

Конкурентоспособност на българското селско стопанство

Докторант ВЕРГИНИЯ МИНЧЕВА
Институт по аграрна икономика - София
E-mail: vermintch@yahoo.com

Резюме: Селскостопанският сектор е един от най-защитените и силно регулирани сектори в много страни и особено в ЕС и някои други развити страни. Това води до изкривяване на търговията със селскостопански стоки в световен мащаб, което затруднява (особено за по-бедните развиващи се страни) постигането на икономически ръст. Това е и едно от основанията за предприетата през последните десетилетия либерализация на търговията със селскостопански стоки в рамките на СТО. Първият акт в тази насока е Уругвайският кръг от 1995 г. В момента се провежда нов кръг многостранни преговори в СТО с цел продължаване процеса на либерализация на търговията. Като цяло може да се каже, че резултатите от тези преговори ще са по-комплексни и всеобхватни. Те водят до значителни намаления както на митата, така и по отношение на вътрешната подкрепа и премахване на экспортните субсидии. Тази либерализация ще окаже влияние върху конкурентоспособността на страните и ще доведе до значителни изменения в международната търговия и преразпределение на пазарите.

Възниква въпросът как може да се дефинира и измери конкурентоспособността на отделните селскостопански сектори, което да подпомогне по-нататъшното формиране на селскостопанската ни политика. Целта на статията е да се избере метод за оценка и да се определи кои селскостопански сектори може да се смятат за конкурентоспособни.

Първоначално се дефинира конкурентоспособността, обяснява се нейното проявление на основа теорията на търговията и се описват различни начини, по които може да се измери. Понеже интерес представлява конкретно селското стопанство, е отделено внимание на факторите, които са от

съществено значение за конкурентоспособността в този сектор.

Като се използва показателя на Баласа за относителните предимства по износа се определят секторите, които могат да се смятат за конкурентоспособни. По-конкретно съпоставя се износа от България към трети страни спрямо износа на ЕС към трети страни през базовия период 2002 – 2006 г.

Изводът, е че българското селско стопанство е конкурентоспособно по определени сектори и продукти и предвид очакванията за нарастване на конкуренцията, в резултат на предстоящата либерализацията на търговията е необходимо предприемането на мерки за запазване и повишаване на тази конкурентоспособност.

Ключови думи: конкурентоспособност, сравнителни преимущества, коефициент на Баласа

Селскостопанският сектор е един от най-защитените и силно регулирани сектори в много страни и особено в ЕС и някои други развити страни. Това води до изкривяване на търговията със селскостопански стоки в световен мащаб, което затруднява (особено за по-бедните развиващи се страни) постигането на икономически ръст. Това е и едно от основанията за предприетата през последните десетилетия либерализация на търговията със селскостопански стоки в рамките на СТО. Първият акт в тази насока е Уругвайският кръг от 1995 г. В момента се провежда нов кръг многостранни преговори в СТО с цел продължаване процеса на либерализация на търговията. Като цяло може да се каже, че резултатите от тези преговори ще са по-комплексни и всеобхватни. Те водят до значителни намаления както на митата, така и по отношение на вътрешната подкрепа и премахването на экспортните субсидии. Тази либерализация ще окаже влияние върху конкурентоспособността на страните и ще доведе до значителни изменения в международната търговия и преразпределение на пазарите. Определянето на конкурентоспособните под сектори в селското стопанство, става все по-актуално и важен ориентир за провежданата в бъдеще политика за стимулиране и подпомагане на тази конкурентоспособност.

Възниква въпросът как може да се дефинира и измери конкурентоспособността и доколко

конкурентоспособно е българското земеделие и хранителната промишленост. **Целта на статията е да се избере метод за оценка на конкурентоспособността и на тази основа да се определи кои сектори от българското селско стопанство могат да се смятат за конкурентоспособни.**

