

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“ - СВИЦОВ
Факултет „Производствен и търговски бизнес“
Катедра „Индустриален бизнес и предприемачество“

Докторант Кармен Димитров Вранчев

Дисертационен труд

за присъждане на образователна и научна степен „доктор“

по научна специалност/докторска програма

„Икономика и управление (индустрия)“,

професионално направление 3.8 „Икономика“

на тема:

„ВЛИЯНИЕ НА ГЕРМАНСКИТЕ
ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ РАЗВИТИЕТО НА
БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА“

Научен ръководител:

проф. д-р Любчо Варамезов

Свищов

2023 г.

СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

СПИСЪК НА ФИГУРИТЕ.....	4
СПИСЪК НА ТАБЛИЦИТЕ.....	7
УВОД.....	9
ГЛАВА ПЪРВА. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ОСНОВИ НА ПРЯКОТО ЗАДГРАНИЧНО ИНВЕСТИРАНЕ И АСПЕКТИ НА ДЕФИНИРАНЕТО НА ЕФЕКТИТЕ ОТ ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ.....	17
1. Дефиниране и класификация на преките чуждестранни инвестиции.....	17
1.1. Дефиниране на понятието преки чуждестранни инвестиции ..	17
1.2. Класификация на преките чуждестранни инвестиции ..	21
2. Развитие на теориите за преките чуждестранни инвестиции. Основни теории.....	27
3. Мотиви за осъществяване на преки чуждестранни инвестиции и фактори, оказващи влияние върху привличането им.....	50
4. Ефекти на преките чуждестранни инвестиции върху приемащата страна.....	59
ГЛАВА ВТОРА. ПОЛИТИКА НА ПРИВЛИЧАНЕ И НАСЪРЧАВАНЕ НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ.....	70
1. Характеристика на бизнес средата в България.....	70
2. Нормативна уредба в сферата на преките чуждестранни инвестиции в България.....	80
3. Роля на държавата и институциите за привличане на преки чуждестранни инвестиции ..	86
4. Българската икономика в периода 2008 – 2022 г. Преки чуждестранни инвестиции в България. Ролята на Германия ..	104
4.1. Основни икономически показатели.....	104
4.2. Преки чуждестранни инвестиции в България ..	120
4.3. Ролята на Германия в икономиката на страната и преките чуждестранни инвестиции с произход Германия.....	128

ГЛАВА ТРЕТА. ВЛИЯНИЕ И ЕФЕКТИ НА ГЕРМАНСКИТЕ ПРЕКИ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ ПО ПРИМЕРА НА МЕТАЛУРГИЧНАТА ИНДУСТРИЯ И КОМПАНИЯ „АУРУБИС БЪЛГАРИЯ“ АД	145
1. Подход при оценка на ефектите на преките чуждестранни инвестиции и методология за изчисление на съвкупния икономически ефект от дейността на „Аурубис България“ в страната.....	145
2. Металургията и българската преработваща промишленост ..	161
2.1.Брутна добавена стойност и производителност в сектора	161
2.2.Потребление на енергия и товарооборот	166
2.3.Металургичната промишленост на ЕС и България.....	170
3. Ролята на „Аурубис България“ в икономиката на страната, преработващата промишленост и пазара на труда.....	175
3.1.Профил на компанията.....	175
3.2.Инвестиционни проекти на „Аурубис България“ в периода 2015 – 2023 г.....	182
3.3. „Аурубис България“ в икономиката на страната.....	186
4. Влияние и ефекти от дейността на „Аурубис България“ върху българската икономика	189
4.1.Преки разходи в българската икономика.....	189
4.2.Косвени ефекти върху вътрешното търсене	193
4.3.Регионален ефект	199
4.4.Пълен ефект от дейността на компанията в страната.....	207
5. Препоръки за подобряване на политиката по насърчаване на преките чуждестранни инвестиции в България.....	210
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	219
ЦИТИРАНИ ИЗТОЧНИЦИ	225

СПИСЪК НА ФИГУРИТЕ

Фигура 1. Видове ПЧИ.....	26
Фигура 2. Жизнен цикъл на продукта – фази	33
Фигура 3. Класификация на ефектите от ПЧИ	59
Фигура 4. Международна конкурентоспособност на България 2022 г.....	72
Фигура 5. Global Innovation Index 2022	74
Фигура 6. Общ показател на бизнес климата в България.....	76
Фигура 7. Годишен реален темп на изменение на БВП в периода 2010-2022 г.....	105
Фигура 8. Принос на икономическите сектори в БДС за периода 2013-2022 г., млн. лв.	106
Фигура 9. БВП и принос по компоненти на крайното използване в периода 2017-2021 г.....	108
Фигура 10. Износ на стоки според начина на използване за периода 2018-2022 г., млн. евро.	112
Фигура 11. Внос на стоки според начина на използване за периода 2018-2022 г., млн. евро.	113
Фигура 12. Търговски партньори на България по стокооборот за 2022 г., млн. евро.....	115
Фигура 13. Основни показатели на пазара на труда за периода 2012-2022 г., %, 15-64 г.	118
Фигура 14. Структура на заетостта по сектори за 2021 г. в %.....	119
Фигура 15. ПЧИ в нефинансовите предприятия в България и в сектор „Производство на основни метали и метални изделия, без машини и оборудване“ за периода 2012-2021 г. в млн. евро	125
Фигура 16. Структура на износа на България към Германия за 2020 г. в %	130
Фигура 17. Структура на вноса на България от Германия за 2020 г. в %	131

Фигура 18. Класация на стоковите групи за износ към Германия за 2021 г.....	132
Фигура 19. Класация на стоковите групи за внос от Германия за 2021 г.....	133
Фигура 20. Запас на ПЧИ с произход Германия за периода 2014 – 2022 г. в млн. евро.....	134
Фигура 21. Брой германски фирми в България за периода 2010 – 2020 г.....	138
Фигура 22. Брой на заетите лица в германските фирми в България за периода 2010 – 2020 г.....	139
Фигура 23. Брой създадени субекти с германско участие в България за периода 2009-2019 г.	140
Фигура 24. Видове субекти с германско участие за периода 2009-2019 г.....	141
Фигура 25. Разходи на работодателя за труд за 2020 г., лева за един отработен час.....	166
Фигура 26. Енергийно потребление в металургията за периода 2016-2020 г., хил.т.н.е.	168
Фигура 27. Структура на металургичната индустрия по дейности в ЕС и България по стойност на произведената продукция за 2020 г.....	172
Фигура 28. Дял на металите в общия износ на стоки от България за периода 2013-2022 г. в %	173
Фигура 29. Основни дестинации за износа на мед и медни продукти от България през 2020 г. в %. 1744	
Фигура 30. Световно производство на електролитна мед (по региони) за 2021 г. в %	181
Фигура 31. Производителност на труда през 2021 г., добавена стойност на един зает, хил. лв.	187
Фигура 32. Месечна средна работна заплата за 2021 г., лв.	188
Фигура 33. Разходи в България за периода 2019-2021 г., хил. лв....	191

