

БЪЛГАРСКАТА ВЪНШНОТЪРГОВСКА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ФИРМЕНО ПОВЕДЕНИЕ В УСЛОВИЯТА НА КРИЗА

[Доц. д-р Галина Захариева](#)
[Доц. д-р Драгомир Илиев](#)
[Гл. ас. д-р Карина Саркисян](#)
[Гл. ас. д-р Галин Стефанов](#)¹

Резюме

Статията е насочена към изследване на промените във външната търговия на България и поведението на българските стопански субекти в условията на криза. Изследването обхваща обема и структурата на търговските потоци на България със страните от света. В обхвата му се засягат промените в търговската специализация в периода 2007-2010 г., който се отличава с въздействие на специфични фактори върху икономическото развитие на страните в света. Анализира се и въздействието на икономическата криза върху българските фирми, извършващи външнотърговска дейност.

Ключови думи: производствена специализация, търговска специализация, икономическо развитие, икономическа криза

JEL: F14, F15

BULGARIA'S FOREIGN TRADE SPECIALIZATION AND THE FIRMS' BEHAVIOUR DURING ECONOMIC CRISIS

[Assoc. Prof. Galina Zaharieva, PhD](#)
[Assoc. Prof. Dragomir Iliev, PhD](#)
[Head Assist. Prof. Karina Sarkisyan, PhD](#)
[Head Assist. Prof. Galin Stefanov, PhD](#)

Abstract

The paper aims to study the changes in Bulgaria's foreign trade and firms' behavior in the times of economic crisis. The study covers the volume and structure of Bulgaria's trade flows with other countries all over the world. The scope of the study also includes the changes in trade specialization in the period 2007-2010, which is characterized by the effect of various specific factors on the global economic development. The study analyzes the effect of the economic crisis on Bulgarian businesses engaged in foreign trade operations.

Key words: production specialization; trade specialization; economic development; economic crisis.

JEL: F14, F15

¹ Заб. Разпределението на авторското участие е както следва: доц. д-р Галина Захариева – резюме, въведение, т. 3 и заключение; доц. д-р Драгомир Илиев – т. 4, библиография; гл. ас. д-р Карина Саркисян – т. 2; гл. ас. д-р Галин Стефанов – т. 1.

Настоящата статия представя резултати по проект № 28-2008/2011 „Външнотърговска специализация и икономически растеж на страните от ЕС”, финансиран от Института за научни изследвания към СА „Д. А. Ценов”, Свищов.

Въведение

Присъединяването на България към Европейския съюз (ЕС) се отрази на всички области на икономиката, включително и на външната търговия, която промени географската си структура в полза на Единния европейски пазар. Тази нова приоритетност във външнотърговските отношения трябва да бъде оценявана внимателно най-малко поради две неща. На **първо** място, прекалено високата концентрация на външнотърговските потоци на една държава към ограничена група страни я поставя в зависимост от тяхното икономическо състояние. Това означава, че появата на кризисни ситуации, засягащи техните стопанства, ще рефлектира и върху нейната икономика. В същото време тази концентрация е колкото функция на държавната политика, толкова и на поведението на стопанските субекти, извършващи външнотърговска дейност. На **второ** място, възможностите за промяна във външнотърговската специализация на страната в условията на интеграция и обща регулативна рамка и търговска политика на ЕС спрямо външни за съюза страни.

Обект на изследване е външната търговия на България през призмата на българските фирми, а **предмет** – ефектите от кризата върху външнотърговската специализация и поведението на националните стопански субекти при промяна в околната среда.

Цел на настоящата разработка е *да се изследва въздействието на световната криза върху външнотърговската специализация на България и поведението на външнотърговските фирми.*

За постигане на поставената цел определяме следните **задачи**:

- 1) Теоретично да се обоснове значимостта на търговската специализация за икономическия растеж.
- 2) Да се изведе инструментариум за определяне на търговската специализация.
- 3) Да се анализира външнотърговската специализация на България за периода 2007-2010 г.
- 4) Да се проучи поведението на българските фирми в условията на криза.

Методологията на изследването включва прилагането на методите за анализ и синтез, метод на сравнение, анкетен метод, статистически техники за анализ и оценка.

За целите на анализа на външната търговия са използвани статистически бази данни на Конференцията за търговия и развитие на ООН и Българска народна банка, а за изследване поведението на българските стопански субекти е структуриран въпросник².

² Заб. Въпросникът включва 14 въпроса от закрит тип. Част от въпросите предполагат множествени отговори. Изборът на подобен подход е продиктуван от виждането, че между фирмите съществуват значителни разлики във формулирането на вижданията, относно последствията от икономическата криза и по тази причина предварителното формулиране на възможните алтернативи би помогнало на анкетираниите да формулират еднозначно отговорите си. Допълнителен аргумент в тази посока е и фактът, че преобладаващата част от анкетите са разпратени по пощата и не е възможно на всички анкетирани да бъдат разяснени особеностите на анкетата в детайли. Анкетите са изпратени до мениджърите на 150 български фирми, а 62 фирми са посетени лично от анкетатори. За анкетатори бяха обучени студенти от специалност „Международни икономически отношения“ към СА „Д. А. Ценов“. Този подход е продиктуван от стремежа ни да получим по-пълна представа за състоянието на проблема чрез допитване до лицата, които са отговорни за стратегическите решения във фирмата.

1. Значението на външнотърговската специализация за икономическия растеж в теорията

Влиянието на външнотърговската специализация върху националното благосъстояние и икономическия растеж е обект на изучаване от зараждането на класическата икономическа школа. Още Адам Смит³ и Дейвид Рикардо⁴ изтъкват, че специализацията в производството и външната търговия водят до нарастване на съвкупното производство и респективно – потребление в държавите, участващи в международното разделение на труда. Изводите на Смит и Рикардо визират ползите за националните стопанства от специализацията, без да се диференцират ефектите по конкретни отрасли. Теориите на абсолютните и относителните предимства разглеждат специализацията като предпоставка за включване в международната търговия, която задължително води до растеж на производството и потреблението. Всички отрасли се разглеждат като равнопоставени, като ефектите от специализацията са хомогенни независимо от отраслите, в които се проявяват абсолютните и относителните предимства.

Концепцията за връзката между външнотърговската специализация и икономическия растеж остава непроменена до 1933 г., когато шведските икономисти Ели Хекшер и Бертил Олин⁵ разработват иконометричен модел, чрез който да установят факторите, определящи сравнителните предимства на държавите. Те премахват равнопоставеността на отраслите в националната икономика, като въвеждат критерия факторна интензивност. Допълнително разграничават капиталоемки и трудоемки производства, като подчертават, че външнотърговската специализация се детерминира от относителната надареност на държавите с капиталови и трудови ресурси. Според двамата изследователи отделните национални стопанства могат да реализират икономически растеж, ако се специализират в отраслите, използващи производственият фактор, който е сравнително по-изобилен в съответната държава. В следствие на международната търговия цените на производствените фактори конвергират, като по този начин стимулират икономически растеж в държавите, с относително по-ниски цени на производствените фактори.