Дефиниране на конкурентоспособността

Конкурентоспособността е широко дискутирана тема от пресата, политиците, бизнеса и икономистите. Това е един комплексен и противоречив въпрос. За съжаление няма общоприета дефиниция за конкурентоспособност или метод на измерване. Съществуват множество дефиниции, което може да доведе до объркване, относно обхвата на дефиницията. Една от причините е различното ниво на измерване на конкурентоспособността. Тя може да се разглежда на ниво икономика, сектор или отделна фирма. Икономисти и политици често имат предвид конкурентоспособност на цялата икономика, докато бизнеса се концентрира на сектор или фирма. Очевидно е, че страната не може да се конкурира с други страни по същия начин, както се конкурират фирми или сектори. Арената, където се осъществява конкуренцията е пазара и там държавите не продават свои продукти. Следователно, между страните не възниква конкуренция по същия начин, както между фирмите. За да се дефинира конкурентоспособността е необходимо да се определи за какво точно се конкурира съответния субект. Може да се предположи, че конкуренцията засяга получаването на някаква полза, а в икономическата теория това най-общо може да се обобщи с прихода, който се получава. Следователно, целта е да се максимизират тези приходи, състезавайки се с другите (S o s o, 2007).

Конкурентоспособността първоначално се формира като концепция на ниво фирма. Една фирма се смята за конкурентоспособна, ако произвежда продукти и услуги от изключително качество и при по-ниски разходи от местните и чуждите конкуренти. Конкурентоспособността е синоним на осигуряването на печалба на фирмата в дългосрочен план и способността да компенсира заетите и осигурява възвращаемост за собствениците ѝ. Способността ѝ да се конкурира се изразява в по-добро представяне от конкурентите ѝ по отношение на продажбите,

пазарния дял, доходността. Това се постига чрез стратегическо поведение, което се дефинира като комплекс от мерки, предприети с цел влияние върху пазарната среда и постигане на по-голяма печалба. Това се постига и чрез подобряване качеството на продукта и иновацията, които са два много важни аспекта за конкурентния процес. На основа проучвания, някои учени (M a k K o m б и, Т ъ р л у о л) смятат, че в дългосрочен план не ценовата конкурентоспособност е от по-голямо значение за фирмата, отколкото ценовата конкурентоспособност [9]. Чрез известно опростяване могат да се разграничат краткосрочни и дългосрочни елементи на конкурентоспособността на ниво фирма. Към краткосрочните се отнасят цената, качеството, функционалността на продукта, пазарния дял, доходността, възвращаемостта на ресурсите. В дългосрочен план, конкурентоспособността се отнася до това, доколко добре работи фирмата спрямо подобни фирми по отношение развитието на нови технологии, генерирането на нови продукти и процеси и евентуално нови пазари.

На ниво държава, конкурентоспособността често се съизмерва с ръста на икономиката. Световният икономически форум например, има специален индекс за конкурентоспособност, чрез който страните се класифицират на основа множество показатели, които се смятат важни за растежа. Всяка година се издава Годишен доклад за глобалната конкурентоспособност. Този доклад е най-всеобхватното и задълбочено проучване за състоянието на икономиките на над 130 държави в света. Той представя потенциала за растеж и конкурентоспособност, като очертава предимствата и недостатъците в икономическото развитие на отделните страни. България също е включена в доклада от 1999 г. Според последният издаден такъв за 2008-2009 г., ние сме на 76 място от 79 за предходната година [1]. Този индекс често е критикуван, тъй като в дългосрочен аспект, той не дава голяма информация. Една страна винаги ще е конкурентоспособна в определен сектор, независимо дали има голям или малък растеж (H a m m a r l u n d, 2004).

Затова по-голям интерес представлява конкурентоспособността на ниво сектор. Тъй като секторите в една страна до голяма степен ползват едни и същи ресурси, то конкурентоспособността на един сектор се влияе от използването на ресурсите от други сектори. Така теорията за сравнителните предимства, която ще бъде разгледана по-нататък, отчита този аспект

и се използва за дефиниране конкурентоспособността на ниво сектор.

За целите на настоящото изследване за дефиниция на конкурентоспособността бе приета следната формулировка (G a r e l l i, 2006):

Настояща и бъдеща способност и възможности на предприемачи да създават стоки, които на основа техните ценови и не ценови качества са по-предпочитани от тези на местните и външни конкуренти (Конкурентоспособност на фирма, Доклад за световната конкурентоспособност 1991, Световен икономически форум).

Теорията за конкурентоспособността е анализирана от Торн, използвайки три подхода [10]: *традиционната теория за търговия, теорията за организация на производството и теорията за стратегическо управление*. Предвид темата на изследването смятаме за целесъобразно по-задълбочено да се разгледа взаимовръзката между конкурентоспособността и теорията за търговия.