Фигура 34. Структура на разходите в България за 2021 г. в %.....	192
Фигура 35. Ефект върху вътрешното потребление в България от пряката заетост в „Аурубис България“ 2019-2021 г., хил. лв.	197
Фигура 36. Преки и косвени ефекти върху заетостта от дейността на „Аурубис България“ 2019-2021 г.	198
Фигура 37. Структура на населението в общините Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч, 2021 г., брой души	200
Фигура 38. Разпределение на лицата в Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч, работещи в друго населено място през 2021 г., брой души	202
Фигура 39. Средна брутна месечна заплата в Антон, Златица, Копривщица, Пирдоп, Чавдар и Челопеч през 2021 г., лева.....	203
Фигура 40. Равнища на безработица в страната и в общините Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч през 2021 и 2022 г., %	204
Фигура 41. Общ ефект върху съвкупното вътрешно търсене, 2021 г., хил. лв.....	208
Фигура 42. Пряк, вторичен и индуциран ефект върху вътрешното търсене в българската икономика за 2021 г., хил. лв.....	208

СПИСЪК НА ТАБЛИЦИТЕ

Таблица 1: Преки и косвени инвестиции – сравнение.....	23
Таблица 2. Определяне на формата на навлизане на пазара според еклектичната парадигма на Дънинг	45
Таблица 3. Индекс на глобална конкурентоспособност 4.0 (Global Competitiveness Index 4.0), 2019 г.....	73
Таблица 4. Global Innovation Index 2022.....	74
Таблица 5. Doing Business 2020.....	75
Таблица 6. International Property Rights Index (IPRI) 2022.....	77
Таблица 7. Index of Economic Freedom 2022	78
Таблица 8. World Competitiveness Ranking 2022	79
Таблица 9. БВП и БДС по сектори и групировки.....	109
Таблица 10. Външнотърговски баланс при стоковия обмен за периода 2017-2022 г., млрд. лв.	116
Таблица 11. Стокообмен между България и Германия за периода 2008-2022 г.....	128
Таблица 12. Сертифицирани от БАИ инвестиционни проекти с германско участие по сектори в периода от 2004-2021 г.	135
Таблица 13. Промисленост, икономически показатели за периода 2016-2020 г.....	164
Таблица 14. Средногодишен брой на наети лица, ниво на безработица, инфлация и средна месечна работна заплата за периода 2017-2021 г.....	165
Таблица 15. Произведена продукция в цветната металургия по страни на ЕС за 2019 и 2020 г., млн. евро	173
Таблица 16. Преработени суровини за производство на анодна и електролитна мед в „Аурубис България“ за периода 2017-2021 г. .	179
Таблица 17. Производство на анодна и електролитна мед в „Аурубис България“ за периода 2017-2021 г., тона.....	179

Таблица 18. Световно производство на електролитна мед за периода 2017-2021 г., хил. тона.....	180
Таблица 19. Производство на анодна и електролитна мед като част от световната продукция и тази на ЕС-28 в „Аурубис България“ за периода 2017-2021 г., в %	181
Таблица 20. Избрани финансови показатели за Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч, 2021 г.	205
Таблица 21. Местни данъци и такси на „Аурубис България“ в Златица и Пирдоп, 2019-2021 г.	206
Таблица 22. SWOT-Analyse Bulgarien: Niedrige Löhne, aber schwieriges Umfeld World, Dezember 2022	212

УВОД

С развитието на глобализацията преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) постепенно нарастват и играят все по-голяма роля за икономическия растеж и развитието на световната икономика. Те са ключов елемент в световното стопанство и международната икономическа интеграция, а тяхното привличане е в основата на много правителствени политики, главно на развиващите се страни.

Чуждестранните инвестиции създават стабилни и устойчиви взаимоотношения между икономиките, водят до повишаване на производителността на труда, подобряване качеството на продукцията и конкурентоспособността. Те насърчават разкриването на нови работни места (увеличават заетостта и влияят положително на конкуренцията на пазара на труда), допринасят за трансфера на знания, технологии и ноу-хау между страните, стимулират потреблението. ПЧИ са от решаващо значение за глобалните вериги на стойност (global value chains) като позволяват на компаниите да се свързват и организират трансгранично производство. Те са и допълнителен източник на финансиране (осигуряват допълнителен капитал за икономиката), и могат да бъдат важен инструмент за развитие в подходяща икономическа и политическа среда.

В допълнение към международните търговски отношения, ПЧИ са сред най-важните глобални икономически дейности. Икономическата теория потвърждава съществената им роля като двигател за растежа в приемащите страни. Като част от глобалната икономика те влияят не само върху икономиката на приемащата страна, но и върху нейната политика и социален живот. При осъществяване на ПЧИ може да се наблюдава не само положително развитие и благоприятни ефекти, но и отрицателни такива. Ефектите не настъпват автоматично и веднага. Те се проявяват в средносрочен

и дългосрочен план и са обект на анализ в различни научни изследвания.

През последните години компаниите, в т.ч. и мултинационалните корпорации (МНК)¹, все по-често избират формата за интернационализация чрез ПЧИ вместо други стратегии като засилена експортна дейност, предоставяне на лицензи, франчайзинг или съвместни предприятия. По данни на Конференцията на ООН за търговия и развитие (УНКТАД), която наблюдава глобалните и регионални тенденции при ПЧИ и документира развитието на националната и международната инвестиционна политика, в Годишния доклад за инвестициите за 2022 г. се посочва, че глобалните потоци от ПЧИ през 2021 г. са 1,58 трилиона долара, което е с 64% повече от изключително ниското ниво през 2020 г.

Възстановяването на потоците на ПЧИ през 2021 г. води до растеж във всички региони. Въпреки това почти три четвърти от глобалното увеличение се дължи на подема в развитите страни, където инвестициите достигат 746 млрд. долара – двойно повече от нивото през 2020 г. Увеличението се дължи най-вече на сделките по сливания и придобивания и високите нива на неразпределената печалба на мултинационалните корпорации. Потоците към развиващите се икономики нарастват по-бавно от тези към развитите региони, но все пак се увеличават с 30% до 837 млрд. долара. Увеличението е основно резултат от силния растеж в Азия, частичното възстановяване в Латинска Америка и Карибите и подема в Африка. Делът на развиващите се страни в глобалните потоци остава малко над 50%. Докато инфраструктурно ориентираното международно проектно финансиране се увеличава с 68%, а

¹ В дисертационния труд терминът мултинационална корпорация (МНК) се използва със значение на транснационална корпорация (ТНК) и многонационална компания (МНК) като не се прави разлика между понятията.

трансграничните сливания и придобивания с 43%, броят на инвестициите на „зелено“ (greenfield investments) се е увеличил само с 11%. Стойността на сделките на „зелено“ се повишава с 15% до 659 млрд. долара, но остава непроменена в развиващите се страни в размер на 259 млрд. долара – стагнирайки до най-ниското ниво, регистрирано някога. Това поражда загриженост, тъй като новите инвестиции в индустрията са от решаващо значение за икономическия растеж и перспективите за развитие. Международните инвестиции в сектори, които са от значение за Целите за устойчиво развитие² (Sustainable Development Goals (SDGs)) в развиващите се страни, се увеличават през 2021 г. със 70% (UNCTAD, 2022).