Теоремата на Хекшер и Олин не само изяснява факторите, определящи относителните предимства в международната търговия, но също така позволява по-задълбоченото изучаване на външнотърговската специализация и влиянието

При формулиране параметрите на генералната съвкупност е търсена висока степен на представителност на фирмите, които осъществяват външнотърговска дейност. Именно тези фирми са подложени в най-голяма степен на въздействието на намалената икономическа динамика в страните-търговски партньори на България. По тази причина анкетите са изпратени на фирми, за които предварително бе известно, че осъществяват външнотърговска дейност в направление износ, внос или и двете.

Общият брой на валидните анкети е 96 като в тях се включват 42 получени по пощата, както и 54 получени в резултат на персонални интервюта.

Основно са използвани методи за класифициране и ранжиране. Преобладават едномерни разпределения на изследваните параметри.

Данните са обработени със статистическия софтуерен пакет SPSS 19.0.

³ Вж. **Smith, A.**, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Edwin Cannan, ed. London: Methuen & Co., Ltd. 1904. <http://econlib.org/library/Smith/smWN13>.

⁴ Вж. **Ricardo, D.**, *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray. 1821. <http://econlib.org/library/Ricardo/ricP2a.html>.

⁵ Вж. **Ohlin, B.** *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1933.

й върху националните икономики. Така например, тяхната парадигма е в основата на ефекта Столпър-Самюелсън⁶, отразяващ връзката между цените на стоките, обект на международна търговия и възнаграждението на производствените фактори. Според Столпър и Самюелсън динамиката на цените на стоките на международните пазари има диференциран ефект върху държавите, в зависимост от тяхната външнотърговска специализация. Повишение на цените на капиталоемките стоки ще предизвика икономически растеж само в държавите, които са се специализирали в същите отрасли, докато при останалите икономики ефектът ще е противоположен. Въпреки теоретичната консистентност на изводите на Столпър и Самюелсън, през последното десетилетие все повече изследователи оспорват техните изводи поради натрупващите се емпирични доказателства за отсъствието на подобен ефект⁷.

Изследванията на Хекшер-Олин са в основата и на изучаване въздействието на международното движение на производствените фактори върху икономическия растеж. Сред най-значимите изследователи в това направление е Тадеуш Рибжински, който извежда закономерност в ефектите от международното движение на производствените фактори. Според Рибжински⁸, икономическите последици от трансфера на производствени фактори между държавите се определят от външнотърговската им специализация. При държавите специализиращи основно в капиталоемки производства, притокът на чуждестранни капитали би трябвало да доведе до растеж в тези отрасли и до абсолютен спад в трудоемките индустрии.

През втората половина на ХХ век, с увеличаване на икономическото неравенство между държавите, научният интерес се насочва към последиците от вертикалната външнотърговска специализация⁹. Според парадигмата Хекшер-Олин, ползите от международната търговия са еквивалентни независимо от отрасъла на външнотърговска специализация в конкретна държава. Но през 1950 г. двама отделни изследователи – Раул Пребиш¹⁰ и Ханс Сингър¹¹, установяват, че специализацията в първичните отрасли снижава ползите от участието в международната търговия и редуцира темповете на растежа. Това наблюдение противоречи на господстваща икономическа парадигма и оспорва ползите от свободната търговия. Според двамата автори държавите, които се специализират в производството на продукти с ниска степен на обработка

⁶ Вж. **Stolper, W., Samuelson, P.**, Protection and Real Wages, *Review of Economic Studies*, 1941, 9 (1) pp. 58–73

⁷ Вж. **Davis, D., Mishra, P.**, Stolper-Samuelson is Dead, and Other Crimes of Both theory and Data, in Harrison, Ann, *Globalization and Poverty: NBER Conference Report*, Chicago, IL: University of Chicago Press, (2006) pp. 87–107

⁸ Вж. **Rybczynski, T.**, Factor Endowment and Relative Commodity Prices, *Economica* 22 (88), 1955, pp. 336–341.

⁹ Заб. Концепцията на вертикалната специализация разграничава: първичен сектор, произвеждащ необработени суровини и материали (добив на природни ресурси и селско стопанство) и вторичен сектор, произвеждащ промишлени стоки.

¹⁰ Вж. **Prebisch, R.**, The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, reprinted in *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. 7, No. 1, 1962.

¹¹ Вж. **Singer, H. W.**, U.S. Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, // *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1950.

изостават в икономическото си развитие от страните, произвеждащи промишлени стоки¹².

Различните темпове на икономически растеж в развитите и развиващите се страни, продължава да е обект на изследване, въпреки че хипотезата на Сингър и Пребиш не се приема за общовалидна. Ниският икономически растеж в развиващите се страни се обяснява също и с изключително тясната им външнотърговска специализация. Държавите с ниска степен на диверсификация на експортните приходи се характеризират с висока зависимост на основните си макроикономически показатели от външните пазари. Високата концентрация на експортните приходи в малък брой стокови групи при спад на цените по експорта води до влошаване на условията за търговия и забавяне темповете на растеж на доходите и заетостта¹³. Негативни ефекти за развиващите се страни са възможни дори при положителни изменения на цените на основните експортни стоки. Увеличението на цените по износа води до нарастване на валутните приходи, но в слаборазвитите държави това увеличение не може да се трансформира в нарастване на доходите на населението и увеличение на потреблението. Възможно е увеличението на експортните приходи да предизвиква дори намаление на благосъстоянието и доходите на населението в развиващите се страни. Тази ситуация е известна в литературата под наименованието „проклятие на природните ресурси”¹⁴.

Хипотезата за проклятието на природните ресурси се основава на изследвания в развиващите се страни, установили, че за периода 1965 – 1998 година в ресурсно богатите държави годишният ръст на БВП се забавя с около 1,3% годишно, докато средно за целия свят икономическият растеж се ускорява с 2,2% годишно¹⁵.

Тези заключения в голяма степен противоречат на общоприетите икономически постулати. Според съвременната концепция на бета конвергенцията, икономическият растеж в развиващите се страни би трябвало да е дори по-висок от този в развитите страни, независимо от външнотърговската специализация. Липсата на догонващ ефект в развиващите се страни се обяснява с определени социални характеристики¹⁶ на самите държави: възможност за усвояване на нови технологии, способност за привличане на капитал, адаптивност на икономиката и др.