Конкурентоспособност и теория на търговията

Теорията за търговията може да се обособи на два подхода – традиционна теория и нова теория за търговия. Традиционната теория се основава на няколко предварителни допускания, а именно за наличието на идеална конкуренция, хомогенност на продуктите и постоянна възвращаемост, спрямо размера на производството. Тя извежда тезата за наличието на сравнителни преимущества за производството на определен продукт в различните страни, което е предпоставка за търговията с различни продукти (inter-industry trade). Тук се отнасят теориите на Адам Смит, Дейвид Рикардо и Хекшер-Олин (R a n g a s a m i, 2003).

Обобщено, според традиционните теории, специализацията в продукти със сравнителни преимущества, натрупването на ресурси, иновацията в производствените процеси и интензивността на предприемаческата активност определят международната конкурентоспособност на страната. Тези теории защитават свободната търговия като основна предпоставка за подобряване на конкурентоспособността.

Въпреки ограниченията в моделите на традиционните теории и критиките към тях, не бива напълно да се отричат. Те играят важна роля за полагане основите в разбирането на проблематиката и са предпоставка за неговото

по-нататъшно развитие под формата на новите теории за търговия.

Новите теории за търговия се формират през 80-те години, именно в резултат развитието на международната търговия и очерталите се нови тенденции. Пионерите на тези теории са Диксит, Норман, Ланкастър, Кругман. Основната разлика спрямо традиционните теории е, че при тях вниманието се насочва от идеална конкуренция към неперфектна конкуренция и от постоянна възвращаемост в производството към реализирането на икономии, в резултат на нарастване на производството. Също така, разбирането за идентичност на продукта от едно производство се замества с диференциация на продукта (intra-industry trade). Те доказват, че и намесата на държавата може да бъде наложителна за икономиката на страната и търговията. Едно от основните твърдения на новите теории е, че търговията все повече е резултат от нарастващата възвращаемост в производството, а не от наличието на сравнителни преимущества. Моделът на специализация на производството и търговията се влияе и от комплекс други фактори като традициите, случайните събития (напр. война, бедствия) и минали държавни политики.

Формирането на новите теории не означава, че трябва да се избира между сравнителните преимущества или нарастващата възвращаемост, като обяснение за наличието на търговия между страните и тяхната конкурентоспособност. Напротив, те взаимно се допълват. Както бе посочено по-горе, те обясняват две различни тенденции в търговията – търговия с различни продукти и търговия с диференцирани продукти.

Методи за измерване на конкурентоспособността

Основното, което трябва да се има предвид е, че няма една определена методология за измерване на всички аспекти на конкурентоспособността. Това е една относителна и в същото време динамична концепция. Анализът и изборът на метод за измерване на конкурентоспособността е сложен процес, тъй като самата концепция има различни определения и взаимовръзки с икономическата теория.

В литературата съществуват няколко различни подхода за измерване на конкурентоспособността с множество разнообразни показатели към тях (T r a i l l and P i t t s, 1998):

➤ *измерване на минала, вече проявена*

конкурентоспособност – тя показва как една страна, сектор или фирма се представя спрямо конкурентите си. Типични мерки за това са доходност, ръст, пазарен дял или баланс на търговията. Изчисляването на проявени сравнителни преимущества, също е една широко използвана от икономистите специфична мярка на проявена конкурентоспособност.

➤ *измерване на конкурентен потенциал* – тук се проследява наличността или количеството на направените вложения, които биха довели до по-добро представяне на сектора или фирмата на пазара (напр. достъпа до евтини суровини или водещи технологии, които в последствие водят до ценова конкурентоспособност и по-висока производителност).

➤ *измерване на конкурентен процес* – тази мярка често е качествена по своята същност и цели измерване на управленския процес или как конкурентния потенциал се превръща в конкурентоспособно представяне на пазара.

В това изследване е решено да се измери вече проявена конкурентоспособност и затова ще бъдат разгледани по-подробно някои от най-популярните и често използвани показатели за измерване на конкурентоспособността.

