (1992 г.). (Балацкий, Е., Иностранный бизнес и его влияние на экономику страны-реципиента, МЭ и МО, 1999, № 6, с.89).

със създаването на по-голяма добавена стойност и използването на по-модерни технологии¹.

ТНК съдействат за осъществяване на процеса на реструктуриране на икономиките на приемащите страни чрез инвестиране в динамични нови отрасли и производства, чрез преимуществено развитие на производството на стоки и услуги с използването на относително модерни (за приемащите страни) технологии. Способността на ТНК да изпълняват функцията на двигател при реструктурирането на икономиките на приемащите държави е резултат от голямата концентрация на капиталови, технологични и управленски ресурси в техни ръце, които лесно могат да бъдат насочени към една или друга страна, където изгодно да се съчетаят с достъпните местни ресурси. Разбира се, ТНК въздействат върху структурното преустройство на икономиките на приемащите държави не само чрез своите преки инвестиции, но и чрез контрактните форми на връзки с местните компании.

Процесът на икономическо реструктуриране със съдействието на ТНК е особено релефно изразен в региона на Южна, Източна и Югоизточна Азия. След като в новите индустриални страни от този регион с активното участие на японските и американските ТНК беше създаден значителен конкурентоспособен експортен сектор в отраслите на преработващата промишленост, днес тези държави усилено изнасят преки инвестиции в по-слабо развитите държави от региона (Тайланд, Индонезия, Малайзия, Китай, Филипините, Виетнам и др.), с което стимулират реструктурирането на техните икономики. Така в разглеждания регион е налице уникален исторически пример на взаимнообвързана “верижна” промишлена модернизация: преустройството на японската промишленост обуславя структурното преустройство на икономиките на новите индустриални държави от “първо поколение”. Преобразуването на промишлеността на тези страни чрез преход от преобладаващо трудоинтензивно към високотехнологично производство активизира процеса на структурно преустройство в икономиките на следващия, втори ешелон от нови индустриални държави от региона. Механизмът на взаимното обвързване на промишлената модернизация в този регион се основава на последователния износ на преки инвестиции от едни страни в други в съответствие с измененията в структурата на сравнителните предимства.

Много добри резултати при структурното преустройство на икономиката с активното участие на ТНК бяха постигнати и в централноевропейските държави (Унгария, Чехия, Полша, Словакия и Словения).

Досегашният исторически опит убеждава, че приносът на ТНК в структурното преустройство на икономиките на приемащите страни е толкова по-голям, колкото по-благоприятни са местните икономически, политически и институционални условия (наличие на относително добра физическа, административна и финансова инфраструктура, квалифицирана работна сила и управленски персонал, надеждна правна рамка и стабилно функционираща правосъдна система, политическа стабилност, добри изгледи за средно- и дългосрочен икономически растеж,

¹ UN, UNCTAD, World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness, New York and Geneva, 1995, p. 228.

благоприятен бизнесклимат, относително либерален външноикономически режим, експортноориентиран модел на икономическо развитие и т.н.).

Шесто, притокът на ПЧИ съдейства за изграждането на експортния сектор на националната икономика на приемащите страни, за усъвършенстване на структурата техния износ. Конкретните емпирични изследвания показват, че чуждестранните предприятия се характеризират с относително висока склонност към износ. В сравнение с местните компании на приемащите страни тяхната продукция в по-голяма степен е предназначена за износ. Според данни на ЮНКТАД, експортната квота (на база износ на стоки и услуги) за световното стопанство като цяло за 2004 г. възлиза на 27,2%. За задграничните поделения на ТНК, обаче, за 2004 г. експортната квота¹ е 3,5 пъти по-голяма (94,3%)².

Силно изразената експортна ориентация на чуждестранните предприятия се обяснява с високата конкурентоспособност на тяхната продукция, достъпа им до каналите за реализация на съответната ТНК, използването на модерни методи за маркетинг и мениджмънт. Съществени фактори за експортната ориентация на задграничните поделения на ТНК са също органичното им интегриране в международните производствени мрежи на корпорациите, използването им като експортни платформи за съответните регионални пазари и т.н. Чрез ПЧИ и дейността на поделенията на ТНК закономерно се изменя и мястото на приемащите държави в системата на международното разделение на труда. Убедителен пример в тази посока дават централноевропейските страни: съгласно данните, които привежда Андраш Инотай, продуктите със средна и висока технологическа интензивност са заемали през 2002 г. две трети от стоковия износ на Унгария в ЕС (за Чехия и Словакия този дял е бил 55%, за Словения – 45% и за Полша – 35%)³. ПЧИ на ТНК бяха основният фактор, който за кратък период от време ускори повиши равнището на търговската интеграция на централноевропейските държави с ЕС. С дейността на чуждестранния предприемачески капитал се свързва и бързото повишаване на дела на продуктите на преработващата промишленост в стоковата структура на китайския износ (от 50% за 1980 г. до 85% в края на 90-те години). Подобна зависимост може да бъде установена не само в голям брой страни с относително по-ниско равнище на икономическо развитие, но и в практиката на някои развити държави (напр. Ирландия).

Извършеният до тук анализ беше посветен на изясняването на въздействието на ПЧИ върху отделните частни фактори на икономическия растеж в приемащите страни. Логичен е обаче въпросът за въздействието на чуждестранните инвестиции върху интегралния икономически растеж в тези страни. Емпирични изследвания с подобна насоченост са правени преди всичко за различни групи развиващи се държави. Получените при тези изследвания резултати показват известни различия при държавите от различните региони. Налага се обаче крайният извод, че нарастването на съотношението между годишния приток на ПЧИ и БВП с 1

¹ Съотношение между износа на задграничните филиали и тяхната брутна продукция.

² Изчисления на автора по UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p.14.

³ Inotai, A., EU – Erweiterung: Interessengruppe aus dem "Osten", Europäische Rundschau, 2004, № 1, S.95.

процентен пункт предизвиква увеличаване на дългосрочния растеж на БВП на глава от населението в развиващите се държави със среден фонд на човешкия капитал от 0,4-0,7 процентни пункта¹. Емпиричните изследвания потвърждават също извода, че приносът на ПЧИ за икономическия растеж в приемащите държави е толкова по-голям, колкото по-значителни са специфичните конкурентни предимства на тези страни, които пораждаат трайна заинтересованост от икономическа активност в тях.