Общоприетите концепции за икономическият растеж към настоящия момент са две: неокласическият модел „Източници на растежа” и теорията на

¹² Заб. Ефектът се проявява в следствие на дългосрочната динамика на цените на двете групи стоки – цените на аграрните продукти и природните ресурси в дългосрочен аспект запазват равнището си или дори спадат, докато цените на промишлените стоки има възходяща тенденция. В следствие на тази противоположна динамика, в страните специализирани в първичните отрасли условията на търговия се влошават, спадат реалните доходи и потреблението, което забавя икономическия растеж. При високо индустриализираните държави динамиката на международните цени има противоположни последици, поради различната външнотърговска специализация. Това наблюдение е известно в литературата като „Хипотеза на Сингър и Пребиш”, тъй като не е доказано категорично по емпиричен път.

¹³ Вж. **Parris B.**, *Export Concentration, Foreign Investment and Policy Conditionality*, World Vision 2003.

¹⁴ Вж. **Auty, R.**, *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*. London, Routledge. 1993

¹⁵ Вж. **Gylfason, T.**, *Natural resources, education, and economic development*, *European Economic Review*, Elsevier, **45** (4-6), 2001, pp. 847–859

¹⁶ Вж. **Abramovitz, M.**, *Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind*, *The Journal of Economic History*, Vol. 46, No. 2, *The Tasks of Economic History*. (Jun., 1986), pp. 385–406

ендогенния икономически растеж. Неокласическият модел се основава на разработките на Робърт Солоу¹⁷ и Тревър Суан¹⁸, наподобяващи производствената функция на Коб-Дъглас, и представят икономическия растеж като функция на физическия капитал, работната сила, а технологичния прогрес се разглежда като екзогенна променлива. Външната търговия се възприема като източник за акумулиране на капитал, но специализацията в конкретни отрасли не се разглежда като детерминанта на растежа. При теорията на ендогенния икономически растеж се правят опити за обясняване на технологичния прогрес, чрез променливи като инвестиции в човешкия фактор, научните изследвания и иновациите¹⁹. Допуска се, че външната търговия може да е източник на иновации и доходи, но отново търговската специализация на отделните държави не се разглежда като фактор на растежа.

В обобщение на казаното до тук може да се посочи, че съществува консенсус в научната литература по отношение на външнотърговската специализация като задължителна предпоставка за включването на една държава в международната търговия, а последната оказва съществено въздействие върху темповете на икономически растеж.

2. Инструментарниум за определяне на сравнителните предимства във външната търговия

Наред с обосновката на ролята на специализацията за икономическото развитие, теорията за международната търговия предлага и богат инструментариум за анализ и оценка на сравнителните предимства на страните. Първообразът на показателите, които най-често се използват в съвременните изследвания е индексът на Лейснер, който авторът развива в своето първо емпирично изследване в областта на „явните сравнителни предимства” (RCA).²⁰

$$RCA = X_{ij} / X_{nj} \quad (1)$$

където X представлява обема на експорта, i - страната, j - продукта (или сектора), а n - група от страни.

По-късно, през 1965 г., друг автор Б. Баласа²¹ предлага по-сложен вариант за измерване на RCA, който в последствие бива приет и модифициран от други изследователи.

¹⁷ Вж. Solow, R., A Contribution to the Theory of Economic Growth – *Quarterly Journal of Economics*. 70 (1) 1956 pp. 65–94

¹⁸ Вж. Swan, T. Economic Growth and Capital Accumulation. – *Economic Record* December. 1956. pp.334-361

¹⁹ Вж. Romer, P., The Origins of Endogenous Growth, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1. (Winter, 1994), pp. 3-22.

²⁰ Вж. Utkutlu, U.D. Seymen. Revealed Comparative Advantages and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-avis the EU 15, Nottingham, September 2004. p. 8-9

²¹ Заб. През 1965 г. Б. Баласа представя т.нар. индекс за измерване на явни сравнителни предимства (revealed comparative advantages). От тогава индексът се използва в множество икономически изследвания като метод за измерване на търговската специализация на страните. С индекса, предложен от Б. Баласа се прави опит да се определи дали една страна притежава „явни” сравнителни предимства на суб-глобално или регионално ниво, докато други изследователи доразвиват индекса на глобално равнище или го използват за измерване на двустранната търговия между две или повече търгуващи страни.

$$RCA_{ij} = \frac{\sum_i X_{ij}}{\frac{\sum_j X_{ij}}{\sum_i \sum_j X_{ij}}} \quad (2)$$

Където:

X_{ij} е стойността на експорта на определена страна (i) на стоката (j).

Когато стойността на индекса е по-голяма от единица, това означава, че страна i притежава сравнителни предимства при производството на стока j . Колкото е по-висока стойността на индекса, толкова предимството на страната е по-голяма. При стойности на индекса по-малки от единица, страната (i) се намира в по-неизгодно положение при производството на стоката (j), респ. не притежава открояващи се сравнителни предимства.

Алтернативен вариант на индекса RCA е начинът за измерване на сравнителните предимства на една страна, при който е налице признаване на възможността за едновременен внос и износ по отношение на определена стока или сектор от промишлеността:

$$RCA = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij}) \quad (3)$$

И в този случай коефициентът на индекса се движи в границите между -1 (страната няма явни сравнителни предимства при производството на никоя стока) до +1 (положителните стойности показват наличие на сравнителни предимства).

За по-точен се смята индекса на Лафей²². Този индекс за дадена страна i и за определен продукт j се изчислява по формулата:²³

$$LFI_j^i = 100 \left[\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right] \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \quad (5)$$

Където:

x_j^i е износ на продукт j от страна i към другите страни в света,

m_j^i – внос на продукт j в страна i от другите страни в света,

N – брой стоки.