След прехода към пазарна икономика България също привлича значителни по обем чуждестранни инвестиции, което от една страна е признак на отворените съвременни икономически системи, и от друга – допринася за вписването на страната в глобалните процеси на интеграция. Германия е основен търговски партньор и ключов инвеститор за страната ни. Стокообменът между двете държави бележи рекорди и през последните години много германски компании инвестират и откриват нови производства у нас. Част от компаниите разширяват вече съществуващите производствени бази или откриват производства на нови локации в страната. Като конкретни примери могат да се посочат: през 2023 г. „АТН Хьолцел България“ ЕООД (производство на машини и съоръжения в гр. Русе); през 2022 г. „Витте Аутомотив България“ ЕООД (второ разширение на завод за производство на електронни и механични части за автомобилната индустрия в гр. Русе); през 2021 г. компаниите „Некст.е.ГО България

² Целите за устойчиво развитие, известни също като Глобални цели, са приети от ООН през 2015 г. като универсален призив за действие за прекратяване на бедността, защита на планетата и гарантиране, че до 2030 г. всички хора ще се радват на мир и просперитет. Те са част от United Nations 2030 Agenda.

АД“ (изграждане и управление на иновативен завод за сглобяване на електрически автомобили e.GO в гр. Ловеч), „Шварц Ай Ти България“ ЕООД (център за разработване и поддръжка на софтуер в гр. София); през 2020 г. – „Матеха“ ООД (предприятие за производство на метални и дървени компоненти за спортно оръжие в гр. Габрово), „Бадер България КД“ (фабрика за производство на тапицерии за автомобилната индустрия в гр. Русе), „Роберт Бош“ ЕООД (откриване на БОШ Инженеринг Център София), „България Еър Ментенанс“ ЕАД (разширение на съществуваща база, оперирана от „Луфтханза Техник“ в София и обособяване на част 145, организация за техническо обслужване), „Леони България“ ЕООД (завод за кабелни снопове в гр. Плевен), „Диджитъл Технолъджи Сентър Комерцбанк“ АГ клон София (разработване, тестване и опериране със софтуерни приложения в гр. София); през 2019 г. – „Каолин“ ЕАД (изграждане на нов завод за преработка на кварц-каолинова суровина и инфраструктура за добив на подземни богатства в гр. Дулово), „Восс Аутомотив България“ ЕООД (завод за производство на интегрирани технически свързващи системни решения), „Отгобок Манюфекчъринг България“ ЕООД (завод за производство и продажба на ортопедични медицински изделия и компоненти в гр. Благоевград) и др.

Множество чужди и български автори работят по проблеми, свързани с процесите на глобализация и развитие на икономиката в световен мащаб, международните икономически отношения и дейността на МНК, ПЧИ и икономическия растеж. Сред тях се открояват постиженията на М. Бломстрьом, Р. Върнън, Дж. Дънинг, И. Йозтюрк, К. Коджима, Т. Озава, А. Сапиенца, С. Хаймър, М. Велушев, К. Колев, З. Младенова, А. Радулова и др.

Предмет на изследване в настоящия дисертационен труд е влиянието, което ПЧИ оказват върху българската икономика. **Обект на изследване** са реализираните в страната ПЧИ с произход

Германия. **Основната цел** на дисертационния труд е анализ и оценка на влиянието и на преките и косвените ефекти от вноса на ПЧИ с произход Германия и в частност инвестициите в сектор „Металургия“ по примера на компания „Аурубис България“ АД.

За постигането на целта се поставят следните **основни научни задачи**:

1. На основата на теоретичен анализ да се посочат особеностите на ПЧИ и да се открият ефектите, които те оказват върху икономиката на приемащата страна;

2. Да се идентифицират основните мотиви, които карат компаниите да инвестират в чужда икономика, формите за осъществяване на ПЧИ, както и факторите, които влияят на компаниите да инвестират в чужда държава;

3. Да се направи анализ на ПЧИ с произход Германия в България и да се оцени влиянието им върху икономиката на страната;

4. Да се разработи специфичен инструментариум за изследване на ефектите от германските инвестиции на микро (компанията „Аурубис България“ АД), регионално равнище (влиянието на „Аурубис България“ АД върху седем общини от Средногорието) и на макро равнище чрез използване на подходящ иконометричен модел;

5. Да се дадат препоръки за разработване на ефективна политика за привличане на повече чуждестранни инвестиции в страната и в частност инвестиции от Германия.

Основната теза на дисертационния труд е, че влиянието на ПЧИ с произход Германия върху българската икономика може да бъде обективно измерено, анализирано и оценено чрез идентифициране на преките и косвените ефекти, произтичащи от дейността на предприятията с чуждестранна собственост на капитала с произход Германия както на национално (макро), така и на фирмено (микро) и регионално ниво. Освен преките и косвени ефекти се проявяват и

индуцирани ефекти, които заетите чрез своите възнаграждения използват за покупка на стоки и услуги и така създават допълнително потребление, което увеличава съвкупното вътрешно търсене в страната и подкрепят развитието на други бизнеси.

Към така формулираната теза могат да се обособят следните **подтези**:

1. ПЧИ влияят върху приемащата икономика чрез съвкупност от преки и косвени ефекти, които, в зависимост от каналите на въздействие, могат да имат положителни и отрицателни проявления;

2. Освен преките и косвени ефекти ПЧИ създават и третични (индуцирани) ефекти;

3. ПЧИ влияят върху приемащата икономика както на национално (макро), така и на регионално и фирмено (микро) равнище.

В процеса на провеждане на научното изследване са приложени общоаналитични подходи, ретроспективен, структурен, дескриптивен и практикоприложен анализ, научни методи като индукцията и дедукцията. Използвани са математически и статистически методи и др.

Изследването се натъква на следните **ограничения**, свеждащи се до обхвата на изследваната компания и реализираните от нея ефекти:

- Изследването обхваща сектор „Металургия“ и в частност компанията „Аурубис България“ АД като не включва всички съществуващи компании с капитал и реализирани чуждестранни инвестиции с произход Германия. Да се изследва влиянието на всички ПЧИ в България (дори с произход от само една единствена страна) е трудна и непосилна задача поради големия брой фирми с чужд капитал; различните сектори на икономиката, в които те оперират; огромния обем от данни за изследване и анализ, които не винаги са съпоставими; и невъзможността да се проследят на практика ефектите от всички чужди инвестиции в страната.

Компанията „Аурубис България“ АД е избрана по няколко причини:

- инвестирала е над 1,4 млрд. лв. за последните 20 години в модернизация на производството, инфраструктурата и опазването на околната среда и е на най-голямата чуждестранна инвестиция в България с произход Германия;

- най-големият индустриален данъкоплатец в страната;

- играе значима роля в българската икономика;

- доминира металургичната промишленост;

- и е най-голямата нефинансова компания в България според приходите от продажби за 2020 г. и 2021 г. в класацията на в. „Капитал“ Топ 10 и К100.

