

Проф. д-р Хаджитанков

# ЕВРОПЕЙСКА ИКОНОМИКА



### 2.3. Глобална специализация на европейската икономика

#### А) Обща картина

За да анализираме отрасловата (секторната) специализация на европейската икономика в рамките на глобалната икономика, ще използваме индекса за експортна специализация на американският икономист от унгарски произход.

Бела Александър Баласа (Béla Alexander Balassa, в някои литературни източници на български език името му се изписва и като Балаша) е роден в Унгария през 1828 г. Завършва право в Университета на Будапеща. През 1956 г. напуска Унгария и заминава за Австрия. Със стипендия на фондация "Рокфелер" следва в Йелския университет в САЩ. През 1959 г. става доктор в същия университет. По-късно е професор в Университета "Джонс Хопкинс" (Johns Hopkins University) и консултант към Световната банка. Известен е с изследванията си в три направления: връзката между паритета на покупателната способност и различията в производителността на труда (ефектът Баласа – Самюелсън (Balassa Samuelson effect)); определянето на конкурентните предимства чрез международната специализация – Индексът на Баласа; теорията на икономическата интеграция.

Индексът сравнява дела на дадена икономика в световния експорт с дела на същата икономика в световния импорт.

$$ES_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{wj}}}{\frac{M_{ij}}{M_{wj}}}$$

където:

- $ES_{ij}$  – експортната специализация на икономиката  $i$  относно стоков раздел  $j$ ;
- $X_{ij}$  – експортът на икономиката  $i$  по стоков раздел  $j$ ;
- $X_{wj}$  – световният експорт по стоков раздел  $j$ ;
- $M_{ij}$  – импортът на икономиката  $i$  по стоков раздел  $j$ ;
- $M_{wj}$  – световният импорт по стоков раздел  $j$ .

За да може да се осъществи международно сравнение на специализацията, се използва Стандартната международна търговска класификация на ООН – SITC, като са направени някои прегрупирания. Разделите на SITC са следните:

- 0 Храни и живи животни
- 1 Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн
- 2 Необработени (сурови) материали, негодни за консумация (изключително горивата)
- 3 Минерални горива, масла и подобни продукти

- 4 Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход
- 5 Химични вещества и продукти
- 6 Артикули, класифицирани главно според вида на материала (цветни и черни метали, тъкани, дървен материал, хартия)
- 7 Машини, оборудване и превозни средства
- 8 Разнообразни готови продукти, н.д. (текстил, облекло, обувки и др.)
- 9 Стоки и сделки, неуказани в другите раздели (вкл. оръжие)

В крайна сметка, след като се направят някои размествания, свързани с различната търговска статистика, се получава следният резултат за експортната специализация на ЕС:

Таблица 2.2. Експортна специализация на ЕС

SITC	Стокова група	$X_{ев}/X_w : M_{ев}/M_w$				
		2003	2006	2008	2010	2013
0+1+4	Селскостопански продукти	0,98	0,68	0,96	1,00	1,06
2	Минерални суровини	0,82	0,77	0,85	0,84	0,87
3	Горива	0,47	0,44	0,45	0,45	0,51
67	Продукти от чугун и стомана	1,14	1,06	1,03	1,13	1,16
5	Химически продукти	1,23	1,21	1,20	1,20	1,22
7	Машини, оборудване и превозни средства	1,10	1,12	1,15	1,14	1,25
65+84	Текстил и облекло	0,83	0,79	0,78	0,74	0,98
8-84	Други готови продукти (санитарни артикули, мебели, осветителна техника, обувки, медицинска и оптична апаратура, часовници, фотографска апаратура и др.)	1,11	1,08	1,04	1,04	0,91
9+61+62+63+64+66+68+69	Други продукти, необхванати по-горе (цветни метали, дървен материал, хартия, восънна продукция и др.)	0,73	2,55	0,81	0,75	1,41

#### Изводи

- ✓ Най-силно изразена глобална специализация икономиката на ЕС има в областта на производството и експорта на машини и оборудване, вкл. превозни средства. Това напълно съответства на степента на развитие и на историческите дадености в тази част на света.
- ✓ Втората по-значене специализация е в областта на химическата промишленост. ЕС има водещи позиции в света в производството и експорта на фармацевтични изделия, козметика, пластмаси, нови материали,

вкл. и на базата на традиционна специализацията в машиностроенето, дължил чак до всичко с централна, Белгия, Холандия.