Сравнителните предимства на страна i в производството на стоки от група j се измерва посредством отклонението на нормализирания търговски баланс на група j от общия нормализиран търговски баланс, умножено по дела на външнотърговския стокообмен на група j в общия стокообмен на страната.²⁴ Поради това, че индексът измерва приноса на всяка стокова група в цялостния търговски баланс е валидно следното правило:

$$\sum_{j=1}^N LFI_j^i = 0.$$

²² **Zaghini, An.** Trade advantages and specialization dynamics in acceding countries. European Central Bank working paper series, Working paper No.249, 2003, p.11

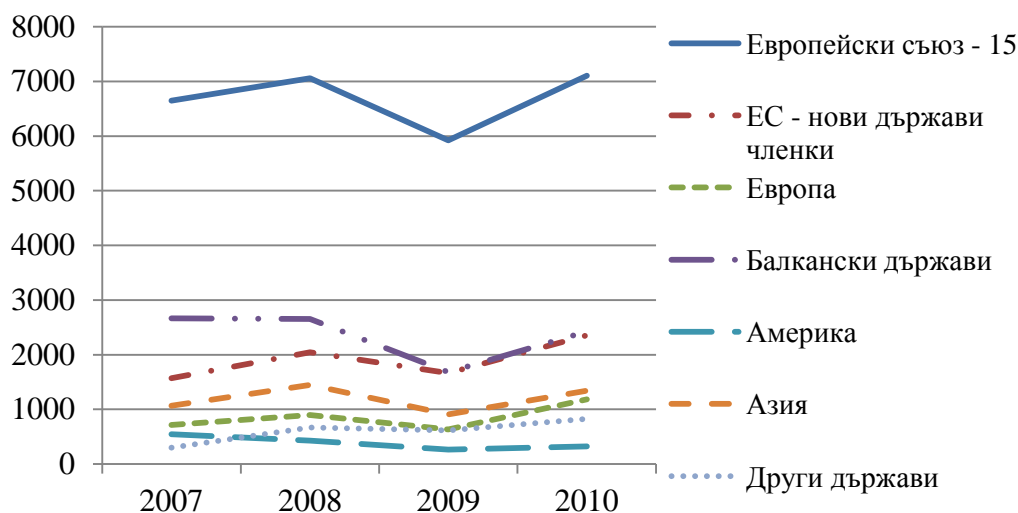
²³ **Zaghini, An.** European Central Bank working paper series, Working paper No.249, 2003, p.11

²⁴ **Caselli, P. and An. Zaghini.** International specialization models in Latin America: the case of Argentina. Banca D'Italia. Temi di discussione del Servizio Studi. Number 558-June 2005, p. 10-11.

Стойностите на индекса на Лафей могат да варират под -1 и над +1, като положителните означават, че са налице сравнителни предимства в търговията. Колкото по-висока е неговата величина, толкова е по-голяма е степента на специализация и обратното, отрицателните стойности на индекса са показателни за деспециализация.

3. Външнотърговска специализация на България в периода 2007-2010 г.

Периода 2007-2010 г. продължава да се характеризира с оформилия се в миналото приоритет на стокообмена със страните-членки на ЕС. Най-големият търговски партньор се явява ЕС-15 (вж. Фиг.1 и Фиг. 2), докато новите страни-членки се явяват трети по важност.



Фигура 1. Динамика на износа на България по региони (млн. Евро)

За изследвания период търговията с държавите от различните региони се увеличава до 2008 г., през 2009 г. бележи спад, а в края на периода отново нараства. Намалението на износа през 2009 г. в абсолютни стойности е за сметка на ЕС-15 и Балканските страни, а това на вноса – на ЕС-15 и Европа. Относителните дялове на входящите и изходящи потоци показват малко по-различна картина (вж. Таблица 1).

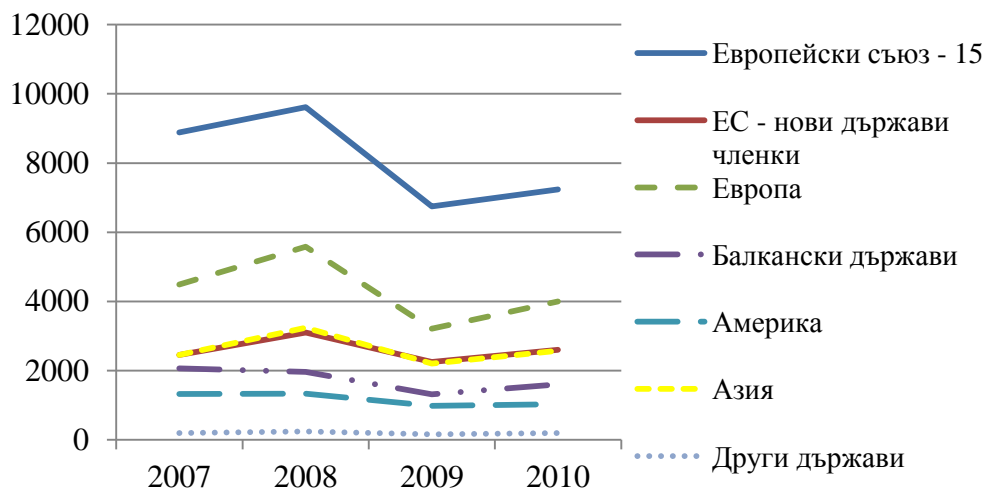
Таблица 1. Географска структура на износа и вноса на България за периода 2007-2010 г. (в %).

Региони	Износ				Внос			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
ЕС - 15	49	46	51	46	41	38	40	38
ЕС - нови държави членки	12	13	14	15	11	12	13	14
Европа	5	6	5	8	21	22	19	21
Балкански държави	20	17	14	16	9	8	8	8
Америка	4	3	2	2	6	5	6	5
Азия	8	10	8	9	11	13	13	13
Други държави	2	4	5	5	1	1	1	1

През 2009 г. на ЕС-15 се падат 51% от износа, независимо от голямото намаление в абсолютна стойност и 40% от вноса. Впечатлява непрекъснатото

Галина Захариева, Драгомир Илиев, Карина Саркисян, Галин Стефанов

нарастване на дела на търговията със страните от ЕС, приети през 2004 г. и 2007 г.



Фигура 2. Динамика на вноса на България по региони (млн. Евро)

Анализът на данните за изходящите и входящи търговски потоци на България показва, че за периода от 2007 г. до 2010 г. страната ни има най-големи сравнителни предимства²⁵ и е специализирана в търговията със „Зърнени култури и мелничарски продукти“, „Маслодайни семена и плодове“, „Електрическа енергия“, „Благородни и цветни метали“, „Облекло и допълнения за облекло“, за които групи стойностите и на двата индекса RCA и LFI са значителни, както в търговията с „Тютюн и тютюневи изделия“, „Сурови кожи“, „Корк и дървен материал“, „Неорганични химични вещества“, „Пътнически артикули, ръчни чанти и др. подобни“ и „Обувки“. (вж. Таблица 2)²⁶.