- Избраният период на изследване на влиянието и ефектите в сектор „Металургия“ обхваща 5 календарни години (2017-2021 г.), а за компанията „Аурубис България“ АД – 3 календарни години (2019-2021 г.). Основните икономически показатели са анализирани до 2022 г. включително, за период от 5 или 10 години, в зависимост от показателите и изводите, които трябва да се направят. При анализа на данните не е разгледано влиянието на настъпилата през 2020 г. коронавирусна пандемия, поради която световната икономика се изправи пред сериозни предизвикателства, и която промени не само функционирането на икономиката и икономическата среда като цяло, но повлия негативно и на всички сфери на живота, тъй като то не е акцент при изследването. Използвани са най-актуалните към април 2023 г. официално публикувани статистически данни.

- Фокусът на изследването на косвените ефекти е насочен само към пряко свързаните фирми, без значение от вида на тяхната дейност и собственост. Теоретично са възможни ефекти и върху други несвързани предприятия в българската икономика, които обаче трудно могат да бъдат проследени и съответно измерени.

- Изследват се само ефектите, реализирани на равнище предприятия, като е пренебрегнато влиянието към българските институции, други видове организации и обществото като цяло.

- Емпиричното проучване на преките ефекти е ограничено в периода от 2019 до 2021 г. С цел по-лесна съпоставимост, разглежданите данни от финансовите отчети и доклади за дейността са ограничени също до 2021 г., независимо, че анализите на данните са правени април 2023 г. и някои общоикономически показатели са анализирани до края на 2022 г. Предприет е подход, че официалната статистическа информация и проучванията на ниво предприятие трябва да се отнасят за един и същи период. Повечето данни, свързани с макроикономически показатели, са разгледани за период от 10 години (2013-2022 г.).

- В дисертационния труд, освен предоставените от „Аурубис България“ АД данни, са използвани данни и от официални източници като Българската народна банка (БНБ), Националният статистически институт (НСИ), Евростат, Федералната банка на Германия (Deutsche Bundesbank), Федералната статистическа служба на Германия (Statistisches Bundesamt (Destatis)), Министерство на икономиката на България, Българската асоциация на металургичната индустрия (БАМИ), Международната група за изследване на медта (International Copper Study Group) и др. При обработката на данните са използвани техните последни актуализации към април 2023 г.

ГЛАВА ПЪРВА.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИ ОСНОВИ НА ПРЯКОТО
ЗАДГРАНИЧНО ИНВЕСТИРАНЕ И АСПЕКТИ НА
ДЕФИНИРАНЕТО НА ЕФЕКТИТЕ ОТ ПРЕКИТЕ
ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

1. Дефиниране и класификация на преките чуждестранни инвестиции

1.1. Дефиниране на понятието преки чуждестранни инвестиции

В миналото международните икономически отношения са се осъществявали изключително под формата на международна търговия – внос и износ на стоки. Тя е била основната движеща сила при развитието на световната икономика. От началото на миналия век заедно с международните търговски отношения се установяват и международни производствени отношения. В първите години след Втората световна война предимно големи предприятия от индустриалните държави са премествали отчасти или изцяло своето производство в чужбина. Днес този начин на правене на бизнес не е запазен само за големите компании. Малки и средни предприятия от развитите и развиващите се държави все по-често преместват своето производство в трети страни. Едно такова преместване чрез откриване на нова фирма, създаване на дъщерно дружество или разширяване на продукцията в чужбина, се нарича международна инвестиция или пряка външна инвестиция. Вместо да следват различни стратегии на интернационализация като увеличаване на експортната дейност, даването на лицензи, франчайзинг или джойнт венчър, все повече компании избират да инвестират в друга държава чрез преки инвестиции. Проучванията показват, че е налице постоянен ръст на преките задгранични инвестиции през последните

години, който надминава ръста от експортната дейност на компаниите в световен мащаб.

Преките външни инвестиции са категория трансгранични инвестиции, направени от компания със седалище в една икономика с цел установяване на траен интерес и намерение да се придобие постоянен дял в компания със седалище в друга икономика. Както държавата, така и частните компании могат да действат като инвеститор. В науката няма универсално или официално определение на понятието ПЧИ. Съществува голямо разнообразие от дефиниции, които частично се припокриват и взаимно допълват. Като най-широко разпространени са дефинициите на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР/OECD) и на Конференцията на ООН за търговия и развитие (УНКТАД/UNCTAD). Собствени дефиниции имат Световната банка (World Bank), Световната търговска организация (СТО/WTO) и Международният валутен фонд (МВФ/IMF).

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР/OECD) дефинира ПЧИ като категория инвестиции, които имат за цел установяване на траен интерес от страна на местно предприятие в една икономика (пряк инвеститор) в предприятие, което пребивава в икономика, различна от тази на прекия инвеститор. Трайният интерес предполага наличието на дългосрочна връзка между прекия инвеститор и предприятието, и значителна степен на влияние и контрол върху управлението на това предприятие. Пряката или непряка собственост върху 10% или повече от правото на глас е доказателство за такава връзка (OECD, 2008).

Сходно определение дава и Световната банка. Според банката ПЧИ са нетният приток на инвестиции за придобиване на траен управленски интерес (10% или повече от акциите с право на глас) в

предприятие, работещо в икономика, различна от тази на инвеститора (World Bank, 2010).

Според Конференцията на ООН за търговия и развитие (УНКТАД/UNCTAD) пряката чуждестранна инвестиция се определя като инвестиция, характеризираща се с траен интерес и контрол от страна на пряк чуждестранен инвеститор, пребиваващ в една икономика, в предприятие, пребиваващо в друга икономика (чуждестранно свързано дружество) (UNCTAD, 2019). За Конференцията на ООН за търговия и развитие ПЧИ имат три компонента. Това са:

1. първоначалният поток на капитал, чрез който инвеститорът придобива акции от компания в чужбина;

2. печалбата, която не се разпределя от инвеститора, а се реинвестира;

3. краткосрочните и дългосрочни заеми между дружеството майка и дъщерното дружество – вътрешнофирмени заеми.

Според Световната търговска организация (СТО/WTO) ПЧИ възникват, когато инвеститор със седалище в една държава (страна на произход) придобие актив в друга държава (страна домакин) с намерението да управлява този актив. Управленското измерение е това, което отличава ПЧИ от портфейлните инвестиции в чуждестранни акции, облигации и други финансови инструменти. [...] (WTO, 1996).

Международният валутен фонд (МВФ/IMF) определя ПЧИ като международни инвестиции, направени от резидент на една икономика в стопанската дейност на субект, пребиваващ в друга икономика, с намерението да установи траен интерес (International Monetary Fund, 1993). Алтернативно ПЧИ могат да се разглеждат като собственост на 10% или повече от обикновените акции или акциите с право на глас на дадена компания, което обикновено се счита за индикация за

„значително влияние“ от страна на даден инвеститор (International Monetary Fund, 2001). Този „траен интерес“ предполага съществуването на дългосрочна връзка между прекия инвеститор и фирмата, както и значителна степен на влияние върху нейното управление.