- ✓ ЕС постепенно губи своето на стокова техника, обувки, фотографска апаратура, изместена от Япония.
- ✓ Европейският съюз губи лидерството в металообработката и на металообработката икономика е диверсифицирана международно.

На базата на специализацията в машиностроенето, козметиката, енергоносители.

#### Б) Позиции в ма

Общо отрасълът на машини и оборудване портът на машини и оборудване през 2013 г. е равен на този през 2009 г. и значително е налице тенденцията, че досега (включително зисната 2009 г.) и бързо нарастващата, който традиционно е била водещата венеите пречки пред развитието на оборудване е налице (срещно 40%) и на значително нарастване на икономика като Япония.

Основни производители на машини и оборудване в ЕС са Германия (дълго над Италия, Франция, Великобритания, САЩ и Япония), които са в процес на нарастване.

ЕС има водещи позиции в производството и експорта на машини и най-вече на оборудване, което произвеждат около

процес  
 материала (цвет  
 ю, обувки и др.)  
 ъжне)  
 вания, свързан  
 ултат за експор

$X_w : M_{ex}/M_w$

2008	2010	2011
0,96	1,00	1,00
0,85	0,84	0,84
0,45	0,45	0,45
1,03	1,13	1,13
1,20	1,20	1,20
1,15	1,14	1,14
0,78	0,74	0,74
1,04	1,04	1,04
0,81	0,75	0,75

а ЕС има в об  
 ване, вкл. пре  
 на развитие и  
 ческата про  
 то и експор  
 ни материали.

вкл. и на базата на нанотехнологиите. Специализацията в химията е традиционна за Европа и тя е била дори по-силно изразена от специализацията в машиностроенето през един дълъг исторически период, продължил чак до последните години. Тази специализация е свързана преди всичко с центровете на химическата промишленост в Германия, Франция, Белгия, Холандия, Северна Италия, Австрия, Швеция.

- ✓ ЕС постепенно губи своята дългогодишна специализация при производството на стоки за бита като санитарни артикули, мебели, осветителна техника, обувки, медицинска и оптична апаратура, часовници, фотоаграфска апаратура. В тази област постепенно европейската икономика е изместена от икономиките на Китай и други азиатски държави.
- ✓ Европейският съюз е голям нетен вносител на горива и текстил, а напоследък и на метали. Това са отрасловите сегменти, където европейската икономика е лишена от конкурентни предимства и се ориентира към международно сътрудничество за задоволяване на вътрешното търсене. На базата на този внос се осъществява и традиционната междуотраслова специализация на ЕС, при която Съюзът изнася машини, оборудване, лекарства, козметика, пластмаси и други материали с уникални свойства, а внася енергоносители, дрехи, стоманени изделия, цветни и редки метали.

**Б) Позиции в машиностроенето**

Общо отрасълът на машиностроенето създава около 7% от БВП на ЕС. Експортът на машини и оборудване от ЕС (без вътрешносъюзната търговия) е бил равен през 2013 г. на 709 млрд. евро, а импортът на около 434 млрд. евро. Следователно е налице положително салдо в размер на 275 млрд. евро. Трябва да се отбележи, че досега положителното салдо винаги е нараствало (освен през кризисната 2009 г.) и благодарение на него се покрива до голяма степен дефицитът, който традиционно съществува при вноса на енергоносители. Една от съществени пречки пред постигането на още по-големия ръст на експорта на машини и оборудване е наличието на твърде високи мита на редица нови пазари (25 – 40%) и на значителни технически барисери пред вноса, вкл. и във високоразвити икономики като Япония.

Основни производители и експортъри на машини и оборудване от ЕС са: Германия (дял над 1/3, затова тази страна е наричана "фабриката" на Европа), Италия, Франция, Великобритания, Холандия, Австрия. За сравнение експортът на САЩ и Япония е около 300 млрд. евро, на Китай около 250, но с тенденция за нарастване.