Таблица 2. Стойности на индексите RCA и LFI

Стокова група	LFI-2007	LFI-2008	LFI-2009	LFI-2010	Δ (2010-2007)	RCA-2007	RCA-2008	RCA-2009	RCA-2010	Δ (2010-2007)
00	0,01	0,00	0,01	0,02	0,01	-0,17	-0,22	-0,13	0,00	0,17
01	0,09	-0,14	-0,28	-0,25	-0,33	-0,14	-0,40	-0,36	-0,29	-0,15
02	0,11	0,12	0,11	-0,03	-0,14	0,06	0,01	0,00	-0,15	-0,21
03	-0,01	-0,04	-0,07	-0,05	-0,03	-0,38	-0,58	-0,56	-0,36	0,02
04	0,44	1,50	1,69	1,95	1,50	0,24	0,59	0,63	0,71	0,47
05	0,11	0,07	-0,04	0,03	-0,07	-0,13	-0,18	-0,19	-0,08	0,06
06	0,01	0,05	0,08	0,04	0,03	-0,20	-0,15	-0,07	-0,06	0,14
07	-0,13	-0,14	-0,26	-0,20	-0,07	-0,54	-0,50	-0,51	-0,34	0,19
08	0,00	0,00	0,06	0,10	0,10	-0,25	-0,24	-0,05	0,09	0,34
09	-0,13	-0,11	-0,19	-0,18	-0,05	-0,61	-0,54	-0,56	-0,55	0,06
11	0,17	0,11	0,02	-0,03	-0,21	0,06	-0,05	-0,14	-0,17	-0,23

²⁵ Заб. При изчисляването на индексите са използвани данните за търговските потоци на страната по групи на Стандартната външотърговска класификация – SITC rev.3, на UN Comtrade. Данните са на второ равнище на дезагрегация.

²⁶ Заб. Спецификата на формиране стойностите на отделните показатели е предпоставка за генерирането на различия в получените резултати. Поради това прилагането на повече измерители е условие за по-голяма обективност.

12	0,29	0,36	0,71	0,48	0,19	0,24	0,21	0,31	0,29	0,05
21	0,03	0,02	0,02	0,02	-0,01	0,60	0,84	0,52	0,70	0,10
22	0,42	0,81	1,25	1,24	0,82	0,67	0,73	0,79	0,78	0,11
23	0,07	0,00	-0,03	-0,04	-0,12	0,53	-0,31	-0,91	-0,90	-1,43
24	0,19	0,10	0,14	0,20	0,01	0,51	0,27	0,55	0,71	0,20
25	0,04	0,08	0,00	0,16	0,13	0,11	0,48	-0,06	0,76	0,65
26	-0,07	-0,11	-0,13	-0,20	-0,12	-0,35	-0,46	-0,49	-0,53	-0,17
27	0,03	-0,20	-0,08	-0,03	-0,05	-0,16	-0,58	-0,38	-0,19	-0,04
28	-1,04	-0,79	-0,58	-1,24	-0,21	-0,44	-0,44	-0,32	-0,33	0,12
29	0,01	-0,02	-0,02	0,01	0,00	-0,20	-0,37	-0,27	-0,06	0,13
32	-0,78	-0,86	-0,70	-0,65	0,13	-0,99	-0,98	-0,98	-0,95	0,04
33	-1,02	-1,21	-2,17	-2,82	-1,80	-0,31	-0,32	-0,34	-0,30	0,01
34	-1,42	-1,80	-1,80	-1,92	-0,50	-0,99	-0,99	-0,97	-0,98	0,01
35	0,84	1,17	1,02	1,01	0,17	1,00	0,97	0,90	0,87	-0,13
41	-0,02	-0,03	-0,03	-0,02	-0,01	-0,78	-0,87	-0,93	-0,87	-0,10
42	0,03	0,10	0,19	0,16	0,13	-0,12	0,08	0,28	0,26	0,37
43	-0,03	-0,03	-0,04	-0,04	-0,01	-0,83	-0,60	-0,74	-0,57	0,26
51	0,38	0,34	0,04	-0,11	-0,49	0,21	0,19	-0,09	-0,29	-0,49
52	0,53	0,54	0,40	0,40	-0,12	0,61	0,63	0,55	0,48	-0,13
53	-0,28	-0,23	-0,29	-0,30	-0,02	-0,82	-0,76	-0,76	-0,77	0,05
54	-0,24	-0,23	-0,43	-0,37	-0,13	-0,36	-0,36	-0,30	-0,22	0,15
55	-0,18	-0,20	-0,22	-0,14	0,04	-0,43	-0,45	-0,34	-0,23	0,20
56	0,24	0,38	-0,05	0,12	-0,11	0,43	0,32	-0,29	0,09	-0,34
57	-0,35	-0,35	-0,49	-0,78	-0,43	-0,50	-0,54	-0,60	-0,73	-0,23
58	-0,28	-0,30	-0,32	-0,22	0,06	-0,51	-0,55	-0,48	-0,34	0,18
59	-0,34	-0,27	-0,34	-0,39	-0,05	-0,73	-0,64	-0,57	-0,58	0,15
61	-0,17	-0,13	-0,18	-0,19	-0,02	-0,80	-0,83	-0,87	-0,88	-0,08
62	-0,22	-0,25	-0,16	-0,14	0,08	-0,52	-0,58	-0,39	-0,28	0,24
63	0,10	-0,05	0,11	0,15	0,05	-0,13	-0,32	-0,01	0,13	0,25
64	-0,33	-0,35	-0,62	-0,52	-0,19	-0,53	-0,57	-0,68	-0,55	-0,02
65	-0,89	-0,59	-0,90	-1,07	-0,18	-0,48	-0,45	-0,44	-0,46	0,02
66	0,08	0,07	0,16	0,31	0,23	-0,19	-0,20	-0,09	0,09	0,29
67	0,73	-0,07	0,10	-0,15	-0,87	-0,11	-0,26	-0,14	-0,15	-0,04
68	5,25	5,23	4,71	5,17	-0,08	0,52	0,57	0,65	0,68	0,15
69	-0,43	-0,32	-0,31	-0,34	0,08	-0,41	-0,38	-0,32	-0,27	0,15
71	0,11	0,26	-0,10	0,07	-0,04	-0,14	-0,03	-0,26	-0,03	0,10
72	-1,14	-1,21	-1,08	-0,63	0,51	-0,61	-0,64	-0,55	-0,39	0,22
73	0,00	-0,05	-0,05	-0,06	-0,06	-0,23	-0,33	-0,28	-0,27	-0,03
74	-0,43	-0,56	-0,64	-0,32	0,11	-0,35	-0,39	-0,35	-0,21	0,14
75	-0,70	-0,55	-0,43	-0,47	0,24	-0,77	-0,73	-0,51	-0,53	0,24
76	-1,07	-0,82	-0,78	-0,95	0,12	-0,71	-0,62	-0,44	-0,51	0,20
77	0,12	0,35	0,68	0,53	0,41	-0,21	-0,17	-0,05	-0,02	0,20
78	-3,65	-3,39	-1,33	-1,00	2,65	-0,90	-0,88	-0,65	-0,47	0,43
79	0,23	0,03	-0,12	0,08	-0,16	0,02	-0,21	-0,29	0,01	-0,01
81	0,10	0,07	0,11	0,06	-0,04	-0,06	-0,11	0,05	0,04	0,10
82	0,35	0,23	0,31	0,34	-0,01	0,10	-0,01	0,13	0,25	0,15
83	0,09	0,06	0,05	0,05	-0,04	0,30	0,19	0,16	0,23	-0,07
84	4,17	3,31	3,67	2,74	-1,43	0,54	0,52	0,54	0,52	-0,02
85	0,39	0,27	0,30	0,29	-0,10	0,24	0,15	0,17	0,23	-0,01
87	0,16	0,13	0,12	0,21	0,06	-0,07	-0,11	-0,07	0,11	0,18
88	0,12	0,06	0,14	0,16	0,05	0,10	-0,05	0,23	0,33	0,23
89	-0,22	-0,19	-0,17	-0,17	0,05	-0,36	-0,35	-0,25	-0,19	0,17
93	-0,41	-0,21	-0,78	-0,10	0,31	-0,41	-0,33	-0,44	-0,13	0,28
96	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,94	0,06
97	0,02	0,01	0,03	0,03	0,01	0,45	0,24	0,77	0,75	0,30