Без да се омаловажава ролята на ПЧИ като фактор на икономическия растеж в приемащите страни, недопустими са и еуфоричните оценки, според които ширещата се бедност в съвременния свят може да бъде успешно преодоляна чрез привличането на ПЧИ². За необосноваността на подобни очаквания са показателни данните в таблица 13.

Таблица 13

Съотношение между притока на ПЧИ и брутните инвестиции в основен капитал (%)

Групи страни	1990-1995*	1998	2000	2002	2003	2004
Светът като цяло	4,1	11,0	22,0	10,6	8,3	7,5
Развити пазарни икономики	3,6	10,7	25,0	10,9	7,9	6,1
Развиващи се икономики	5,7	11,4	13,4	9,5	8,8	10,5
Югоизточна Европа и ОНД	..	..	..	11,6	17,1	19,1

* Средногодишно за периода 1990 – 1995 г.

(Източник: UN, UNCTAD, World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness, New York and Geneva, 2002, Annex Table B.5.; UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., Annex Table B.5.)

Както може да се види от таблица 13, съотношението между притока на ПЧИ и брутните инвестиции в основен капитал в групата на развиващите се държави достига максимална стойност през 2000 г. (13,4%), след което спада до 8,8% през 2003 г. При това в някои от най-бедните региони на развиващите се страни притокът на ПЧИ финансира незначителна част от инвестициите в основен капитал: през 2004 г. напр. разглежданото тук съотношение възлиза в Южна Африка на 2,7%, в Западна Азия – на 4,9% и в Южна Азия – на 3,7%. При оценката на данните в таблица 13 следва да се отчита и фактът, че една част от ПЧИ в действителност “измества” местни инвестиции в съответните приемащи държави. Ефектът на изместването (crowding out) се проявява напр. при сделките по линия на приватизацията, придобиването на местни предприятия и сливането с тях, а също при фалити на местни предприятия, които не са в състояние успешно да се конкурират с поделенията на чуждестранните ТНК. В този смисъл данните в табл. 13 в известна степен надценяват приноса на ПЧИ като източник за финансиране на инвестициите в приемащите страни.

¹ UN, ECE, Economic Survey of Europe ..., p.237.

² Такива оценки намериха място в документите на конференцията на ООН за финансиране на развитието, проведена през март 2002 г. в Монтерей (Мексико).

Данните в табл. 13 подкрепят извода, че както за световното стопанство като цяло, така и за основните групи страни, националните спестявания и в съвременните условия остават основен (определящ) източник на инвестиционни ресурси¹.

Цялостната положителна оценка на ролята на ПЧИ като фактор на икономическия растеж в приемащите страни не може да скрие определени отрицателни последици от дейността на ТНК. Става дума преди всичко за следните моменти:

- Нерядко след придобиването на дадено местно предприятие ТНК го реорганизируют като променят производствената му специализация. Вграждането на предприятието в международната производствена мрежа на съответната ТНК може да бъде свързано с отказ от предишната му специализация и превръщането му в прост монтажен филиал или филиал за производството на несложни компоненти. Така постъпи напр. швейцарската електротехническа компания “Асеа Боун Бовери” в Полша: след като изкупи редица полски предприятия, тя преустанови производството на турбини, генератори с висока мощност, трансформатори и други подобни продукти, което предизвика остро недоволство в Полша;
- Напълно реална е възможността чрез механизма на сливанията и придобиванията и изтласкването на местните конкуренти чуждестранните предприятия да заемат доминиращо или дори монополно положение на пазара на дадена приемаща страна и на тази основа да провеждат ограничителна и антиконкурентна политика. Такава опасност най-често се проявява в приемащи слаборазвити страни, чиито национални компании отстъпват по потенциал и конкурентоспособност на поделенията на големите ТНК. Възникването на подобна ситуация в слаборазвитите страни се улеснява от слабостта на законодателната база и ограничения им институционален капацитет²;
- Практиката дава много доказателства, че ТНК понякога придобиват задгранични предприятия преди всичко с цел елиминирането им като конкуренти. Вместо интегрирането на придобитото предприятие в международната производствена структура на ТНК може да последва неговото затваряне и преустановяване на производствената и другата му дейност. Нещо повече, напълно възможно е при такъв подход на инвеститора приемащата страна да се превърне от износител във вносител на даден продукт, което влошава нейния търговски баланс³.

Подобни действия на ТНК, които произтичат от тяхната единна стратегия, обективно ограничават положителния им принос за увеличаването на заетостта, повишаването на технологичното равнище на икономиката и растежа в приемащите страни.

¹ Срв. Nunnenkamp, P., *op.cit.*, p.101, 102.

² МВФ о факторах, стимулирующих приток прямых иностранных инвестиций, БИКИ, № 117, 13 октябрия 2005 г., с.5.

³ Вж. Маринов, В., *Международни икономически отношения: теория, система, политика* (Второ преработено и допълнено издание), С., 2006, с.220.

Както и другите постсоциалистически страни от региона на Централна и Източна Европа, в началото на 90-те години **България** предприе радикални мерки за привличане на ПЧИ и установяване на партньорски отношения с ТНК. Този стратегически курс беше органична съставна част от философията на икономическата трансформация на страната и по своя замисъл беше насочен към постигането на редица съществени цели: облекчаване прехода на националната икономика към пазарна организация на стопанския живот; използване на богатия опит и огромния ресурсен потенциал на ТНК за ускорена структурна и технологична модернизация на икономиката; промяна с активното съдействие на ТНК на мястото на страната в международното разделение на труда; ускоряване реинтеграцията на националната икономика в структурата на глоболизиращото се световно стопанство, в т.ч., на първо място, в европейския интеграционен комплекс и т.н. Коренната промяна на отношението към ТНК и техния основен инструмент – преките инвестиции, причинно-следствено се обвързва с другия стълб на прехода – установяването на либерална демократична политическа система.

Курсът към привличане на ПЧИ в България беше подкрепен от редица мерки в сферата на икономиката: приемането на закон за приватизацията; отмяната на държавния монопол върху външноикономическата дейност или нейната либерализация; елиминирането на държавния валутен монопол и създаването на предпоставки за възникването на свободен валутен пазар; приемането на специален закон за стопанската дейност на чуждестранни лица и за закрила на чуждестранните инвестиции; либерализацията на инвестиционния режим; подписването на двустранна основа на голям брой междуправителствени споразумения за взаимно насърчаване и гарантиране на инвестициите и на споразумения за избягване на двойното данъчно облагане на доходите от инвестиции и т.н. Към тази група мерки следва да бъдат отнесени и някои ключови международноправни актове като подписаната между България и Европейската икономическа общност спогодба за търговия, търговско и икономическо сътрудничество¹; подписаното Европейско споразумение за асоцииране (ЕСА), партньори по което са Европейските общности и държавите-членки на ЕО, от една страна, и България, от друга²; подписаното споразумение между страните-членки на ЕАСТ и България³; присъединяването на България към Световната търговска организация (СТО) и др.