ЕС има водещи световни позиции при производството на транспортни средства и най-вече на моторни превозни средства. Фирми със седалище в Съюза произвеждат около 30% от леките коли в света. Автомобилната промишленост

създава около 3% от БВП, а експортът от ЕС на леки коли е обикновено около 100 млрд. евро годишно.

Таблица 2.3. Отраслова структура на експорта и импорта на ЕС (за 2013 г., в млрд. евро и дялове в %)

Дял по SITS	Описание	Експорт		Импорт		Салдо
		млрд. €	%	млрд. €	%	
0+1	Храни, напитки и тютюневи изделия	104,3	6,0	93,5	5,6	10,8
2+4	Суровини	45,3	2,6	76,0	4,5	-30,7
3	Минерални горива и смазочни материали	120,8	7,0	498,7	29,6	-377,9
5	Химични вещества и подобни изделия	273,2	15,7	157,6	9,4	115,6
7	Машини и транспортни средства	709,2	40,8	434,1	25,8	275,1
6+8	Други продукти на обработващата промишленост	383,0	22,0	381,8	22,7	1,2
9	Стоки и сделки, неупоменати в другите раздели (вкл. оръжие)	101,2	5,8	40,7	2,4	60,5
1-9	<b>Общо</b>	<b>1737,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1682,4</b>	<b>100,0</b>	<b>54,6</b>

Източник: Съставено от автора по данни от Евростат.

Най-голямата автомобилна фирма в ЕС е Фолксваген (Volkswagen – VW). През 2014 г. тя заема втора позиция в света след Тойота с почти същия брой продадени автомобили – около 10 млн. На 8 позиция в света и на втора в ЕС е обединената фирма Фиат Крайслер с продадени 4,7 млн. автомобили през 2014 г. Други големи европейски производители на леки коли са: Рено – 2,7 млн. продадени автомобили, БМВ – 2,1 млн. и Даймлер – 2,2 млн. Другата силна позиция на ЕС е в транспортното машиностроене и производството на самолети. При големите самолети с над 100 места за пасажери в света има само 2 конкуренти фирми – Еърбъс (Airbus) от ЕС и Боинг (Boeing) от САЩ. Те заедно владеят повече от половината от пазара. Може да се каже, че след 2010 г. двете компании имат почти равни пазарни дялове.

В ЕС се произвеждат и много кораби, локомотиви и други превозни средства, но като цяло в тези сектори напоследък се забелязва известно изоставане на европейските фирми, главно поради растящата конкуренция от страна на големите азиатски икономики.

### В) Специализация в химията

На ЕС се падат около 23% от световното производство в областта на химията, вкл. фармацевтиката, козметиката и нефтохимията. Най голям принос има Германия с дял от около 6% от световното производство. Делът на Франция е около 4%.

През 2013 г. сред 10-те водещи химически фирми в света има 2 от ЕС. Безспорно най-важната химическа фирма е BASF от Германия. Тя постоянно заема първото място в света и съответно в ЕС и през 2013 г. има годишен оборот от около 80 млрд. евро. Друга голяма европейска химическа компания е базираната в Холандия – Royal Dutch/Shell. Тя заема пето място в света с продажби през 2013 г. в размер на 42 млрд. евро. Независимо от традиционно доброто представяне на европейските химически компании, трябва да се отбележи, че през последните години те губят позиции на световния пазар главно поради значително по-бързия ръст на това производство в Китай и в други страни от Югоизточна Азия. Това разместване в областта на химическата промишленост се случва и поради износ на европейски капитал в азиатските страни, където разходите за производството – трудови, екологични и данъчни, са по-ниски. Наблюдава се и известно изоставане на ЕС спрямо Северна Америка и Япония, главно при научно-коинтензивните производства. Това се дължи на по-малките разходи за научно-развойна дейност (R & D) като дял от общите производствени разходи.

Специално място в химическата индустрия на ЕС заемат два подотрасъла – фармацевтиката и козметиката. В тези два сегмента европейските фирми традиционно имат водещи позиции.

Таблица 2.4. Десетте водещи фармацевтични компании в света (за 2013 г., оборот и разходи за НРД в млрд. дол.)