Подобна специализация страната ни има още в периода на асоцииране към ЕС²⁷. Това налага извода, че България продължава да е специализирана в търговията със стоки, отличаващи се с ниска степен на преработка или добавена стойност, което не е предпоставка за ускорени темпове на растеж или догонващо развитие. Следователно са наложителни както структурни реформи в икономиката, така и промяна в политиките за стимулиране на износа на стоки и привличане на преки чуждестранни инвестиции във високотехнологични сектори. Като цяло, кризата оказва въздействие по-скоро върху обема на вноса и износа, отколкото върху търговската специализация. Динамиката в обема на външната търговия от своя страна е функция на дейността на външнотърговските фирми и техните управленски решения в условията на криза.

4. Анализ на въздействието на кризата върху дейността на българските външнотърговски фирми

След започналата през 2008 г. в началото като ипотечна криза на американския пазар, разраснала се по-късно във финансова и прераснала в световна икономическа криза бяха направени множество анализи и коментари относно проблемите, факторите и последствията. В България финансовият сектор остана стабилен. Страната изпита последствията на кризата поради намаляване на икономическата динамика в страните, които са основни търговски партньори – тези от ЕС. Една част от фирмите се опитаха да компенсират спада на своя износ от страни, силно засегнати от икономическата криза, към такива, които са по-малко засегнати от кризата. Проучване на влиянието на промените в околната среда върху дейността на българските фирми с външнотърговска ориентация би дало повече яснота за мерките и действията, които могат да се предприемат, за да се смекчат последствията, генерирани от световната икономическа криза.

В този аспект проучването може да бъде задълбочено като:

- се определят промените, настъпили в дейността на външнотърговските фирми, вследствие на световната икономическа криза;
- се определят основните проблеми, генерирани от икономическата криза, с които се сблъскват фирмите;
- се определят основните средства, които използват фирмите при противодействие на негативните ефекти от икономическата криза.

За целта формулираме следните **работни хипотези**:

Хипотеза 1. Световната икономическа криза води до засилване на конкурентната борба на фирмите за пазари и клиенти, като логично следствие от намаленото потребление на стоки.

Хипотеза 2. Затрудненията, породени от кризата, ще провокират фирмите да предприемат набор от действия, за да противодействат на негативните ефекти от нея.

Хипотеза 3. В условията на криза фирмите ще се специализират в производството, ограничавайки предлаганата продуктова гама, като начин за повишаване на конкурентоспособността си.

Характеристика на извадката

²⁷ За повече подробности вж.: Захариева, Г. Измерване на националната конкурентоспособност. Библиотека „Стопански свят” АИ „Ценов”, Свищов, 2007, сс.164-176.

От анкетираните фирми, само 6,3% са на възраст по малка от три години, т.е. създадени след началото на световната икономическа криза. Над 2/3 от тях (80,2%) са създадени преди повече от 5 години, което е предпоставка за реално оценяване на проблемите и промените настъпили след 2008 г. Близко 1/3 от фирмите (30,2%) са на повече от 15 години, което им дава възможност да направят паралел между различни състояния на българската икономика²⁸. Средната стойност на годините на осъществяване на външнотърговска дейност е 9,47 години, а модата е 10 години.

В изследваната съвкупност само 16,5% декларират, че тяхната външнотърговска дейност е в рамките на 10% от цялата им дейност. Над половината от фирмите (57,2%) декларират, че операциите на международните пазари съставляват повече от половината им дейност²⁹. Близко 42% от запитаните фирми са с дял на външнотърговската им дейност 70%, което означава, че те са изцяло зависими от промените на икономическите условия на международните пазари.

Европейската комисия класифицира предприятията според броя на заетите на **микро (до 10 заети), малки (до 50 заети), средни (до 250 заети) и големи (над 250 заети)**. По презумпция, големите фирми разполагат с повече ресурси, за да устоят на негативни промени в икономическата среда. Докато МСП трябва да балансират разходването на своите ресурси между всички оперативни и управленски дейности. Ето защо, по отношение на големината на изучаваните фирми е търсена балансираност на респондентите съобразно тяхната големина.

По отношение на собствеността е търсен превес на българския капитал. В България чуждия капитал оперира основно чрез филиали, които изпълняват стратегията на компанията-майка, а тя не винаги отчита интересите на държавата-домакин. От изследваните фирми 76% са с изцяло български капитали, а само 11 от респондентите са 100% чуждестранна собственост.

Анализът на основните характеристики на респондентите ни дава основание да заключим, че постигнатата извадка сравнително добре представя генералната съвкупност и дава основание за достоверност на въпросите, касаещи промените след старта на икономическата криза през 2008 г.

Въздействие на кризата върху българските фирми

Основните негативни ефекти от кризата за българските фирми на международните пазари се изразяват основно в намаление на броя на клиентите, поръчките и техния обем. Резултатите от проведеното анкетно проучване сочат, че 54,7% отчитат намаление в броя на обслужваните клиенти, а 60,9% отчитат спад на поръчките към тях. Най-много, обаче, фирмите регистрират намаление в средния обем на поръчка – 65,2%. Това показва свиване на дейността на фирмите, дължащо се не на лоши управленски решения, а на намалена пазарна динамика.