Независимо от предприетите мерки за отваряне на страната към чуждестранните инвеститори, през периода 1990-1996 г. интересът на инвестиционната общност към България е символичен: за пет години (1992-1996 г.) общият приток на ПЧИ в България възлиза на 766,7 млн. дол. или на 153,3 млн. дол. средногодишно⁴. Откровеният неуспех на усилията за привличане на по-значителни ПЧИ през този период е резултат от действието на редица съществени фактори:

¹ Спогодбата беше подписана на 10 май 1990 г.

² ЕСА беше подписано на 8 март 1993 г.

³ Споразумението беше подписано на 29 март 1993 г.

⁴ По информация на Българската агенция за инвестиции.

- силно изразената политическа нестабилност в страната, проявяваща се в честата смяна на правителствата и острото противопоставяне между основните политически сили;
- макроикономическата нестабилност, намерила израз в устойчивата депресия на икономиката, пазарните дефицити, инфлацията, ускорената обезценка на националната парична единица и т.н. Синтетична и най-ярка проява на упадък на националната икономика беше дълбоката финансова криза от 1996/1997 г.;
- отсъствието на ясна програма за провеждането на радикалната икономическа реформа и политическа воля за нейното последователно осъществяване;
- незрелостта на възникващия национален пазар, отсъствието на ефикасни правила за неговото функциониране, липсата на необходимите за всяко пазарно стопанство надзорни и регулаторни институции, бързата криминализация на пазара, възникването и ускореното разпространение на сивия сектор и т.н.;
- налагането в масовото съзнание на едностранчива (тенденциозна) представа за ТНК и ПЧИ (особено когато те навлизат в националната икономика чрез приватизационни сделки) и др.

Напълно обяснима е в тези условия съдържаната позиция на ТНК, които разглеждат България като рискова страна.

Повратен момент за притока на ПЧИ в България беше въвеждането на паричния съвет през 1997 г. и последователното провеждане след това на строга финансова политика. Макар и сравнително късно и след като беше заплатена висока икономическа и социална цена, управляващият елит в България осъзна, че успехът на прехода може да бъде гарантиран само в условията на политическа и макроикономическа стабилност, при последователното провеждане на неизбежните (много често непопулярни) реформи в различните сфери на икономическия и социалния живот. Определена позитивна роля в тази посока изиграха също институционализираните отношения с Международния валутен фонд и започването през пролетта на 2000 г. на преговори за присъединяване на България към ЕС. Съвършено логично беше при тези условия да настъпи промяна в поведението на чуждестранните инвеститори – недоверието към страната и провежданата в нея политика сравнително бързо беше преодоляно. Още през 1997 г. притокът на ПЧИ в България превиши 2,5 пъти неговия размер за 1996 г. Средногодишният приток на ПЧИ в нашата страна през периода 1997-2004 г. възлиза на 1172,3 млн. дол.¹, което превишава 7,6 пъти неговия размер през периода 1992-1996 г.

ПЧИ постъпват в България по 2 основни канала: а) по линия на приватизацията на държавни активи; б) като инвестиции “на зелено” и такива за разширяване дейността на вече създадени чуждестранни поделения. По данни на Българската агенция за инвестиции, по първия канал през периода 1992-2004 г. са постъпили 31,4% от всички ПЧИ в страната, а по втория канал – 68,6%. За периода 2000-2004 г. с приватизацията се свързва притокът на 28,3% от ПЧИ в страната, докато

¹ По информация на Българската агенция за инвестиции.

инвестициите “на зелено” и разширяване на дейността са осигурили 71,7% от общия приток на ПЧИ в България.

Таблица 14

ПЧИ в икономиката на България и 8-те страни – нови членки на ЕС (ЕС-8)

Страна	Съотношение между притока на ПЧИ и brutните инвестиции в основен капитал (%)			Съотношение между натрупаните ПЧИ и БВП на приемащата страна (%)		
	2002	2003	2004	1990	2000	2004
България	31,8	54,3	49,2	0,5	17,9	31,7
Чехия	43,2	8,7	15,4	3,9	38,9	52,7
Естония	14,1	34,5	29,6	..	51,4	85,1
Унгария	19,7	11,7	18,6	1,7	49,0	60,7
Латвия	11,4	11,2	16,7	..	29,1	32,9
Литва	25,5	4,6	15,8	..	20,9	28,8
Полша	11,4	10,8	14,5	0,2	20,9	25,4
Словакия	61,1	8,0	11,1	0,5	18,4	35,3
Словения	32,7	5,1	6,5	3,8	15,3	15,1

(Източник: UN, UMCTAD, World Investment Report 2005 ..., Annex Table B.3.)

Трайният интерес на инвеститорите към България като страна-реципиент на ПЧИ доведе до съществено нарастване на тяхната роля в националната икономика. Съотношението между притока на ПЧИ и БВП на страната през настоящото десетилетие достигна значителни стойности (2000 г. – 8,1%, 2003 г. – 10,5%, 2004 г. – 10,9%)¹. В резултат на преодоляването на финансовата изолация днес България е не по-малко привлекателна за чуждестранните инвеститори, отколкото страните от ЕС-8. Както може да се съди от данните в таблица 14, през 2003 и 2004 г. съотношението между притока на ПЧИ и brutните инвестиции в основен капитал в България значително превишава аналогичното съотношение при страните от ЕС-8. Разбира се, това високо съотношение за България е резултат не само на засиления инвестиционен интерес към нашата страна, но и на твърде ограничения вътрешен потенциал за капиталобразуване. Съотношението между сумата на акумулираните ПЧИ и БВП в България ускорено нараства, като през 2004 г. вече превишава неговата стойност в 3 страни от ЕС-8 (Литва, Полша и Словения), практически се изравнява със същото съотношение в Латвия и Словакия (съответно 32,9% и 35,3%) и по-значително отстъпва на това в Естония, Унгария и Чехия.