Място	Име	Страна	Оборот	НРД*
1	Johnson & Johnson	САЩ	71,3	2,4
2	Novartis	Швейцария	57,9	9,6
3	Bayer HealthCare	Германия	54,2	4,7
4	Roche	Германия	52,1	9,7
5	Pfizer	САЩ	51,6	6,7
6	GlaxoSmithKline	Швейцария	45,4	3,9
7	Sanofi	Франция	44,6	1,7
8	Merck & Co.	САЩ	44,0	4,4
9	AstraZeneca	Великобритания/Швеция	25,7	4,3
10	Abbott Laboratories	САЩ	21,8	1,5

Пояснение: НРД – Научно-развойна дейност

Източник: Съставено от автора по данни от годишните отчети на компанията.

При козметичните фирми също има такива с водещи световни позиции. Това се отнася най-вече за британско-холандската компания Unilever, която през 2013 г. с резултат от почти 50 млрд. дол. заема второ място по размер на продажби и френската компания L'Oréal, която през същата година е реализирала продажби за около 30 млрд. дол. Първото място при козметичните фирми през 2013 г. заема безспорният лидер в бранша американския гигант Procter & Gamble с продажби през 2013 г. в размер около 84 млрд. дол.

#### Г) Позиции при производството на стомана и стоманени изделия

Европа е родината на стоманената индустрия. Тук се оформят важни традиционни стоманодобивни райони като Рурска област и Саарланд в Германия, Nord-Pas-de-Calais във Франция, Black Country в Северна Англия, Горна Силезия в Полша, районът около Милано в Северна Италия, Люксембург и др. ЕС продължава да е един от водещите производители на стомана и стоманени изделия, но постепенно губи своите позиции. През 2014 г. световното производство на стомана е равно на 1662 млн. т като половината от това количество вече се произвежда в Китай. Делът на ЕС е само около 10%, докато в началото на века е бил около 15%.

Загубата на конкурентоспособност в стоманодобива може да се установи и като се проследи динамиката на износа на стомана. През 2013 г. държавите-членки на ЕС, заедно са изнесли извън Съюза 35 млн. т стомана, което е със 7% по-нисък резултат от този през 2012 г. По този показател ЕС е заел през 2013 г. трето място в света след икономиките на Китай и на Япония<sup>29</sup>.

#### Д) Политика в областта на текстила и облеклото

Производството в ЕС на текстил и облекло продължава да играе важна роля, както за вътрешния пазар, така и за световната търговия. По данни на Евростат този отрасъл създава около 3% от брутната добавена стойност, получавана в преработващата промишленост на ЕС. ЕС е вторият експортър след Китай на текстил и облекло в света с дял от около 25%. Най-големите пазари за европейски текстил са Швейцария, Русия и САЩ.

Същевременно през последните две десетилетия се наблюдава постепенно намаляване на дела на текстилната индустрия в структурата на БВП на ЕС и съответно увеличаване на отрицателното салдо на Съюза в глобалната търговия с текстил и облекло. Най-много текстил и облекло ЕС внася от Китай (около 40%), следват Турция с дял от около 15%, Индия (8%), Бангладеш (6%), Тунис (4%).

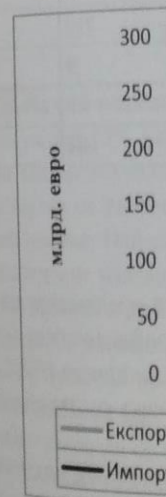
Трябва да се отбележи, че в изпълнение на Споразумението по текстила в рамките на СТО през 2005 г. изтече срокът за премахването на количествените ограничения (квотите) при вноса на текстил и облекло в ЕС. В новите условия ЕС провежда двустранна политика за ограничаване на доминиращите позиции

<sup>29</sup> ISSB Global Overview, <http://www.issb.co.uk/global.html>

на отделни експортъри и изостанали страни, като в тригодишно споразумение търговията на КНР за експорт на текстил и облекло (спално бельо, блузи, фла порта (импорта) бяха ме доброволно ограничени 2008 г., то практически икономическа рецесия в