²⁸ Заб. Наличието на “история” в дейността на фирмите е предпоставка за правилното оценяване на разглежданата проблематика. Сравнително по-дългогодишната дейност на фирмата дава възможност на мениджмънта да направи паралел между годините в криза (след 2008 г.) и тези преди кризата, при наличие на икономически растеж.

²⁹ Заб. Разбира се, тук трябва да се отчитат не само годините на осъществяване на външнотърговска дейност, но и това какъв дял заема тя в общата дейност на фирмата. По-голям дял означава и по-голяма зависимост на фирмата от промените в икономическата динамика на външните пазари.

Галина Захариева, Драгомир Илиев, Карина Саркисян, Галин Стефанов

В същото време, представителите на бизнеса не възприемат пазарната среда като съществено променила се от гл. т. на конкуренцията. Според 1/3 (31,9%) от респондентите няма промени в конкуренцията, 29,8% от тях смятат, че такива има, но в посока намаляване на конкурентния натиск, и само 38,3% смятат, че тя се е увеличила.

По отношение на промените в общото равнище на цените в отрасъла, в който работят, се наблюдава тенденция на повишаване, макар и не толкова ясно изразена. Около 33,7% от фирмите посочват, че цените са се променили в посока намаление, 49,5% отчитат повишение на цените, а 16,8% смятат че няма промяна.

Направените до тук заключения не потвърждават първата хипотеза за засилване на конкурентния натиск вследствие на кризата. Следователно, изследването има нужда от допълнителни разрези на отраслово ниво, за да се установи в кои отрасли се наблюдава намаление и в кои увеличение съответно за конкурентния натиск и цените.

Какво предприемат фирмите, за да противодействат на негативните ефекти от икономическата криза? Действията на фирмите могат да бъдат разделени в две групи, които условно може да наречем „пасивни” и „активни” действия. „Пасивните” са тези, които бизнесорганизациите предприемат без да се налага да правят промени в тяхната структура или да предефинират стратегията си, т.е. това са действия, които не изискват активно включване на ресурси от страна на фирмата. Към тях можем да причислим промяна в цените, сроковете на доставка, сроковете на плащане и предлагането на допълнителни услуги за обслужване на клиентите (вж. табл. 3.).

Таблица 3. Мерки за противодействие на негативните ефекти от кризата

	Промяна в цените	Промяна в сроковете на доставка	Промяна в сроковете на плащане	Промяна в обема на допълнителните услуги
намали значително	12,0	7,8	8,8	19,8
намали, но незначително	25,0	20,0	11,0	20,9
без промяна	43,5	60,0	40,7	42,9
увеличи, но незначително	18,5	6,7	24,2	11,0
увеличи значително	1,1	5,6	15,4	5,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Българските фирми в малка степен използват „пасивните” действия за туширане на ефектите от кризата, макар те да дават резултати в краткосрочен план. Данните показват, че малко повече от 40% от фирмите не са предприели каквито и да е промени по отношение на цените, сроковете на плащане и предлаганите допълнителни услуги, а 60% не са променили сроковете на доставка. Подобни мерки са използвали около 1/3 от фирмите, и то повечето случаи в незначителна степен, което налага мнението, че бизнесът в голямата си част не разчита на тях като инструмент за справяне с последствията от кризата.

По друг начин стои използването на „активни” действия, които изискват използването на ресурси на фирмата, промени в структурата и производствената политика. Като такива може да посочим търсенето на нови клиенти и пазари, търсенето на нови доставчици предлагащи по-изгодни условия, съкращаването на персонал и реорганизирането на производствената структурата, промяната в продуктовата политика (вж. табл. 4.). За разлика от „пасивните” действия,

„активните“ дават резултат след определен времеви лаг, но ефекта е значително по-голям върху продажбите на компаниите. Може би поради тази причина те биват повече използвани от мениджмънта на компаниите.

Активно търсене на нови клиенти на съществуващи пазари и активно търсене и разработване на нови пазари са предприели съответно 59,2% и 56,8% от анкетираните фирми. Тази мярка, макар и да изисква допълнително инвестиране на усилия от тяхна страна, в дългосрочен план може да доведе до изключително добри резултати. Фирмите ясно осъзнават, че диференцирането на пазарите предполага преодоляването на последиците от настоящата икономическа криза. Намаленият външнотърговски стокообмен със страните от регион, отличаващ се със спад на икономиката, може да се компенсира чрез засилване на взаимоотношенията с региони, където се отчита ръст в стопанската активност.

По отношение на търсенето на нови доставчици анкетираните фирми не са единодушни. Около 39% от фирмите я прилагат или са склонни да я приложат, докато 34,7% не са съгласни да я използват като мярка за справяне с кризата. Разслоението в отговорите може да се обясни от една страна с това, че новият доставчик може да предложи по-изгодни условия (в повечето случаи пониска цена), което би довело до по-добри конкурентни предимства. Но от друга, прекратяването на дългогодишни взаимоотношения с утвърдени и добре познати партньори може да се окаже пагубно в дългосрочен аспект.

Съкращаването на персонал може да рефлектира върху производствените разходи, но в дългосрочен план това е стъпка с негативен заряд, водеща до свиване фирмата. Мениджърските екипи осъзнават това и не се склонни да прилагат тази мярка с лесна ръка (52,1% не са съгласни в използването ѝ). Въпреки това част от тях (30,2%) пристъпват към редуциране на персонала, което е знак, че не очакват скорошно съживяване на икономиката.

Действията, касаещи промяна в производствената политика, са най-малко използвани за справяне с негативните последици от кризата. Не получи потвърждение третата хипотеза, че вследствие на кризата фирмите ще се стремят към постигане на по-висока конкурентоспособност чрез оптимизиране и реорганизиране на производствените структури и произвежданата в тях продуктова гама. Фирмите в по-голямата си част не са склонни да променят изцяло или частично предлаганата от тях продуктова гама (вж. табл. 4.). Специализацията в производството не се възприема като начин за повишаване на конкурентоспособността на фирмите. В тази област е необходимо да бъдат направени по-задълбочени проучвания, относно това какви са стимулите, които тласкат фирмите към специализация и постигане на конкурентоспособност на международните пазари.

Данните от въпросите, касаещи основните проблеми генерирани от икономическата криза, отново не потвърждават първата хипотеза за засилване на конкуренцията в условия на криза (вж. табл. 5.). Нелоялната конкуренция не е проблем за 24% от анкетираните, а изострянето на конкуренцията за 21,9% от тях. Сред проблемите, които кризата генерира пред българските фирми се откроява на първо място забавянето на плащанията от клиентите (38,5%), на второ място може да се постави неплатежоспособността на клиентите (27,1% от анкетираните го ранжират на първо място) и едва на трето – намаленият достъп до финансови ресурси.