Засиленият интерес към България като страна, приемаща ПЧИ, отразява наличието на съответни конкурентни предимства на страната, а именно:

- ясно изразената политическа стабилност през последното десетилетие;
- устойчивата макроикономическа стабилност след 1997 г.;

¹ Иновации. БГ ..., с.96.

- конкурентното (в международен план) съотношение между производителност на труда и неговото заплащане у нас;
- сравнително високите темпове на икономически растеж в България от края на миналото десетилетие. На тази основа последователно нараства и поглъщателната способност на националния пазар;
- предстоящото присъединяване на страната към ЕС;
- наличието на някои относително евтини и лесно достъпни ресурси у нас (земя, залежи на оловно-цинкови и медни руди, някои минерални изкопаеми, електроенергия, дървен материал и др.);
- изключително благоприятното географско положение на страната (т.е. териториалната близост до големите пазарни пазари на ЕС, Русия, Украйна и другите страни от ОНД, Близкия и Среден изток, Северна Африка, региона на Югоизточна Европа);
- все още незавършеният процес на приватизация в България, което дава възможност на чуждестранните инвеститори да придобиват на конкурентни (понякога символични) цени производствени и други активи;
- благоприятният външноикономически режим, установен у нас;
- осигурените със закона за насърчаване на инвестициите (2004 г.) стимули за инвеститорите и т.н.¹

Едновременно с това следва ясно да се осъзнае фактът, че на България са присъщи и определени конкурентни недостатъци (слабости):

- не особено благоприятен инвестиционен климат;
- твърде ограничен размер на националния пазар;
- силно амортизирана материална инфраструктура (пътища, пристанища, летища, складова база и т.н.);
- незадоволително административно обслужване на инвеститорите;
- относително силна намеса на държавата в стопанския живот;
- очертаващ се дефицит на квалифицирана работна сила за отделни професии и специалности, недостиг на мениджърски кадри;
- незадоволителна защита на правото на собственост (в т.ч. собствеността върху обектите на интелектуалната собственост), отсъствие на гаранции за изпълнението на договорите;
- крайно неефективна правораздавателна система;
- нелоялна конкуренция в редица сегменти на националния пазар (голям дял на сивия сектор, значителен контрабанден внос, отклонения от приетите стандарти и т.н.).

Тези (а и редица други) конкурентни недостатъци обективно “работят” срещу интересите на България като страна-реципиент на ПЧИ.

Разпределението на ПЧИ, постъпили в България през периода 1998-2004 г. по сектори на икономиката, в цялост съответства на секторната структура на ПЧИ, акумулирани в световното стопанство към края на 2003 г. Съгласно статистиката на ЮНКТАД, секторът на услугите подчертано доминира (58,8%), следван от

¹ Срв. Маринов, В., За перспективите на националната икономика ..., с.23.

преработващата промишленост (32,8%), докато делът на добивната промишленост е сравнително малък (6,4%), а този на селското и горското стопанство, лова и риболова е статистически незначителен (само 0,3%)¹.

Таблица 15

Разпределение на ПЧИ, постъпили в България през периода 1998-2004 г., по отделни сектори и отрасли на икономиката (%)

Сектор / отрасъл	%
Селско и горско стопанство, лов и риболов	0,2
Промишленост	38,9
Добивна промишленост	0,7
Производство и разпределение на електроенергия, газ и вода	12,1
Преработваща промишленост	26,1
Химия, нефтохимия, пластмаси и каучук	5,2
Минерални продукти (цимент, стъкло и др.)	5,1
Хранителна промишленост	3,4
Металургия	3,4
Текстилна и шивашка промишленост	3,0
Дървообработване	2,2
Машиностроене	2,0
Електротехническа и електронна промишленост	1,4
Кожи и изделия от кожи	0,2
Производство на транспортни средства и транспортно оборудване	0,1
Услуги	60,9
Финансово посредничество	20,0
Търговия, ремонт и техническо обслужване	18,4
Телекомуникации	12,0
Недвижимо имущество и бизнесуслуги	5,5
Строителство	2,1
Хотели и ресторанти	1,5
Транспорт	1,1
Издателска и полиграфическа дейност	0,2

(Източник: Информация на Българската народна банка и Българската агенция за инвестиции.)

Анализът на данните, съдържащи се в таблица 15, дава основание да се направят някои интересни изводи, а именно:

- налице е висока степен на концентрация на ПЧИ в 3 отрасли от сектора на услугите. На отраслите “Финансово посредничество”, “Търговия, ремонт и техническо обслужване” и “Телекомуникации” се пада 50,4% от сумата на ПЧИ, постъпили в България през периода 1998-2004 г.;

¹ Изчисления на автора по UN, UNCTAD, World Investment Report 2005 ..., p.260.

- на традиционния за България отрасъл “Селско и горско стопанство, лов и риболов” се пада символичен дял (само 0,2%) от сумата на постъпилите в страната ПЧИ;
- силно развитите в миналото отрасли “Машиностроене” и “Електротехническа и електронна промишленост” са привлекли твърде малък дял от потока на ПЧИ в България през периода 1998-2004 г. (съответно 2,0% и 1,4%);
- относително висок дял в привлечените ПЧИ заемат отраслите “Химическа и нефтохимическа промишленост, производство на пластмаси и каучук” и “Производство на минерални продукти” (съответно 5,2% и 5,1%);
- висок е дялът на отрасъл “Производство и разпределение на електроенергия, газ и вода (12,1%). Този дял е значително по-висок от аналогичния показател за световното стопанство като цяло (за 2003 г. – 2,1%). Ясно се налага изводът, че българската енергетика предизвиква сериозен интерес сред чуждестранните инвеститори.

Данните от табл. 15 дават ясни ориентири и за мотивите на чуждестранната инвестиционна дейност у нас: първоначалният мотив за навлизане на един нов пазар все повече отстъпва място на мотива “възможност за поевтиняване на производството” и мотивите “придобиване на относително евтини активи”, респ. “изгоден достъп до природни ресурси”.