В заключение може да се обобщи, че при всички дефиниции се акцентира върху факта, че инвеститорият е от чужда икономика, има траен интерес към компанията, в която инвестира и разполага със значителна степен на влияние и контрол върху управлението на тази компания.

Английският термин Foreign Direct Investment (FDI) е навлязъл и се ползва широко на български език като преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и според контекста обобщава две основни положения при инвестиционния процес. От една страна се имат предвид преките чужди (задгранични) инвестиции, когато става въпрос за износ на инвестиции – изходящи потоци на ПЧИ. Пример компания от държава А инвестира финансови и нефинансови активи в държава Б. Налице е износ на активи от държава А под формата на инвестиции в държава Б. От друга страна за преки външни инвестиции се говори и когато компания от дадена страна инвестира в откриването на завод в друга страна – входящи потоци на ПЧИ. Тук значение има вносът на инвестиции отвън и в конкретния контекст инвестициите се обозначават като ПЧИ. Те са внесени в страната от компания, която е част от друга икономика. И при двете положения инвестициите са външни за конкретната икономика. Техният произход не е местен. В единия случай те се изнасят от страната, а в другия – се внасят. Тъй като целта на тази разработка е да се анализира влиянието и ефектите на инвестициите, направени от компании от Германия върху икономиката на България, се използва

понятието ПЧИ като се има предвид, че инвестициите са внесени в страната ни.

1.2. Класификация на преките чуждестранни инвестиции

В научната литература се прави разлика между две основни форми на чуждестранни инвестиции – **преки и косвени (портфейлни):**

- Преките чуждестранни инвестиции или преки инвестиции са капиталови инвестиции в чужбина, които се правят с цел инвеститорът да има пряко влияние върху стопанската дейност на дружеството като финансовите мотиви и възможността за контрол са на преден план.

- Косвени чуждестранни инвестиции или т. нар. портфейлни инвестиции. Портфейлните инвестиции описват придобиването на чуждестранни ценни книжа или други капиталови инвестиции като акции, инвестиционни сертификати или ценни книжа с фиксиран доход без пряко влияние върху дадена компания. Друг критерий, който ги отличава от преките инвестиции, е краткосрочният характер на инвестицията. Освен това портфейлните инвестиции се извършват предимно от частни лица като на преден план са съображенията за възвръщаемост и риск. Те са насочени най-вече към краткосрочни и спекулативни или ориентирани към доходност инвестиции във финансови активи.

Основните разлики (виж табл. 1) между преки и косвени инвестиции са:

1. Инвестициите, направени за получаване на значителен дял в предприятие, намиращо се в друга държава и участие в неговото управление, са преки инвестиции. Инвестициите, направени в пасивни фондове като акции, облигации, ценни книжа и др. в чужда

страна от чуждестранен инвеститор, са известни като чуждестранни портфейлни инвестиции.

2. Инвеститорите на преки инвестиции играят активна роля в управлението на компанията, докато инвеститорите на портфейлни инвестиции играят пасивна роля в чуждестранната компания.

3. Тъй като инвеститорите при преките инвестиции придобиват както собственост, така и управленско право чрез инвестицията, нивото на контрол е сравнително високо. Обратно, при портфейлните инвестиции степента на контрол е по-малка, тъй като инвеститорите получават само право на собственост.

4. Инвеститорите на преки инвестиции имат значителен и дългосрочен интерес в компанията, за разлика от случая с портфейлните инвестиции, при които интересът е краткосрочен.

5. При преките инвестиции се инвестира във финансови и нефинансови активи като ресурси, техническо ноу-хау и др., докато при портфейлните – се инвестира само във финансови активи.

6. За инвеститорите на преки инвестиции не е лесно да продадат придобития дял. Обратно, при портфейлните – инвестицията е направена във финансови активи, които са ликвидни и могат по-лесно да бъдат продадени и да сменят собствеността си.

Таблица 1: Преки и косвени инвестиции – сравнение

База за сравнение	Преки чуждестранни инвестиции	Косвени (портфейлни) инвестиции
Значение	ПЧИ се отнасят до инвестициите, направени от чуждестранни инвеститори с цел да придобият дял и контрол (налице е значителен интерес) в предприятие, разположено в друга държава.	Когато международен инвеститор инвестира в пасивно участие в предприятие от друга държава, т.е. инвестиция във финансов актив, тя е известна като портфейлна.
Роля на инвеститора	Активна	Пасивна
Степен на контрол от страна на инвеститора	Висока степен на контрол – право на глас и участие в управлението	Много по-малка степен на контрол – само право на собственост
Срок на инвестицията	Дългосрочни инвестиции	Краткосрочни инвестиции
Цел на инвестицията	Получаване на значителен контрол върху управлението на предприятието и дълготраен интерес	Получаване на краткосрочна финансова печалба
Инвестира се във	физически активи	финансови активи
Начало и край на инвестиционния процес	Трудно	Относително лесно
Инвестицията представлява	Трансфер на средства, технологии и ноу-хау, ресурси и др.	Капиталови потоци

Според формата на проникване ПЧИ се делят на инвестиции на „зелено“ (greenfield investment), инвестиции на „кафяво“ (brownfield investment), сливания или поглъщания на съществуващо дружество в приемащата държава (mergers and acquisitions, M&A) или партньорство между инвестиращото дружество и компания или държавна институция в приемащата държава (joint venture).

В зависимост от посоката на разширяване, т.е. как производството в приемащата страната е свързано с това на страната

донор или как то е интегрирано в целия фирмен процес, се различават: хоризонтални, вертикални и конгломератни преки инвестиции (Braun, 1988).

Под хоризонтални преки инвестиции (HFDI) се разбират инвестициите на компании, които имат еднакви производствени програми в собствената си страна и в чужбина. Това може да се отнася както за целия производствен процес на компанията, така и само за част от него.

Вертикалните преки инвестиции (VFDI) се характеризират с факта, че определени производствени процеси в приемащата държава се намират нагоре или надолу по веригата от определени производствени процеси в страната донор, т.е. се произвеждат стоки в приемащата страна, които служат като междинни продукти за производството в страната донор (насочени назад вертикални преки инвестиции) или се произвеждат стоки в страната донор, които влизат в производство в приемащата страната като входящи стоки в крайните продукти (насочени напред вертикални преки инвестиции).

Разграничаването на хоризонтални и вертикални преки инвестиции също е от решаващо значение по отношение на търговските ефекти. Насочените назад вертикални преки инвестиции водят до по-голям внос в страната на произход, а насочените напред вертикални преки инвестиции водят до по-висок износ.

Конгломератната пряка инвестиция се дефинира като пряка инвестиция, която не е нито хоризонтално, нито вертикално насочена и се извършва с цел производство в приемащата страна, което няма пряко производствено-икономическо отношение към производството в страната донор на инвестиращата компания.