Измерване на минала, вече проявена конкурентоспособност

Съществуват различни начини за измерване на тази конкурентоспособност. От прегледа на литературата и направените проучвания е установено наличието на следните групи мерки (Вајгамовіс, Давидова, 2006):

➤ Мерки, които се базират на сравняване производителността и технологиите на секторите или фирмите. Тук се ползват за сравнение отделни показатели за производителност, напр. размер на производството отнесено към даден фактор като работна сила или използвана земя.

➤ Мерки, които се основават на сравняване доходността. В този случай обикновено се сравняват производствени разходи или цени на производителите.

➤ Мерки, които се основават на пазарни дялове или степен на самозадоволяване.

Малък пазарен дял и ниска степен на самозадоволяване за определен продукт означава ниска конкурентоспособност. Тук на помощ идват търговските баланси и размера на производството.

➤ Мерки, които се базират на търговска

статистика. В тази група се отнася широко прилагания показател за проявени сравнителни преимущества, който ще бъде представен по-подробно.

Методологията за проявените сравнителни предимства е развита за първи път от Баласа 1965 г. (Hammaglund, 2004). Според него страните, които търгуват помежду си се възползват от своите сравнителни предимства и те се проявяват под формата на износ. Следователно, моделът на търговия ще разкрие кои от стоките или секторите са конкурентоспособни.

Един от използваните показатели е за относителните предимства в износа, (Relative export advantage RXA).

$$RXA = (x_{ij} / X_{it}) / (x_{nj} / X_{nt}),$$

където x е износът; i – определената страна; j – определената стока; t – сборът от стоки и n – другата страна или сборът от страни, т.е. за определена стока и страна относителните предимства са делът на тази стока в износа на страната, разделена на дела на износа на тази стока от друга страна или група страни спрямо техния общ износ. Когато този показател е по-голям от единица се смята, че страната е конкурентоспособна с тази стока. Чрез него може да се идентифицират успешни и неуспешни сектори за отделните страни. Единствените данни, които са необходими, е търговската статистика, която може да се агрегира на различно ниво и да се правят изчисления за отделен продукт или сектор.

Този показател е сравнително прост и лесен за изчисление, но при интерпретиране на резултатите от него, трябва да се имат предвид някои негови слабости и недостатъци. Ето някои от тях (Traill, Pitts, 1998):

Показателят за относителните предимства не дава информация за конкурентоспособността на икономиката като цяло. Също така той не дава представа за пазарния дял. Показателят показва относителното представяне на един сектор спрямо другите сектори в една икономика, докато пазарният дял показва реалното представяне на сектор или фирма спрямо европейските или световните конкуренти.

Друг проблем с показателя е, че страните прилагат своя търговска политика, която деформира в определена степен вътрешните и международните пазари и съответно се отразява на нивото на показателя.

Друга критика към показателя е, че разглежда само износа, но не и нивата на внос. Тъй като се базира на данни за търговията от минал период, то това може да не е достатъчно добра оценка на бъдещата или настоящата конкурентоспособност. Той също така не може да измери конкурентния потенциал или процес. Положителното е, че е гъвкав и позволява агрегиране на различни нива.

Конкурентоспособност в селскостопанския сектор

Обект на изследването е селскостопанския сектор, затова е необходимо да се разгледа как конкурентоспособността, дефинирана по-общо в предходните точки, се проявява конкретно в този сектор. Тъй като една голяма част от продукцията на селското стопанство стига до пазарите под формата на различни полуфабрикати и преработени продукти, то преработвателната промишленост е една неделима част от цялостния процес и има отношение спрямо конкурентоспособността.

На основа представените подходи за разглеждане и измерване на конкурентоспособността, могат да се изведат група фактори, които влияят върху конкурентоспособността и са от особено значение конкретно по отношение на селскостопанския сектор и хранителната промишленост (Bajramović, Davidova, 2006). Това са:

➤ **Наличие и качество на факторите за производство и състояние на използваната технология в сравнение с тези на конкурентите.** Това може да бъде решаващо за дефиниране по кои продукти страната може да очаква да има сравнителни преимущества. Достъпът до капитал, например е от значение за развитието на производства, които ползват интензивно капитал, а достъпът до нови технически и търговски познания във фирмата са важни за развитието на нови продукти, подобряване на качеството и производителността. Изследвания показват, че износьт от страни на ОИСР нараства, когато вложеният капитал нараства.