Положителната роля на ПЧИ за българската икономика се проявява особено силно при посочените 3 водещи отрасли от сектора на услугите. Масираното навлизане на чуждестранни банки на българския пазар¹ имаше определено оздравителен ефект: съществено се повиши ликвидността на банковата система, изостри се конкуренцията между банковите институции, въведени бяха нови продукти, обогатен беше потребителският избор, ускорена беше интеграцията на българския финансов пазар в европейския и т.н. Отварянето на телекомуникационния пазар за чуждестранните инвеститори доведе до ускорена модернизация на отрасъла, повишаване качеството на предоставяните услуги и тяхното обогатяване, понижаване на цените и т.н. Модернизацията на телекомуникациите е необходимо условие за привличане на повече и по-качествени чуждестранни инвеститори у нас. Установяването на редица големи търговски вериги в България съществено повиши културата на търговията и в големите градове доведе до ускореното затваряне на търговските обекти от гаражен тип.

От гледна точка на изследвания проблем – ролята на притока на ПЧИ за икономическия растеж в България внимание заслужават няколко основни момента.

На първо място, притокът на ПЧИ допринася за съществено увеличаване на инвестиционния фонд в България, за преодоляване на декапитализацията на икономиката. За да постигне устойчив икономически растеж от порядъка на 7-8%, при който страната ни би могла да разчита на осезаемо съкращаване на своето икономическо, технологично и социално изоставане спрямо средното за ЕС равнище в обозримо бъдеще, е необходима норма на инвестициите, възлизаща на 28-30% от БВП. Поради икономическата изостаналост (а, следователно, и ниското

¹ В ръцете на чуждестранните банки са съсредоточени над 80% от активите на банковата система у нас.

равнище на доходите) вътрешните спестявания се намират далеч под посочената норма (2003 г. – 12,6%, 2004 г. – 16,0% от БВП)¹. Нарастването на нормата на инвестициите в България предполага значителен приток на външни финансови ресурси, в т.ч., на първо място, приток на ПЧИ.

Както може да се съди от данните в таблица 14, през 2003 и 2004 г. съотношението между притока на ПЧИ и брутните инвестиции в основен капитал в България възлиза съответно на 54,3% и 49,2%. Тези съотношения могат да се считат за относително високи, илюстриращи ключовата роля на вливащите се в страната ПЧИ при финансирането на инвестициите в основен капитал и нарастването на националния производствен капацитет. За по-прецизната оценка на ролята на притока на ПЧИ като инструмент за финансиране на инвестициите в основен капитал трябва да бъде отчетен посоченият по-горе ефект на “изместването”. Доколкото част от притока на ПЧИ в България е обусловена от сделки по линия на приватизацията (2003 г. – 16,9%, 2004 г. – 47,8%), които предполагат прехвърляне на правото на собственост върху налични активи, а не инвестиции в нови активи, горните съотношения следва да бъдат коригирани. След такава корекция се оказва, че с притока на ПЧИ през 2003 г. са финансирани около 45% от инвестициите в нови активи и около 26% от тези инвестиции през 2004 г. Тези елементарни пресмятания дават основание за извода, че икономическият интерес на страната налага масираното привличане на ПЧИ в нови обекти или за разширяване дейността на вече установени в България филиали на чуждестранни компании.

За съжаление, оскъдната информация не дава възможност да се определи проявата на “положителния външен ефект на инвестициите” (“ефекта на въвличането”) като вторичен (произведен) ефект от притока на ПЧИ в България. Като се отчита фактът, че значителна част от чуждестранните предприятия у нас не поддържа съществени производствено-технологични връзки с местните предприятия, може да се твърди, че този ефект е сравнително ограничен. Оттук логично следва изводът, че политиката на България при привличането на ПЧИ трябва да бъде насочена към създаване на условия за по-дълбоко интегриране на чуждестранните поделения в националната икономика, за установяване на по-интензивни и устойчиви хоризонтални и вертикални производствени връзки между тях и местните предприятия.

На второ място, притокът на ПЧИ се свързва с трансфер на производствени технологии и модерна организационно-управленска практика. Проявлението на този ефект в решаваща степен зависи от характера на чуждестранните инвеститори, отрасловата структура на ПЧИ и иновационния потенциал на приемащата икономика. Според експертна оценка, производителността на труда в чуждестранните предприятия у нас е почти 2 пъти по-висока от тази в местните предприятия². Конкретни изследвания стигат до изода, че отраслите с по-голямо натрупване на ПЧИ в България се характеризират с по-висок дял на иновативните

¹ Изчисления на автора по IMF, International Financial Statistics Yearbook 2005, p.194.

² Гозес, Х., Много сме далеч от Европа с политиката по доходите, в-к “Дума”, 10 декември 2005, с.10.

предприятия (в сравнение със средния за националната икономика)¹. Тези оценки дават основание за извода, че притокът на ПЧИ у нас наистина изпълнява функцията на канал за трансфер на производствени технологии и относително модерна организационно-управленска практика. Налице са и отделни примери за трансфер на високи технологии (напр. при производството на лекарства, пестициди, агрохимикали и др.)².

Ефектът от трансфера на производствени технологии чрез ПЧИ у нас обективно се ограничава от действието на няколко съществени фактора:

- страната ни е предпочитана дестинация от по-нискотехнологични инвеститори;
- чуждестранните филиали не поддържат значителни производствено-технологични връзки с местните предприятия;
- критично ниският иновационен потенциал на националната икономика е своеобразна бариера за усвояването и разпространението на чуждестранните технологии у нас.

Досегашните резултати не оправдават очакванията, че чрез притока на ПЧИ България ще излезе от “нискотехнологичния капан”.

На трето място, притокът на ПЧИ осигурява възможност за повишаване на заетостта и доходите в България. Наличната статистика не дава възможност да се оцени размерът на заетите в чуждестранните поделения у нас. Доколкото обаче преобладаващата част от притока (средно 68,6% за периода 1992-2004 г.) се насочва към нови проекти или разширяване на дейността на функциониращи чуждестранни предприятия основателно може да се предполага, че ПЧИ имат значителен принос за последователното съкращаване на нормата на безработицата у нас през последните 7-8 години. Както свидетелстват емпиричните проучвания, работните заплати в чуждестранните предприятия са, по правило, по-високи от заплатите в местните предприятия от съответните браншове. Чрез ангажирането на нарастващ брой работници и осигуряването на относително високи (за нашите условия) трудови възнаграждения чуждестранните поделения стимулират икономическия растеж в България. При това в редица поделения се провежда трайна политика на обучение на персонала “на място” и повишаване на неговата квалификация. Целенасочената политика на чуждестранните предприятия за повишаване качеството на човешкия капитал, подкрепена от по-доброто фирмено управление, лежи в основата на установения факт – почти двукратно по-високата производителност на труда в поделенията на ТНК у нас. Обоснован е следователно изводът, че предприятията на ТНК съдействат за повишаване ефективността на производствената и друга стопанска дейност в България.