При процеса на инвестиране съществен интерес представляват и особеностите на приемащата страна, които влияят върху решението на даден инвеститор да избере конкретно тази държава. Тук решаваща

роля играят **мотивите за инвестиране**. В тази връзка може да се направи разграничение между три типа преки инвестиции – инвестиции при търсене на пазар, при търсене на ефективност и при търсене на ресурси (Dutt, 1998).

Пазарно ориентирани ПЧИ (*Market Seeking FDI*). При търсенето на нови пазари външните инвестиции се извършват с цел да се получи достъп до пазара на приемащата държава и съседните държави. При избора на такъв пазар, размерът на пазара и пазарният потенциал са от решаващо значение. Това означава, че бързо развиващите се пазари представляват особен интерес за извършване на чуждестранни инвестиции.

Ефективно ориентирани ПЧИ (*Efficiency Seeking FDI*). За разлика от пазарноориентираните, при ефективно ориентираните ПЧИ, фокусът на инвестициите не е върху достъпа до нови пазари, а върху желанието за намаляване на разходите и увеличаване на производителността. Тук важна роля играе нивото на разходите за заплати във връзка с качеството на работната сила в приемащата държава. Други фактори като инфлацията, валутните курсове, транспортните и комуникационните разходи също са важни и определящи фактори при процеса на инвестиране.

Ресурсно ориентирани ПЧИ (*Resource Seeking FDI*). При търсенето на ресурси външните инвестиции се осъществяват от една страна, за да се доближи производството възможно най-много до суровини, които не могат да бъдат транспортирани или чиито транспортни разходи са твърде високи за инвеститора. Целите за този вид преки инвестиции са съответно страни, които притежават голямо количество суровини от изключително значение за съответната международна компания. От друга страна, търсенето на ресурси може да бъде и търсене на локация с добре развита инфраструктура,

предлагаща високи технологични стандарти, квалифицирана работна ръка и т.н.

В зависимост от **срока на вложението**, инвестициите могат да бъдат:

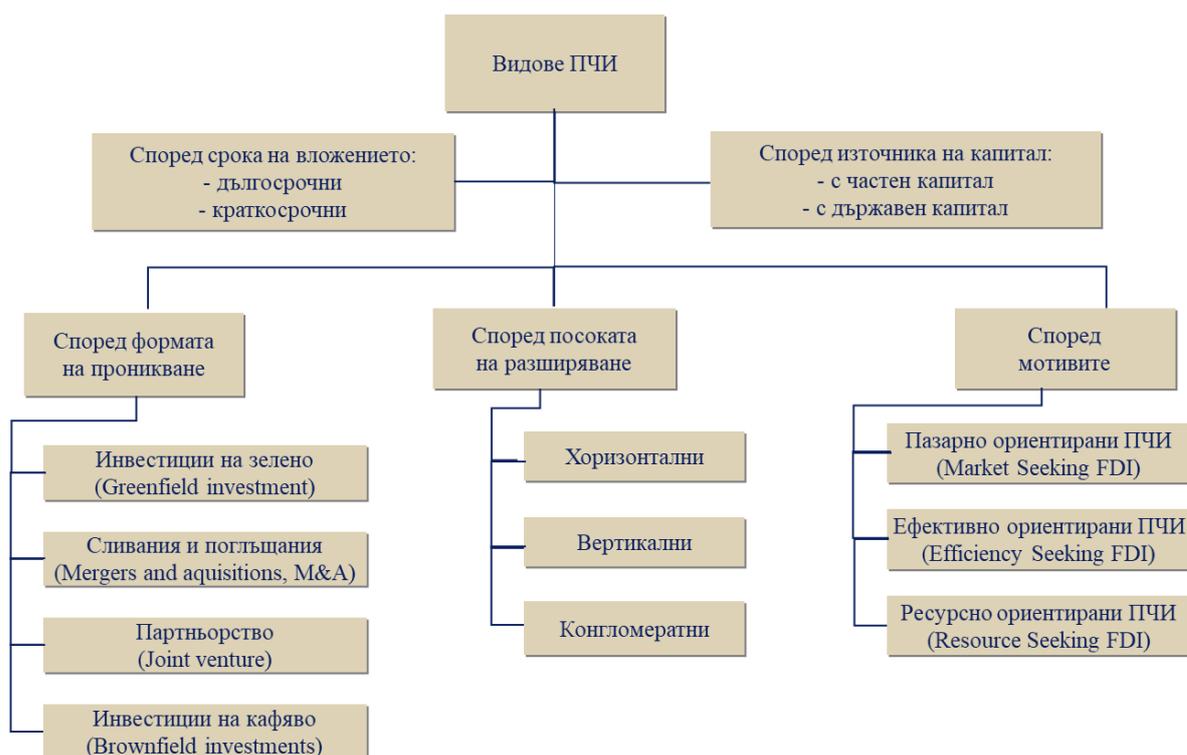
- дългосрочни – със срок, по-голям от една година;

- краткосрочни – със срок, по-малък от една година.

От гледна точка на **източника на капитал** може да разграничим:

- инвестиции с частен капитал – чуждестранни инвестиции, осъществявани от частни фирми;

- инвестиции с държавен капитал – междуправителствени кредити, кредити от международни финансови институции и др. (виж фиг. 1).



Фигура 1. Видове ПЧИ

Съществуват и други класификации на ПЧИ, но в дисертационния труд са разгледани само най-разпространените. Различните форми се свързват и с различни разходи за тяхното осъществяване спрямо алтернативните варианти.

2. Развитие на теориите за преките чуждестранни инвестиции. Основни теории

Исторически предпоставки за развитие на теориите за преките чуждестранни инвестиции

Между двете световни войни Великобритания губи статута си на основен кредитор, а САЩ се очертават като основна икономическа и финансова сила. В периода след Втората световна война се наблюдава значителен ръст на чуждестранните инвестиции, който се дължи на:

1) подобряването на транспорта и съобщенията, което улеснява упражняването на контрол от разстояние;

2) необходимостта от капитала на Съединените щати, с които Европа и Япония да финансират своите дейности по възстановяване.

Към 1960 г. държавите, внасящи инвестиции, започват да се възстановяват и се наблюдава забавяне на износа на ПЧИ от Съединените щати; докато в същото време други държави започват да инвестират в САЩ. През 80-те години се наблюдават две важни тенденции: 1) Съединените щати стават нетен получател на ПЧИ и 2) появата на Япония като основен донор в притока от ПЧИ към Съединените щати и към Европа. През 90-те години на ХХ в. се наблюдава спад на влиянието на Япония като източник на ПЧИ. Освен това сливането и придобиването на компании става важен елемент от инвестиционния процес.

От 2000 г. насам се увеличава притокът на ПЧИ от развиващите се страни, не само към други развиващи се страни, но и към водещите икономики. Нарастващият обем на преките инвестиции в световен мащаб предопределя необходимостта от разработването на теоретични модели, които да обяснят тяхната същност и проявления, причините за износ на капитал под формата на инвестиции в друга държава, факторите, които влияят върху този процес и т.н.