➤ **Провеждана селскостопанска и търговска политика.** Наличието на стабилна, прозрачна и предвидима държавна политика е особено важно за селското стопанство, като се има предвид, че това е един от най-силно регулираните сектори в икономиката на много

страни. Подкрепата на държавата в областта на образованието, изследванията и развойната дейност от своя страна е от особено значение за подобряване производителността в сектора. А прилаганите търговски мерки влияят върху обема на търговията между страните.

➤ **Макроикономически условия.** Развитието на селското стопанство силно се влияе от макроикономически параметри като размера на лихвения процент и обменен курс на валутата. Предвид сезонния характер на селското стопанство, достъпът до кредити винаги е от особено значение за нормалното функциониране на сектора.

➤ **Възходящи и низходящи по веригата сектори и условия на местния пазар.**

Наличието на конкурентоспособни производители на суровини е важна предпоставка за осигуряване на качествена и ценово ефективна суровина за по-нататъшна преработка във веригата. Доколко преработвателната промишленост е конкурентоспособна сама по себе си е също от значение, тъй като повечето от селскостопанските продукти достигат до пазара след известна степен на преработка. Роля в тези взаимоотношения има и местния пазар със своя размер, ръст и предпочитания на потребителите.

➤ **Инфраструктура.** Състоянието на инфраструктурата в една страна под формата на транспорт и комуникации влияе върху конкурентоспособността особено за продукти и в сектори, където бързата доставка на продукти с кратък срок на годност е от изключителна важност. С понижаването на транспортните разходи и подобряването на инфраструктурата се създават предпоставки за транспортиране на селскостопанските и хранителните продукти на по-големи разстояния, дори и такива продукти, които са обект на производство и потребление предимно в регионален аспект. Това също подпомага вноса и износа.

Трябва да се подчертае, че конкурентните преимущества се променят във времето. Един фактор, който се ползва интензивно в земеделието и хранителната промишленост се заменя от друг (Hammarlund, 2004).. Динамичните процеси, които протичат в глобален мащаб дават също своя отпечатък. Изследвания показват, че износьт нараства за страни, в които нараства обема на вложения капитал за земеделие и преработвателна промишленост. Също така една страна със сравнителни преимущества в селскостопанското производство може да ги

Таблица 1
Table 1

Изчисляване коефициента на Баласа
Calculating Balassa Index

Глави на митническата тарифа / Customs tariffs chapters	България / Bulgaria		ЕС / EU		Коефициент Баласа / Balassa Index
	Средноаритметичен износ / Average export 2002-2006,	Дял в износа / Share in export	Средноаритметичен износ / Average export 2002-2006, Mln Euro	Дял в износа / Share in export	
01 - Живи животни / Live Animals	16,2	0,018	975,8	0,016	1,1553
02 - Месо и карангии / Meat and edible meat offal	70	0,078	3719,6	0,060	1,3096
04 - Млечни продукти / Dairy produce	47,6	0,053	5115,2	0,082	0,6476
05 - Продукти от животински произход / Products of animal origin	2,48	0,003	396,8	0,006	0,4349
06 - Живи дървета и други растения / Live trees and other plants	2,16	0,002	1435,6	0,023	0,1047
07 - Зеленчуци, кореноплодни, годни за консумация / Edible vegetables, roots & tubers	37,2	0,042	1527,8	0,025	1,6944
08 - Плодове и ядки годни за консумация / Edible fruits & nuts	30	0,034	1593	0,026	1,3105
09 - Кафе, чай и подправки / Coffee, tea, mate & spices	12,2	0,014	831	0,013	1,0217
10 - Зърнени продукти / Cereals	140,8	0,157	2115,2	0,034	4,6323
11 - Продукти на мелничарската промишленост / Products of the milling industry	3,76	0,004	1700,2	0,027	0,1539
12 - Маслодайни семена / Oil seeds & oleaginous fruits	118,8	0,133	925,5	0,015	8,9327
13 - Лаци, гуми, смоли и други вег. сави / Gums, resins & other veg. saps	0,54	0,001	602,6	0,010	0,0624
14 - Растителни продукти, неупоменати другаде / Vegetable products n.e.s.	0,34	0,000	14,6	0,000	1,6206
15 - Животински и растителни масла и мазнини / Animal or vegetable fats & oils	20,6	0,023	2419,4	0,039	0,5925
16 - Храни от месо / Preparations of meat	9,2	0,010	572,8	0,009	1,1177
17 - Захар и захарни изделия / Sugars & sugar confectionery	19,4	0,022	2149,8	0,035	0,6280
18 - Какао и какаови продукти / Cocoa & cocoa preparations	12,98	0,015	1912	0,031	0,4724