На четвърто място, притокът на ПЧИ съдейства за реструктурирането на националната икономика. Този ефект може да бъде особено ясно открит на секторно равнище. Както може да се съди от данните на националната статистика³, в секторната структура на брутна добавена стойност през периода 2000-2004 г. настъпват ясно изразени промени: съкращава се делът на сектор “Селско и горско

¹ Иновации. БГ ..., с.60.

² Пак там, с.38.

³ НСИ, Статистически годишник 2005, с.134.

стопанство” (от 13,9% на 10,9%), практически неизменен остава дялът на сектор “Промисленост” (2000 г.-30,1%, 2004 г.-30,0%), повишава се дялът на сектор “Услуги” (2000 г.-56,0%, 2004 г.-59,1%). Данните от таблица 14 убеждават, че притокът на ПЧИ у нас през периода 1998-2004 г. подкрепя тенденцията към нарастване относителния дял на сектор “Услуги” и ускореното съкращаване дела на сектор “Селско и горско стопанство”. Относително по-високият дял на сектор “Промисленост” при притока на ПЧИ забавя съкращаването на неговия дял в brutната добавена стойност (т.е. забавя се процесът на деиндустриализацията). Ярмо изразената неравномерност в разпределението на притока на ПЧИ по отделни отрасли е показателна за наличието на подобен ефект и на отраслово равнище.

На пето място, притокът на ПЧИ съдейства за изграждането на експортния потенциал на съответната приемаща страна. Отсъствието на публична статистика за експортно-импортните операции на чуждестранните поделения у нас прави практически невъзможна точната количествена оценка на тяхната роля в разглеждания тук аспект. Логично е да се предполага, че засиленият приток на ПЧИ към България след 1997 г. кореспондира с последвалата по-късно активизация на националния стоков износ. Българският пазар е твърде ограничен по поглъщателна стособност, поради което търсещите ефективност чуждестранни инвестиции неизбежно се ориентират към износ на произвежданата от поделенията на ТНК продукция на регионалния или по-големия европейски пазар. Същевременно може да се предполага, че притокът на ПЧИ в много малка степен съдейства за облагородяване на стоковата структура на нашия износ чрез повишаване дела на продуктите със средна и висока технологическа сложност. И това е напълно обяснимо, ако се вземат под внимание два основни факта: а) че към България се насочват преди всичко нискотехнологични инвестиции; б) че основен мотив за проникването на ПЧИ у нас е производителното използване на много евтината местна работна сила. Поради това притокът на ПЧИ в България не усъвършенства стоковата структура на националния износ, а по-скоро “консервира” нейния архаичен характер. ПЧИ пасивно се приспособяват към наличните конкурентни предимства на страната и не съдействат за създаването на нови предимства от по-висок порядък. Това нерадостно положение може да се промени, ако страната съумее да заинтересува и привлече ТНК, опериращи в отраслите със средна и висока технологическа сложност и разполагащи със значителен собствен технологичен потенциал. Привличането на компании от такъв клас предполага обаче промяна на местната икономическа действителност, в т.ч. преди всичко повишаване на националния иновационен потенциал, повишаване на иновационната активност на местните предприятия.

В навечерието на присъединяването на България към ЕС притокът на ПЧИ към нашата страна се засилва. За научното изследване обаче по-голям интерес представлява въпросът как ще се отрази членството на България в Евросъюза върху притока на ПЧИ след 1 януари 2007 г. Според автора на настоящия труд, има основания да се очаква, че интересът към България като дестинация за ПЧИ ще се засилва. Това предположение се подкрепя от няколко аргумента:

- присъединяването към ЕС няма да доведе до елиминирането на посочените по-горе конкурентни предимства на нашата страна. Дори такъв силно “чувствителен” фактор като цената на работната сила още дълго време ще обуславя конкурентни предимства на нашата страна. Практиката на ЕС-15 убеждава, че сближаването на трудовите възнаграждения в различните страни-членки е дългосрочен еволюционен процес, който се основава на сближаването на производителността на труда, а не на свободното движение на стоки, услуги и производствени фактори в рамките на вътрешния пазар на ЕС.
- включването на България в икономическия и паричен съюз на ЕС като държава-членка с право на дерогация, а по-късно и като участник в зоната на еврото, по-нататък ще укрепи макроикономическата стабилност в страната. Макроикономическата политика на България ще стане по-прозрачна и предвидима, което, несъмнено, ще повиши доверието на чуждестранните инвеститори;
- в условията на членството в ЕС несъмнено ще се подобри качеството на работата на българските институции, които ще трябва да прилагат общностните достижения (*acquis communautaire*) в различните области. С това някои хронични слабости в работата на българските институции ще бъдат, ако не изцяло преодолени, то поне в значителна степен смекчени;
- още преди присъединяването на България към ЕС ясно се осъзнава необходимостта от разрешаване на един от най-съществените проблеми (не само) за чуждестранните инвеститори – лошото състояние на материалната инфраструктура. С присъединяването на страната към ЕС благодарение на значителното финансиране от структурните фондове на ЕС и Фонда за сближаване може да се очаква, че в средносрочна перспектива този проблем ще бъде преодолян;
- компаниите от ЕС-15 ще се възползват от възможността да подобрят конкурентните си позиции на регионалния и глобалния пазар като изнасят своето производство на изток. Тази заинтересованост ще бъде подкрепена от усилията на ЕС за изграждане на икономика на знанието и подобряване на глобалната конкурентоспособност на ЕС. Може да се очаква, че някои от държавите в състава на ЕС-8 (напр. Чехия, Унгария) също ще използват възможността да рационализират своята стопанска структура чрез износ на производствени мощности в България и други страни от региона на Югоизточна Европа;
- логично е да се очаква, че компании от някои азиатски държави (напр. Япония, Република Корея и др.) ще използват страни като България и Румъния, създавайки в тях своеобразни експортни платформи за по-ефективно овладяване на големия вътрешен пазар на ЕС.

Същевременно не бива да се изключва възможността за задълбочаване на някои от конкурентните слабости на страната (напр. недостига на висококвалифицирана работна сила по някои професии и специалности, дефицита на мениджърски кадри и т.н.). Логично е да се очаква също, че в непродължителен срок след

присъединяването ще отпаднат отделни конкурентни предимства на страната (напр. евтините електроенергия, дървен материал и др.).