Независимо от свиването когато се разрази кризата тите на експорта и на им

Фигура 2.7. Износ



Източник: Съставено с

#### Е) Специализация

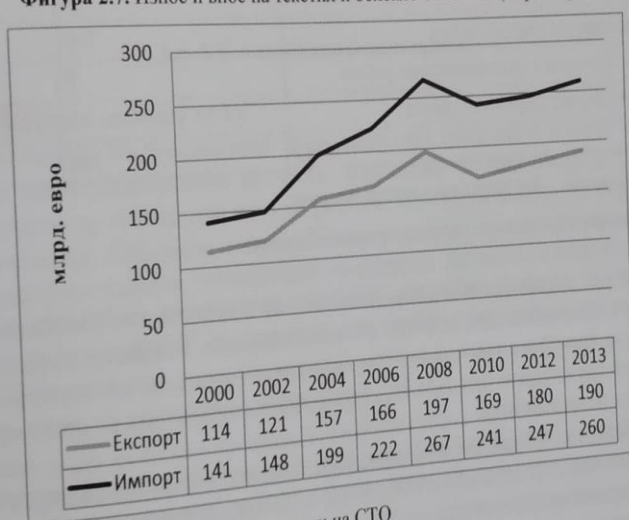
На ЕС се падат 25% от световната икономика чрез текстилната индустрия, Китай и Япония, които имат отличителна черта на експортът има постоянно

<sup>30</sup> European Commission <http://europa.eu/rapid>

на отделни експортъори и пренасочване на вноса към някои икономически по-изостанали страни, като Индия, Бангладеш, Виетнам. През 2005 г. бе подписано тригодишно споразумение между Европейската комисия и Министерството на търговията на КНР за ограничаване на темпа на нарастване на китайския експорт на текстил и облекло по 10 стокови групи, сред които: памучни платове, спално бельо, блузи, фланелки, рокли и др. Квотите за допустимия ръст на експорта (импорта) бяха между 8% и 12,5% при годишна база<sup>30</sup>. Макар че това доброволно ограничение на нарастването на експорта не бе продължено през 2008 г., то практически продължава да се спазва, още повече че в условията на икономическа рецесия в ЕС силно намаля и вносът на текстил и облекло.

Независимо от свиването както на експорта, така и на импорта и след 2008 г., когато се разрази кризата, се запазва "разтварящата се ножица" между стойностите на експорта и на импорта на текстил и облекло.

**Фигура 2.7.** Износ и внос на текстил и облекло от и в ЕС (млрд. евро)



Източник: Съставено от автора по данни на СТО

### Е) Специализацията при услугите

На ЕС се падат 25% от световния експорт на услуги. По този показател европейската икономика чувствително изпреварва както САЩ с дял от 19%, така и Китай и Япония, които, взети заедно, имат общ дял, по-малък от 10%. Друга отличителна черта на участието на ЕС в световната търговия с услуги е, че Съюзът има постоянно положително салдо. То нараства от около 40 млрд. евро

<sup>30</sup> European Commission, EU-China Textile Agreement 10 June 2005, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-05-201\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-05-201_en.htm)



през 2004 г. до около 170 млрд. евро през 2013 г. ЕС има положително салдо в търговията с услуги по отношение на всички големи икономики.

Таблица 2.5. Експорт на услуги от ЕС\* (2013 г., млрд. евро и %)

Браншове	Стойност (млрд. евро)	Дял (%)
Транспорт	140	20,5
Пътувания (Туризм)	101	14,8
Комуникации	20	2,9
Строителство	18	2,6
Застраховане	19	2,8
Финансови услуги	59	8,6
Компютърни и информационни услуги	47	6,9
Роялти и лицензи	44	6,4
Професионални (бизнес) услуги	219	32,0
Лични, културни и възстановителни услуги	9	1,3
Правителствени (държавни) услуги	8	1,2
<b>Общо</b>	<b>684</b>	<b>100,0</b>

\* Пояснение: – без вътрешносъюзната търговия

Източник: Съставено от автора по данни на Евростат.