19 - Зърнени храни / Preps. of cereals, flour, starch, etc.	54,4	0,061	3590,4	0,058	1,0544
20 - Преработени зеленчуци, плодове, ядки / Preps. of vegetables, fruits, nuts & plants	51	0,057	2495	0,040	1,4225
21 - Разни годни за консумация продукти / Miscellaneous edible	16	0,018	3922	0,063	0,2839
22 - Безалкохолни, алкохолни напитки и оцет / Beverages, spirits & vinegar	78,8	0,088	13960,2	0,224	0,3928
23 - Остатъци и отпадъчни продукти от хранителната промишленост/ Residues and waste from food industry	29,2	0,033	1456	0,023	1,3956
24 - Тютюн и тютюневи изделия / Tobacco & tobacco products	87	0,097	3211,4	0,052	1,8852
Общо селскостопански продукти / Total Agricultural Products	894,4		62240,8		

Номенклатура от продукти / Products nomenclature	България / Bulgaria		ЕС / EU		Коефициент Баласа / Balassa Index
	Средноарит- метичен износ / Average export 2002-2006, Mln Euro	Дял в износа / Share in export	Средноарит- метичен износ / Average export 2002-2006, Mln Euro	Дял в износа / Share in export	
Зърно общо / Cereals total (incl. Feed cereals)					2,9571
- пшеница и пшеничено брашно / wheat & wheat flours	82,2	0,092	1992,4	0,0320	2,8710
- други зърнени продукти и малц / other cereals & malt	47,8	0,053	1415	0,0227	2,3508
Ориз / Rice	0,68	0,001	98,8	0,0016	0,4790
- ориз / rice – Indica	0	0,000	41,2	0,0007	0,0000
- ориз / rice – Japonica	0,54	0,001	56,4	0,0009	0,6663
Храни за животни / Animal feed	232,4	0,260	2253	0,0362	7,1782
- зърнени храни за животни / cereals in animal feed	118,4	0,132	1775,2	0,0285	4,6414
- високо енергийни продукти / high energy products	7,5	0,008	47	0,0008	11,1047
- - глутенови храни / corn gluten feed	3,46	0,004	4,54	0,0001	53,0351
- - маниока / manioc	0	0,000	0,6	0,0000	0,0000
- - меласи / molasses	0	0,000	12,14	0,0002	0,0000
- високо протеинови общо / high proteine - total	106,6	0,119	430,8	0,0069	17,2197
- - кюспе от соя / soya cake	0,025	0,000	116,4	0,0019	0,0149
- - кюспе от слънчоглед / sunflower cake	94,4	0,106	18,6	0,0003	353,1851

Зеленчуци / Vegetables	16,4	0,018	861,8	0,0138	1,3243
Плодове / Fruits	6,58	0,007	1387,8	0,0223	0,3299
- цитрусови плодове / citrus fruit	0,1	0,000	342,8	0,0055	0,0203
- банани / bananas	0,04	0,000	19,9	0,0003	0,1399
Преработени плодове и зеленчуци / Prep of fruits & vegs	61,4	0,069	1490,6	0,0239	2,8665
Картофи / Potatoes	0,04	0,000	275,6	0,0044	0,0101
Зехтин / Olive oil	0,02	0,000	1071,2	0,0172	0,0013
Растителни масла и мазнини / Veg fats & oils	19,4	0,022	655,8	0,0105	2,0586
Масло / Butter & butter fats	0,9	0,001	522,8	0,0084	0,1198
Обезмаслено мляко на прах / SMP	0,04	0,000	374,4	0,0060	0,0074
Сирене и извара / Cheese & curd	33	0,037	2049	0,0329	1,1208
Мляко и млечни продукти / Milk & milk products	0,68	0,001	1969,6	0,0316	0,0240
Лактоза и сироп / Lactose & syrup	0	0,000	48,4	0,0008	0,0000
Казенини / Caseinates	0	0,000	363,2	0,0058	0,0000
Захар / Sugar	4,14	0,005	1248,4	0,0201	0,2308
Суров тютюн / Raw tobacco	69	0,077	505	0,0081	9,5083
Вино / Wine	68,6	0,077	4685	0,0753	1,0190
Телешко месо / Beef meat	7,12	0,008	599,8	0,0096	0,8261
Свинско месо / Pork meat	1,54	0,002	2651,6	0,0426	0,0404
Овче и козе месо / Sheep & goat meat	32,6	0,036	23,4	0,0004	96,9494
Пилешко месо / Poultry meat	18,6	0,021	967,6	0,0155	1,3377