В крайна сметка, според автора, може да се предполага, че присъединяването на България към ЕС ще подобри нейните конкурентни позиции като страна-реципиент на ПЧИ.

В досегашната практика на България по привличането на ПЧИ бяха допуснати редица сериозни слабости:

- Страната ни успя да привлече много малък брой стратегически чуждестранни инвеститори с утвърден имидж и търговска марка, опериращи в модерни съвременни отрасли. Вложенията на такъв тип инвеститори са в състояние да генерират по-съществен икономически растеж, ускорено да модернизират националната икономика и да съдействат за укрепването на конкурентните й позиции на международните пазари. За разлика от нашия случай, централноевропейските страни и Естония успяха да привлекат от ЕС-15 значителен брой стратегически инвеститори, което ускори и облекчи процеса на европейската им интеграция¹;
- в България бяха реализирани нискотехнологични инвестиционни проекти, което не съдейства за преодоляване на технологичното изоставане на страната и за подобряване на експортната й позиция². Инвестиционните проекти с относително по-висока технологична интензивност са по-скоро изключение;
- създаваните у нас поделения имат по правило анклавен характер, т.е. те произвеждат трудоинтензивни, материално- и енергопоглъщащи изделия с ниска добавена стойност, без да установяват и поддържат по-съществени производствено-технологически връзки с местните предприятия. Подобен тип поделения не се интегрират в международните производствени и иновационни мрежи на ТНК, а техният принос за модернизацията на приемащата икономика е ограничен³;
- в някои чуждестранни предприятия, произвеждащи облекло и обувки на ишлема, беше допуснато системно грубо погазване на нормите на българското трудово и социално законодателство. Проявяваната “толерантност” към подобни чуждестранни инвеститори е неоправдана, тя по-скоро подхранва отношения на неприязън и недоверие.

Преодоляването на тези слабости, както и увеличаването на приноса на ПЧИ в икономическото развитие на страната изискват разработването и последователната реализация на обоснована политика на България по привличането на ПЧИ. Тази политика трябва да се интерпретира като съставна част от общата инвестиционна политика на страната, която би следвало да обслужва дългосрочната стратегия за икономическата модернизация на България. Политиката за привличане на ПЧИ (а в

¹ Срв. Петков, А., Эффективность инвестиционных потоков в Центральную и Восточную Европу, ПТПУ, 2004, № 2.

² Вж. Стойков, И., Инвестиции и икономически растеж върху основата на ендегенни фактори, Икономическа мисъл, 2005, № 6, с.38.

³ Срв. Панушев, Е., И. Христова-Балканска, цит.съч., с.88-90.

по-широк план инвестиционната политика на страната) може да разчита на успех, ако тя бъде подкрепена от мерките, предвидени в рамките на други политики (политиката в областта на научните изследвания и технологичното развитие, политиката в сферата на образованието и т.н.).

Досегашният опит показва, че политиката за привличане на ПЧИ трябва да отговаря на няколко ключови изисквания:

- тази политика следва да бъде максимално активна. Пазарът на ПЧИ се характеризира с изключително остра конкурентна борба между държавите-реципиенти. За да се разчита на успех, са нужни съвсем конкретни, целенасочени усилия за заинтересоване и евентуално привличане на най-подходящите чуждестранни инвеститори;
- макар че България ще продължи да приема ПЧИ в широк кръг отрасли, страната е обективно заинтересована от приоритетното насочване на ПЧИ към избран кръг отрасли в сферата на стоковото производство и услугите. Т.е. политиката за привличане на ПЧИ в страната трябва да бъде насочена към определени на национална основа структуроопределящи отрасли и дейности, което, от своя страна, изисква разработването на структурна политика на страната¹;
- политиката по привличане на ПЧИ трябва да преодолее допусканията до сега слабости – непоследователност на данъчната политика на държавата, наличие на множество административни предписания, неудовлетворителна правна защита на собствеността, крайно мудно решаване на съдебните спорове, слаба координация на институциите, неспазване от държавните институции на нормите, предвидени в закона за насърчаване на инвестициите и т.н.;
- политиката по привличане на ПЧИ трябва да държи сметка за наложилите се в световната практика национален режим, т.е. спрямо чуждестранните и местните инвеститори следва да се подхожда по еднакъв начин. В чисто практически план това означава, че чуждестранните инвеститори се отнасят с подозрителност към прекомерните преференции, които им се предоставят в приемащите страни. Те се придържат към разбирането, че такива преференции се предоставят по силата на автономни актове на приемащите държави и могат също така автономно да бъдат отнети. Икономическият интерес на страната налага за местните и чуждестранните инвеститори да бъдат създадени благоприятни условия, гарантиращи ефективност на техните действия.

Според автора на настоящия труд, приоритет в политиката на България за привличането на ПЧИ трябва да бъдат инвестициите “на зелено” и инвестициите за разширяване дейността на чуждестранните предприятия. Политиката трябва да създава условия за мултиплициране на ефекта от дейността на чуждестранните инвеститори чрез установяване на интензивни връзки с местните предприятия, генериране на тази основа на допълнителни инвестиции, ускорено разпространение

¹ Срв. Стойков, И., цит.сър., с.39; Кое е икономическото бъдеще на България, в-к “Капитал”, 26 ноември – 2 декември 2005 г., с.23; Сталев, С., Услуги, туризъм и високи технологии са нишата на България, в-к “Капитал”, 24-30 юни 2006 г., с.20.

на промишлени и организационно-управленски технологии, нарастващ пласмент на продукцията на външните пазари и т.н.

Ако България сериозно си поставя за цел излизане от “нискотехнологичния капан”, то приоритет в политиката на страната по привличането на ПЧИ трябва да бъде стимулиране притока на инвестиции с по-висока технологична сложност, вложени в производства и дейности, осигуряващи създаването на относително по-голяма добавена стойност¹. Съгласно едно експертно проучване на “Делойт България”, в нашата страна съществува потенциал за привличането на ПЧИ в отраслите на информационните и комуникационните технологии, машиностроенето, електротехническата и електронната промишленост². Използването и доразвитието на този потенциал би създавало условия за повишаване технологичното равнище на националната икономика и подобряване на външноикономическите позиции на страната.