Необходимост от развитие на теоретични концепции за преките чуждестранни инвестиции

От теоретична гледна точка традиционните и утвърдени теории за международната миграция на капитал като неокласическа, неокейнсианска и марксистка не могат да обяснят подобаващо причините и същността на ПЧИ, мотивите и поведението на компаниите при процеса на инвестиране, факторите, които влияят върху поведението на инвеститора и неговия избор, както и постоянно растящата им роля в световната икономика и тяхното въздействие върху приемащите страни. Първите теоретични концепции, свързани с опитите да се интерпретират ПЧИ, възникват в началото на 60-те години на ХХ в. в САЩ и постепенно се развиват като дообогатяват своето съдържание. В момента съществуват многобройни теории, които се опитват да обяснят пряката инвестиция с нейните детерминанти като вземат предвид широкия кръг от цели и мотиви на инвеститора. Те не могат да бъдат интегрирани в една обща теоретична рамка поради тяхното разнообразие и често са свързвани с теориите за международната търговия и за мултинационалните корпорации.

Теоретичните концепции за ПЧИ се опитват да изяснят същността на преките инвестиции; да обяснят причините, мотивите, поведението и механизма на тяхното осъществяване; разглеждат факторите, формата и взаимоотношенията между инвеститора и приемащата страна; опитват да анализират и предвидят влиянието на ПЧИ върху икономиката, социалното и политическо развитие на приемащите държави. Те интерпретират инвестициите в широк контекст. За тях те са не само движение на финансови ресурси с международен елемент, но разработване и прилагане на различни стратегии и политики, трансфер на технологии, иновации и ноу-хау, на маркетингов опит, управленски умения и др. Затова те са обект на

изследване на широк кръг от науки – икономика, международна икономика и бизнес, финанси, политология, международни отношения, външна политика, социология и др.

Основни теории за преките чуждестранни инвестиции

Най-общо концепциите могат да бъдат разделени на микро и макро теории. *Микротеориите* се фокусират върху поведението на фирмата и несъвършената конкуренция като възможност за реализиране на конкурентните предимства на компаниите на чужди пазари. Те разглеждат детерминантите на преките инвестиции в рамките на компанията и теорията за растежа на фирмата. Тези подходи се концентрират върху въпросите защо има компании, които инвестират в чужбина и защо предпочитат преките инвестиции като форма на интернационализация пред износа, лицензите, съвместните предприятия или франчайзинга и по този начин компаниите се превръщат от национални в транснационални. Към микро теориите спадат теорията на монополистичното преимущество, теорията на жизнения цикъл на продукта, теорията на интернализацията, теорията на локализацията (местоположението/щандортна теория) и др. *Макротеориите* обвързват чуждестранните инвестиции с теориите за външната търговия и сравнителните предимства на страните и дейността на МНК и др. Накратко са разгледани някои от основните теории.

- **Теория на монополистичното преимущество**

Теорията на монополистичното преимущество на Стивън Хаймър е една от първите пионерски разработки в рамките на теорията на мултинационалните корпорации, възникнала в средата на 60-те години на XX в. Чрез нея Хаймър налага системен подход към изследването на ПЧИ. Концепцията е доразвита от Чарлз

Киндълбъргър и може да бъде срещната и като теория на Хаймър-Киндълбъргър. Моделът постулира върху разбирането, че растежът на фирмата е задължително условие за нейното оцеляване, а преките инвестиции са основен инструмент за осигуряване на растеж.

Отправна точка е съображението, че при навлизане на нови пазари чуждите инвеститори първоначално се намират в относително неблагоприятна позиция спрямо местните компании и се сблъскват с недостатъци под формата на бариери, което от своя страна поражда определени рискове и разходи за инвеститора (Huner, 1976). Следователно възниква въпросът, какви са предимствата за компаниите да инвестират? Според теорията това са компенсиращите конкурентни предимства, т. нар. монополни предимства на вътрешния пазар, които се разделят на 4 групи:

- несъвършенства на пазара, свързани със стоковата политика на фирмата (напр. монополи за определени продукти, възможности за диференциация на продуктите, включително чрез качество, търговска марка, предимства на имиджа);

- несъвършенства на конкуренцията на факторните пазари (напр. съществуване на патентована или трудно достъпна технология, лесен достъп до капитал, квалификация на персонала, добри управленски умения);

- икономия от мащаба (напр. възможност за използване на вътрешна и външна икономия от мащаба, пазарна мощ);

- държавна политика – политика на правителството и неговата намеса в икономиката.

Вижданията на Хаймър и Киндълбъргър обаче се различават по отношение на ролята на износа на преките инвестиции. Според Хаймър чрез ПЧИ мултинационалните корпорации се стремят към установяване на контрол над чуждите пазари и елиминиране на конкуренцията на тях. Докато според Киндълбъргър чуждестранните

инвестиции са средства на международно разпространение на постиженията на научно-техническия прогрес, за разширяване сферата на конкуренцията и повишаване на ефективността на продуктите и факторните пазари в международен мащаб (Kindleberger, 1969).

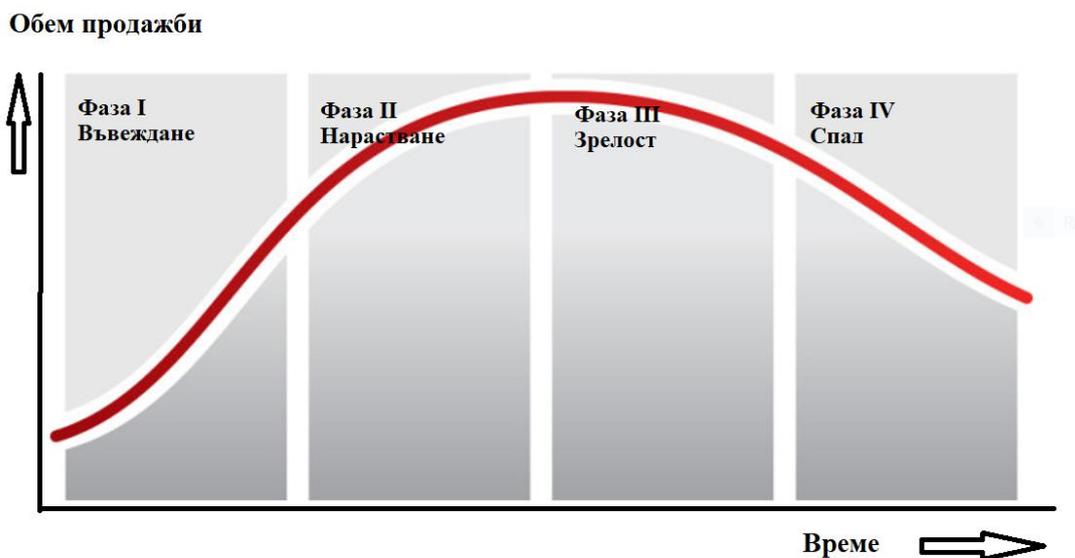
Същността на теорията на Хаймър е, че чуждите фирми трябва да се конкурират с местните, които са в по-изгодно положение по отношение на културата, езика, правната система и предпочитанията на потребителите. Освен това чуждестранните фирми са изложени на валутен риск. Тези недостатъци трябва да бъдат компенсирани, за да направят международните инвестиции печеливши. Източниците на пазарна мощ – специфичното за фирмата предимство от гледна точка на Хаймър или монополистично предимство от гледна точка на Киндълбъргър – са под формата на патент, превъзходство в технологията, търговски марки, маркетингови и управленски умения, икономии от мащаба и по-евтини източници на финансиране. Според Хаймър технологичното превъзходство е най-важното предимство, тъй като улеснява въвеждането на нови продукти с нови функции. Освен това притежаването на знания помага за развиването на други умения като маркетинг и подобрен производствен процес. Важна характеристика на тази теория е, че тя формулира тезата, че предимствата се предават ефективно от подразделение на фирмата към друго нейно подразделение, независимо от факта, че те се намират или в една държава, или в повече от една държава. Теорията на Хаймър не дава пълно обяснение на чуждестранните инвестиции, тъй като не успява да отговори на въпроса, къде и кога се извършват.