Индекс Баласа / Index Balasa > 1

пренесе и върху преработвателната промишленост на основа по-ниски изкупни цени. Това за съжаление е изкривено в ЕС на основа провежданата Обща селскостопанска политика. Значителни промени настъпват в ЕС през последните две десетилетия. Единният европейски пазар интензифицира конкуренцията. Свидетели сме на глобализацията, новите технологии, които правят транспорта на хранителни продукти на дълги разстояния икономически оправдан, появата на нови сили на общия световен пазар като Япония и Китай. Значителни промени настъпват и по низходящата и възходящата верига на хранителната промишленост, в резултат на промяна на селскостопанската политика, промени в системата за търговия в посока окрупняване и ефективизиране. Потребителското търсене също се променя. За да отговорят на тези предизвикателства, производителите трябва да осигурят потенциал за бързи и ефективни иновации.

Определяне конкурентоспособните сектори за българското селско стопанство

След преценка на различните методи, е решено за измерване на конкурентоспособността да се използва показателя на Баласа за относителните предимства в износа. При изчисленията, за целесъобразно се прецени да се използва износет на България към света, съпоставен с износа на ЕС към света за периода 2002-2006 г. Това според нас ще даде по-точна представа за секторите, които са конкурентоспособни.

За осъществяване на анализа е необходима търговска статистика по износа както за България, така и за ЕС. Достъп до такава статистика е установен на база данни от Евростат в стойност до втория знак на Хармонизираната номенклатура. Предимството от ползването на тази агрегирана информация е, че по този начин се обособяват секторите, за които сме конкурентоспособни и това ще

подпомогне управляващите в процеса на вземане на решения. От друга страна, един по-задълбочен анализ на база по-детайлна информация ще даде една по-точна картина по отделни групи продукти в рамките на определените сектори. Поради тази причина при анализът е ползвана и статистика по определена номенклатура от стоки на Евростат, която прецизира определени основни продукти, които могат да се смятат за конкурентоспособни. Изчисленията са направени на основа средноаритметичната величина на стойността на износа за референтния период, с цел по-голяма представителност.

На основа изчисленията е установено, че позициите, чийто коефициент е по-голям от единица (т.е. са конкурентоспособни) са следните: 01(живи животни), 02(меса и карантии), 07(пресни зеленчуци), 08(пресни плодове), 09(кафе, чай, подправки), 10(зърно), 12(маслодайни семена), 14(зеленчукови заготовки), 16(преработени и консервирани меса), 19(храни на зърнена основа), 20(преработени плодове и зеленчуци), 23(храни за животни) и 24(тютюн). На база данните по номенклатура са обособени следните *продукти*: пшеница и зърнени храни, храни за животни, слънчогледово къспе, зеленчуци, преработени плодове и зеленчуци, растителни масла, сирене, суров тютюн, вино, овче и пилешко месо. Изчисленията са представени в табл. 1. Трябва да се отбележи, че така определените до втори знак на митническата тарифа продукти, обхващат 76,7% от износа на селскостопански продукти, а изброените по номенклатура продукти представляват 58% от този износ за 2006 г. Необходимо е уточнение, че определянето на една група продукти като конкурентоспособни на ниво втори знак от митническата тарифа не означава непременно, че всички продукти попадащи под този тарифен номер са конкурентоспособни. За осъществяването на по-детайлен анализ е необходима статистика на съответното ниво на тарифните номера, с която не се разполага на този етап. Това може да бъде обект на следващо изследване.

Определянето на секторите, които са конкурентоспособни е направено с цел подпомагане по-нататъшното формулиране на мерки, които са необходими за запазването и подобряването на тази конкурентоспособност.