Както се вижда от таблицата, основните конкурентни предимства на европейската икономика при услугите са в подотрасъла "Професионални услуги". Съгласно класификацията на икономическите дейности, възприета от ЕС, е означавана като кодовете на NACE<sup>31</sup>, в тази група се включват следните основни икономически дейности:

- Правни и счетоводни дейности, одит, данъчни консултации, пазарни проучвания, изучаване на общественото мнение, управленски консултации, холдингово управление
- Архитектурни и инженерингови дейности и консултации
- Технически изпитания и анализи
- Реклама
- Услуги по намиране на работа и персонал
- Детективска дейност и охранителна дейност
- Индустриално почистване
- Различни бизнес дейности – фотографски услуги, пакетиране, секретарски и преводачески услуги, и т. н.

<sup>31</sup> Nomenclature generale des Activites economiques dans les Communautes europeennes – NACE.

позително салдо  
ки.

бро)	Дял (%)
140	20,1
101	14,8
20	2,8
18	2,5
19	2,7
59	8,3
47	6,5
44	6,1
219	32,0
9	1,3
8	1,1
<b>684</b>	<b>100,0</b>

имства на евро-  
онални услуги"  
ета от ЕС, е оз-  
едните основни

и, пазарни про-  
ти консултации

не, секретарски

tes europeennes

От изброените дейности глобалната специализация на ЕС при професионалните услуги е най-силно изразена при консултациите и одита, включени в първия от изброените видове дейности, както и при рекламата. В света напълно доминират при професионалните услуги и особено при одита четири глобални фирми: Deloitte Touche Tohmatsu, известна като "Deloitte", PricewaterhouseCoopers (PwC), Ernst & Young (EY) и KPMG. Централата на Deloitte е в Ню Йорк, но в капитала на фирмата има голямо британско участие. На PwC и EY централите са в Лондон и капиталът им е британско-американски. KPMG е базирана в Амстердам и капиталът и е основно британско-холандски. При рекламата в световен мащаб също доминират 4 компании: WPP Group (Лондон), Omnicom Group (Ню Йорк), Publicis Group (Париж) и Interpublic Group (Ню Йорк). При това годишният оборот на първите две – британската WPP и американската Omnicom, е по-голям, отколкото на всички останали рекламни агенции, включени в списъка на 20-те най-големи рекламни фирми.

#### 2.4. ЕС в иновационния процес

##### А) Глобални позиции на ЕС

С дял около 15% Европейският съюз заема едва трето място в света по експорт на високотехнологични продукти, нареждайки се след Китай и САЩ<sup>32</sup>. Тази позиция не съответства нито на размера, нито на качеството на европейската икономика. Най-силни позиции ЕС има в експорта на високотехнологични фармацевтични изделия, промишлено оборудване, високотехнологични химически продукти, а най-слаби в износа на компютри и периферия, както и на електрически машини и информационно и телекомуникационно оборудване. Това състояние на нещата в голяма степен отговаря на глобалната експортна специализация на европейската икономика, която беше вече разгледана по-горе. Трябва също да се има предвид, че силните страни на ЕС в новите технологии са свързани най-вече с голямото производство и експорт на високотехнологично промишлено оборудване и на химически материали с голяма добавена стойност от страни като Германия, Италия, Франция, Холандия, Австрия и някои други държави членки от северната част на Съюза, докато в производството и експорта на новоприсъединилите се държави членки, както и на тези от южната част на Европа, продължават да доминират продуктите с ниско и средно технологично равнище.

<sup>32</sup> China passes the EU in High-tech exports, Eurostat, Statistics in focus, 25/2009, p. 2.

Таблица 2.6. Големите икономики в световния експорт на високотехнологични продукти

Стокова група	Общ експорт* (млрд. евро)	Дял (в %)				
		Китай	САЩ	ЕС (27)	Япония	Други
Информационно и телекомуникационно оборудване	563	16,0	12,1	10,5	9,1	52,3
Компютри и офис машини	298	33,4	10,8	8,0	5,8	42,0
Научно и лабораторно оборудване	145	10,8	20,4	20,1	12,1	36,6
Авиационна и космическа техника	109	0,7	46,7	32,8	1,2	18,6
Фармацевтични продукти	50	3,8	20,7	44,3	1,9	29,3
Електрически машини и оборудване	46	9,0	12,9	10,0	14,6	53,5
Неелектрически машини и оборудване	37	2,0	27,8	27,6	17,9	24,7
Химически изделия	32	14,5	17,3	21,3	4,6	42,3
Оръжие	6	0,5	48,4	24,3	1,1	25,7
<b>Общо</b>	<b>1286</b>	<b>16,9</b>	<b>16,8</b>	<b>15,0</b>	<b>8,0</b>	<b>43,3</b>

\* Пояснение: – данните са за 2006 г.