За българската политика по привличането на ПЧИ могат да бъдат полезни и резултатите от проучването на опита на други страни. Едно изследване, отнасящо се за Гърция, стига до извода, че усвояването и дифузията на модерни чуждестранни производствени технологии и организационно-управленска практика в националната икономика зависят от 2 основни фактора – характера на собствеността и размера на създаваните фирми. Разглежданите ефекти са много по-съществени при смесени фирми с участието на местни компании и при учредяването на големи по размер смесени предприятия³. Впрочем предпочитанията на приемащите страни към смесените предприятия като организационна форма за изгодно привличане на ПЧИ са добре известни от следвоенната инвестиционна практика.

В своята политика по привличане на ПЧИ България би трябвало активно да използва разкрилата се възможност да се намеси в една нова, но много перспективна ниша на международния бизнес – аутсорсинг. Според актуални експертни изследвания, в България са налице благоприятни предпоставки за аутсорсинг на редица услуги (главно от западноевропейските държави). Тези предпоставки включват: териториалната близост до западноевропейските страни; твърде ниското заплащане на труда (дори в сравнение с такива държави-конкуренти в този бизнес като Китай, Индия и Филипините) в България; добрата квалификация на местните кадри (в т.ч. преди всичко много добрата езикова подготовка) и т.н.

Аутсорсингът на бизнесуслуги към България засега обхваща главно обработката на данни, обслужването на чуждестранни клиенти от кол-центрове, изготвянето на различни програмни продукти. За нашата страна аутсорсингът осигурява редица изгоди: създава заетост на квалифицирана работна сила при много добро (според националните стандарти) заплащане, предотвратява емиграцията на тази работна

¹ Иновации. БГ..., с.61.

² Високи технологии, аутсорсинг, машиностроене и електроника, в-к “Капитал”, 26 ноември – 2 декември 2005 г., с.24, 25.

³ Вж. Стойков, И., цит.съч., с.39, 40.

сила, пренася модерни технологии и бизнеспрактики, съдейства за повишаване квалификацията на персонала и неговата производителност и т.н.

Аутсорсингът е изключително динамична и мобилна форма на съвременния международен бизнес, а конкурентната борба на този специфичен пазар се характеризира с особена ожесточеност. За да бъдат оползотворени нашите конкурентни предимства при аутсорсинга са необходими не само благоприятни условия, създавани от държавата, но и много по-голяма активност от страна на българските фирми¹.

Заклучение

Като обективно явление отворената икономика е исторически резултат на развития промишлен капитализъм. Теорията на отворената икономика като част от общата макроикономическа теория възникна обаче едва в средата на миналия век. При това не може да става дума за единна теория на отворената икономика, а по-скоро за различни подходи при определянето на взаимодействието между отделното национално стопанство и заобикалящата го външна среда.

Теорията разграничава (и съответно изучава) два основни аспекта (страни) на отвореността – стопанско-политическа и функционална. Отвореността на националната икономика се измерва с голям брой частни показатели. Засега все още не е изготвен единен интегрален показател, който количествено да изразява равнището на интеграция на отделната национална икономика в по-големите системи на регионалната или глобалната икономика.

Отвореността оказва влияние върху редица характеристики на националната икономика (темпове на икономически растеж, равнище на развитие, структура, ефективност на възпроизводствения процес, икономическо благосъстояние и т.н.). Множеството конкретни емпирични изследвания установяват силно изразена положителна зависимост между равнището на отвореност на икономиката, от една страна, и темповете на икономическия растеж и равнището на икономическото развитие, от друга. Установяването на подобна зависимост обуславя потребността от изучаване на конкретните механизми на въздействие на отвореността на националната икономика върху нейния растеж.

Търговската отвореност на националната икономика обективно стимулира нейния растеж, като създава условия за реализиране на ефекта от мащаба на производството, чрез рационализиране на структурата на народностопанския комплекс, чрез активното участие на националните компании в конкурентната борба на международния и вътрешния пазар, чрез натурално-веществена трансформация на произвеждания в страната продукт и т.н. Конкретните изчисления за България водят до заключението за значителния принос на износа на стоки и услуги в националния икономически растеж след 2000 г. Същевременно анализът установява архаичната стокова структура на износа на България,

¹ Вж. подробно България – страната на изгряващия аутсорсинг, в-к “Капитал”, 28 януари – 3 февруари 2006 г., с.32-34.

международната специализация на страната в производството на изделия на ниско технологично равнище, съдържащи малка добавена стойност. Подобна специализация обективно ограничава ролята на износа като фактор на националния икономически растеж. Преодоляването на тази структурна слабост на българската икономика изисква разработването и последователното осъществяване на обоснована стратегия за модернизация на българската икономика, една от целите на която би трябвало да бъде промяната на мястото на страната в системата на съвременното международно разделение на труда.

Капиталовата (финансовата) отвореност на отделната национална икономика създава предпоставки за насърчаване на нейния растеж, като особено съществена роля в тази посока играе притокът на ПЧИ. Като единство на капиталов ресурс, модерни технологии и организационно-управленски практики притокът на ПЧИ ускорява икономическия растеж в приемащите страни, тъй като увеличава инвестиционния им фонд, осъществява трансфер на технологии към чуждестранните поделения и (евентуално) към местните предприятия, активизира процесите на реструктуриране на националните икономики и изграждането на техния експортен потенциал и т.н. Изследването на българската практика обуславя извода, че притокът на ПЧИ в страната въздейства върху икономическия растеж преди всичко по първото направление – осигуряване на инвестиционен ресурс, който допълва ограничените национални спестявания. Позитивната роля на трансфера и дифузията на относително модерни чуждестранни технологии е сравнително слабо изразена, тъй като към България се насочват преди всичко нискотехнологични инвестиции, а чуждестранните предприятия поддържат незначителни производствено-технологически връзки с местните фирми.

Анализът убеждава, че и след присъединяването към ЕС България ще разполага с определени конкурентни предимства при привличането на ПЧИ. За да оползотвори напълно възможностите, които притокът на ПЧИ съдържа за стимулиране на икономическия растеж, нашата страна би следвало да разработи обоснована гъвкава политика за тяхното привличане като част от общата инвестиционна стратегия и политика на страната.

Както политиката за промяна на мястото на България в системата на съвременното международно разделение на труда, така и политиката за привличане на ПЧИ, могат да разчитат на успех, ако бъдат подкрепени с подходящи активни политики в други особено важни области – научните изследвания и технологичното развитие, образованието и т.н.