Галина Захариева, Драгомир Илиев, Карина Саркисян, Галин Стефанов

Таблица 4. *Предприети активни действия за справяне с негативните последствия от икономическата кризата*

	Активно търсене на нови клиенти на съществуващи пазари	Активно търсене на нови доставчици	Активно търсене на нови пазари	Съкращаване на част от персонала	Ограничаване на произведената продуктова гама	Промяна изцяло на продуктовата гама	Частична промяна на продуктовата гама
категорично не съм съгласен	7,5	18,9	9,5	41,7	53,2	65,6	41,9
не съм съгласен	3,2	15,8	6,3	10,4	13,8	12,9	23,7
неутрален	23,7	24,2	25,3	15,6	8,5	6,5	18,3
съгласен съм	18,3	17,9	20,0	12,5	5,3	4,3	5,4
напълно съм съгласен	40,9	21,1	36,8	17,7	8,5	7,5	8,6
не мога да преценя	6,5	2,1	2,1	2,1	10,6	3,2	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 5. *Основни проблеми, генерирани от икономическата криза*

	намален достъп до финансови ресурси	липса на достъп до финансови ресурси	нелоялна конкуренция	изостряне на конкуренцията	забавяне на плащанията от клиенти	неплатежоспособност на клиенти	забавяне на доставките
не е проблем	19,8	31,3	24,0	21,9	10,4	12,5	26,0
на първо място	15,6	7,3	8,3	8,3	38,5	27,1	4,2
на второ място	11,5	3,1	6,3	9,4	25,0	26,0	7,3
на трето място	15,6	6,3	14,6	11,5	12,5	11,5	10,4
на четвърто място	8,3	7,3	9,4	16,7	9,4	12,5	8,3
на пето място	12,5	8,3	13,5	13,5	2,1	3,1	15,6
на шесто място	12,5	14,6	16,7	10,4	1,0	3,1	8,3
на седмо място	4,2	21,9	7,3	8,3	1,0	4,2	19,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Тук прави впечатление, че за 31,3% (най-високия процент) от анкетираните липсата на достъп до финансови ресурси това не е проблем (вж. табл. 5.). Това показва, че фирмите могат да разчитат на финансови ресурси, но изискванията за тяхното получаване са завишени от началото на кризата. По отношение на финансовото осигуряване на фирмата най-малко промени има при Еврофондовете като източник на финансови средства – 81,6% не отчитат промени. За 50,5% няма промяна и при кредитирането от банкови институции. При финансирането от собствената печалба 1/3 отбелязват увеличение (34,5%), 1/3 не отчитат промяна (34,4%), а останалата 1/3 регистрират намаление (31,2).

От показаните резултати може да се направят следните изводи:

Резултатите от проучването сред българските фирми не потвърждават първата работна хипотеза. Те не възприемат кризата като фактор, повишаващ конкуренцията на оперираните от тях пазари.

Втората хипотеза, че фирмите ще предприемат набор от действия за туширане на негативните ефекти от икономическата криза, се потвърждава. Следва да се отбележи, че фирмите отдават приоритет на „активни” действия, като търсене на нови клиенти на съществуващите пазари и търсене и разработване на нови пазари.

Третата работна хипотеза също не намери потвърждение. Като цяло фирмите не са склонни на структурни промени или промени в производствената специализация, за да повишат конкурентоспособността си в условията на криза.

Като най-сериозни проблеми за българския бизнес се очертава забавянето на плащанията и намалената платежоспособност на контрагентите.

* * *

Заклучение

В обобщение на изложеното може да се подчертае ролята на външнотърговската специализация за икономическото развитие на страната. За много държави външната търговия се явява основен източник на доход, който се трансформира в капитал, както и канал за трансфериране на технологични подобрения. В този смисъл структурата на търговските потоци е от значение за темповете на растеж на всяка икономика. Външнотърговската специализация, макар да се влияе от правителствената политика, в голямата си част е функция на фирмената дейност и производствената специализация. Данните за България сочат, че към настоящия момент нито държавната политика е успяла да генерира съществени промени в развиваните производства, нито българските фирми предприемат действия в тази насока. Следователно са наложителни както структурни реформи в икономиката, така и промяна в политиките за стимулиране на износа на стоки и привличане на преки чуждестранни инвестиции във високотехнологични сектори. Като цяло кризата оказва въздействие върху обема на вноса и износа, но не и върху търговската специализация.

Използвана литература:

Захариева, Г. Измерване на националната конкурентоспособност. Библиотека „Стопански свят” АИ „Ценов”, Свищов, 2007.

Abramovitz, M., Catching Up, Forging Ahead and Falling Behind, The Journal of Economic History, Vol. 46, No. 2, The Tasks of Economic History. (Jun., 1986)

Auty, R., Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. London, Routledge. 1993

Caselli, P. and An. Zaghini. International specialization models in Latin America: the case of Argentina. Banca D'Italia. Temi di discussione del Servizio Studi. Number 558-June 2005

Davis, D., Mishra, P., Stolper-Samuelson is Dead, and Other Crimes of Both theory and Data, in Harrison, Ann, Globalization and Poverty: NBER Conference Report, Chicago, Il.: University of Chicago Press, (2006)

Gylfason, T., Natural resources, education, and economic development, European Economic Review, Elsevier, **45** (4-6), 2001

Ohlin, B. Interregional and International Trade. Cambridge, MA:Harvard University Press. 1933.

Parris B., Export Concentration, Foreign Investment and Policy Conditionality, World Vision 2003.

Prebisch, R., .The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, reprinted in *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. 7, No. 1, 1962

Ricardo, D., On the Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray. 1821. <http://econlib.org/library/Ricardo/ricP2a.html>

Romer, P., The Origins of Endogenous Growth, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, No. 1. (Winter, 1994)

Rybczynski, T., Factor Endowment and Relative Commodity Prices, *Economica* 22 (88), 1955

Singer, H. W., U.S. Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, // *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1950.

Smith, A., An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Edwin Cannan, ed. London: Methuen & Co., Ltd. 1904. <http://econlib.org/library/Smith/smWN13>

Solow, R., A Contribution to the Theory of Economic Growth – *Quarterly Journal of Economics*. **70** (1) 1956

Stolper, W., Samuelson, P., Protection and Real Wages, *Review of Economic Studies*, 1941, 9 (1)

Swan, T., Economic Growth and Capital Accumulation. – *Economic Record* December. 1956

Utkutlu, U. D. Seymen, Revealed Comparative Advantages and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-avis the EU 15, Nottingham, September 2004

Zaghini, An., Trade advantages and specialization dynamics in acceding countries. European Central Bank working paper series, Working paper No.249, 2003