Източник: съставено от автора по данни от China passes the EU in High-tech exports, Eurostat, Statistics in focus, 25/2009.

### Б) Причини за изоставането

Една от основните причини за изоставането на ЕС при производството и експорта на високотехнологични продукти е относително niskият дял на разходите за наука и внедряване на научните постижения, сравнен с този дял в другите развити икономики. По данни на Евростат през 2010 г. разходите за научно-развойна дейност са били около 2,1% от БВП на ЕС. В същото време тези разходи в САЩ са се равнявали на около 2,7%, а в Япония на около 3,2%. Ако се погледне динамиката, може да се установи, че дялът на научно-развойните разходи в ЕС се е увеличил от около 1,8% през 2002 г. на сегашните 2,1%. Това положително развитие обаче е далеч под планираното в Лисабонската стратегия на ЕС, където се предвиждаше през 2010 г. разходите за научно-развойна дейност в ЕС да достигнат 3% от БВП.<sup>33</sup> За същото десетилетие 2000 – 2010 г. раз-

<sup>33</sup> Виж: Ivan-Ungureanu, K., Marku, M. The Lisbon Strategy, Romanian Journal of Economic Forecasting, 1/2006, p. 74 – 83. Трябва също да се отбележи, че и в новата стратегия за развитие на ЕС до 2020 г. е предвидено разходите за научно-развойна дейност да достигнат 3% от БВП.

Year	Share (%)
2007	1.5
2008	1.0
2009	1.1
2010	1.2
2011	1.9
2012	14.6
2013	17.9
2014	4.6
2015	1.1
2016	8.0

ходите за научно-развойна дейност в Китай са се увеличили от 1% от БВП на съответните 1,8% и ако се съхранят сегашните темпове на нарастване на тези разходи в ЕС и в Китай, то към 2015 – 2018 г. Китай ще надмине ЕС по този показател. Това ще затвърди водещите позиции на Китай в експорта на високотехнологично оборудване.

Проблемите с увеличаването на дела на научно-развойните разходи в БВП е поразително свързан с един друг проблем – склонността на предприятията да инвестират в наука и инвестиции. В развитите икономики обикновено делът на частния бизнес в разходите за научно-развойна дейност е значително по-голям от дела на правителството (държавата). Всъщност тези разходи имат смисъл само като елемент от иновационния процес на фирмите, когато е налице съответната добра патентна защита и съществуват подходящи пазарни инструменти за реализация на ползите от патентите. По данни на Евростат в ЕС делът на частния бизнес в разходите на научно-развойна дейност е само около 54%, докато в САЩ той е 60%, а във водещите азиатски икономики – Китай, Япония, Южна Корея, около 75%. Ето защо европейската икономика, дори и да получи повече субсидии за наука и иновации, едва ли ще може успешно да ги реализира на световния пазар, ако това не стане чрез съответните маркетингови механизми на заинтересованите европейски фирми.

Други причини, които вече бяха засегнати в тази точка или ще са предмет на анализ в следващото изложение, са: недостатъчна хомогенност на единното икономическо пространство (все още слаба икономическа, социална и териториална кохезия), слабо изразена мобилност на работната сила поради наличието на различни социални модели в отделните държави членки, недостатъчно развитието на единния капиталов пазар, застаряване на населението и др.

High-tech export

Производството и  
 дял на разходите  
 дял в другите  
 одите за научно  
 време тези раз  
 ало 3,2%. Ако се  
 -развойните раз  
 ните 2,1%. Това  
 нската стратегия  
 -развойна дей  
 - 2010 г. раз

Journal of Economic  
 Development