В заключение ще цитираме една препоръка на Международния търговски център в Женева: „С намаляването на вътрешната подкрепа и либерализирането на пазарите, правителствата

трябва да осъзнаят, че за да бъде тяхното селско стопанство и преработвателна промишленост по-конкурентоспособни, те трябва да са под-адаптирани към реалностите на глобалния пазар, а именно неговата по-пазарна ориентация и ориентацията към потребителите. Това налага правителствата да си сътрудничат с частния сектор. Държавният сектор трябва да разработи стратегически план за подпомагане инвестициите и развитието на нови продукти и процеси в частния сектор”[11].

ЛИТЕРАТУРА

1. Световен икономически форум, Доклад за глобалната конкурентоспособност 2008-2009, <http://www.econ.bg/analysis/article149356.html>
2. B a j r a m o v i c, S., S. D a v i d o v a (2006). Competitiveness in the Agricultural Sector of Bosnia and Herzegovina, Livsmedelsekonomiska institutet, MCT/Rahms, Lund.
3. E k m a n, S., J. G u l l s t r a n d (2006). Lantbruket & konkurrenskraften, Livsmedelsekonomiska institutet, Rahms, Malmц.
4. G a r e l l i, St. (2006). Competitiveness of nations: the fundamentals, Imd world competitiveness yearbook, <http://www.imd.ch/research/centers/wcc/upload/Fundamentals.pdf>
5. H a m m a r l u n d, S., (2004). Det svenska jordbrukets konkurrenskraft efter Eu-intrдdet, Livsmedelsekonomiska institutet, Rahms, Lund.
6. R a n g a s a m i, J. (2003). Trade theory and its implications for competitiveness, <http://upetd.up.ac.za/thesis/available/etd-07072004-124524/unrestricted/02chapter2.pdf>
7. S c o s s o, S. (2007). Sveriges konkurrenskraft. Att fцrstе och mдta nationell konkurrenskraft, Elanders, Malmц.
8. T r a i l l, W. B and E. P i t t s (1998). Competitiveness in the food industry, Blackie academic & professional, London.
9. Asian Development Bank, Drivers of change: globalisation, technology and competition, http://www.adb.org/documents/books/ADO/2003/part3_3-1.asp
10. Thorne, Analysis Of The Competitiveness Of Cereal Production In Selected EU Countries, <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24613/1/pp05th01.pdf>
11. International Trade Center, 2006, WTO

Competitiveness of the Bulgarian Agricultural Sector

V. MINCHEVA

Institute of Agricultural Economics - Sofia

(Summary)

The agricultural sector is one of the most protected and heavily regulated sectors in many developed countries and specially in the EU. The result is trade distortion in the world market for agricultural products which makes it harder to achieve economic growth (specially for poor developing countries.). This is one of the main reasons for the trade liberalisation in agricultural products undertaken within the WTO during the last decades. The first major step was the Uruguay Round from 1995. A new round of multilateral negotiations in WTO is being conducted, objecting the continuing of the trade liberalisation process. In general the results from these negotiations are going to be more complex and comprehensive. They are going to lead to substantial reductions not only in the tariff rates but also in domestic support and elimination of export subsidies. Definitely this trade liberalisation is going to affect the competitiveness of the countries and can lead to significant changes in international trade and reallocation of markets.

Thus an important question appears and specially how we can define and measure competitiveness in the agricultural sector which can be further used for defining the agricultural policy. So the aim of the article is to chose a method for measurement and to define which of the Bulgarian agricultural products can be considered as competitive.

Initially the article gives definition for competitiveness and explains it on the basis of trade theory. It also describes different methods for its measurement. As far as agriculture is concerned special attention is paid to the factors that affect competitiveness in the sector.

Further on competitive agricultural products and subsectors are identified using the Index for relative export advantage of Balassa. Specifically the Bulgarian export to third countries is related to the EU export to third countries for the base period of 2002 - 2006.

The conclusion is that the Bulgarian agricultural sector is competitive for certain products and subsectors. Taking into consideration the expectations for growing competition as a result of the further trade liberalisation, certain measures must be undertaken for maintaining and improving our competitiveness.

Key words: competitiveness, comparative advantages, Balassa Index

Статията е постъпила в редакцията на 8.03.2010 г.