Киндълбъргър разширява теорията на Хаймър и излага теорията си на основата на монополната власт. Той твърди, че предимствата, които ползват мултинационалните корпорации, могат да съществуват само в случай на несъвършен пазар. Описаните от него предимства

могат да бъдат под формата на превъзходство в технологията, управленския опит, патенти и т.н. Тези предимства обикновено насърчават фирмата да инвестира в чужда държава, за да ги използва напълно, вместо да ги споделя с потенциални конкуренти на вътрешния пазар. Колкото по-големи са шансовете за монополни печалби, толкова по-голям ще бъде стимулът сред фирмите да инвестират директно. Въпреки че описва различни форми на предимства, Киндълбъргър не успява да опише върху кое предимство трябва да се фокусира фирмата. Освен това компанията може да използва своите монополистични предимства в чужбина, само ако политиката на приемащата държава позволява това. В името на националния интерес правителството в приемащата държава може да не разреши свободно навлизане на чуждестранни фирми в страната.

- **Теория на жизнения цикъл на продукта**

Теорията на жизнения цикъл на продукта се свързва с името на Реймънд Върнън и датира също от средата на 60-те години на XX в. Според него технологично новият продукт преминава през 4 цикъла (Product Life Cycle) – на въвеждане, на експоненциален растеж, на зрялост и на спад. Тази последователност съответства на процеса на внедряването, разширяването, налагането и стареенето (Vernon, 1966). Първоначално продуктът трябва да се произвежда за вътрешния пазар, след това да се започне с производството му за външните пазари и накрая производството да бъде изнесено в друга страна (виж фиг. 2). Така чрез интернационализацията жизненият цикъл на продукта се удължава и преминава в международен жизнен цикъл на продукта.



Фигура 2. Жизнен цикъл на продукта – фази

Според Върнън има два момента за осъществяване на ПЧИ – във фазата на зрелост, като се цели осигуряване на пазарни дялове и във финалната фаза, в която производственият процес е стандартизиран, като се търсят възможно най-ефективните и рентабилни производствени условия. Мултинационалните корпорации предприемат инвестиция, когато техният продукт премине от етапа на иновация към етапа на зрелост или стандартизирана фаза. Върнън обяснява защо определени конкурентни предимства на тези корпорации възникват в дадена страна, а не в друга и как тези предимства се използват първо при местното производство за вътрешния пазар, после за износ и накрая под формата на ПЧИ.

Иновационната фаза се осъществява в страна, в която благодарение на иновациите се задоволяват желанията на потребителите. Аргументите за това са, че нови продукти ще бъдат изобретени, произведени и продавани в страни с високи доходи и квалифицирани служители. И тъй като производственият процес все още не е стандартизиран, наличието на квалифицирана работна ръка е от изключително значение. Въпреки че това допълнително оскъпява производството на продукта, заради иновацията компанията

разполага с монополистично предимство и по-евтиното производство в този случай играе второстепенна роля. Ако продуктът срещне успех на богат пазар, производството се увеличава, изследват се нови пазари и се развива износьт. Следователно изборът на място (локация) за производство в тази фаза е силно зависим от наличието на квалифицирани служители. Така външното търсене е по-вероятно да бъде задоволено от износа, отколкото чрез създаването на производствени мощности в страните с търсене. Това поставя началото на втория етап – зрялост. Във фазата на зрялост производствената технология става все по-стандартизирана, а конкурентите навлизат на пазара. Производствените разходи започват да стават все по-важни. За да се задоволи търсенето от други страни, трябва да се направи експорт, което ще увеличи цената на продукта. Точно поради тази причина има смисъл да се създадат производствени мощности в тези страни, за да не се губят пазарни дялове чрез навлизането на конкуренти или компанията да бъде изтласкана от пазара.

В последната фаза производственият процес е напълно стандартизиран и значението на квалифицираните служители в процеса на производство постепенно намалява. Това прави ценовата конкуренция по-важна и затова е необходимо производството да се премести в по-слабо развити страни, където разходите за труд са по-ниски. На този етап ценовата еластичност на търсенето на продукта е сравнително ниска. Търсенето на продукта нараства на външния пазар и се появяват конкуренти. Основният производител създава производствена единица в чуждата страна, за да отговори на нарасналото чуждестранно търсене, както и да се конкурира с другите производители. На този етап фирмата става международна.

Последният етап се характеризира със стандартизация на продуктите. Техниката на производство става добре позната и достига

своя зенит. В резултат на това инвестицията се премества към място, където разходите са възможно най-ниски. След това продуктът се изнася в държавата на иновацията, където той постепенно губи от своето търсене и не се произвежда, за да отстъпи място за иновацията на следващ нов продукт.

Тази теория не може да обясни, защо е изгодно за една компания да вземе инвестиционно решение, вместо да продължава да изнася от страната на произход или да произвежда своите продукти чрез лицензиране на чужда фирма. Върнън защитава твърдението, че след като чуждестранният пазар е достатъчно голям, за да подпомогне местното производство, инвестициите ще се осъществят. Той обаче не успява да посочи кога е изгодно да се инвестира в международен план. Въпреки това теорията на жизнения цикъл на продукта е предоставила рамка на много други автори за разработване на техни модели – например теорията за международната търговия и инвестициите на Сийв Хирш. Хирш твърди, че ПЧИ могат да бъдат анализирани в рамките на моделите на индустриалната организация и теорията на местоположението. Теорията му се фокусира върху два аспекта: 1) когато фирмата, която вече е максимизирала своята печалбата, реши да обслужва чужд пазар, и 2) условията, при които се извършва обслужването на външния пазар – чрез износ или местно производство в резултат на преки инвестиции (Hirsch, 1976).

- **Теория на валутния риск**

Теорията е развита от Робърт Алибър в началото на 70-те години на XX в. и е силно повлияна от доминацията на американските фирми в световната икономика и ключовата роля на щатския долар като световна валута. Той прави един от ранните опити да обясни чуждестранните инвестиции въз основа на относителната сила на различните валути. Според Алибър необходима предпоставка за

инвестиции е наличието на определени преимущества за чуждите компании спрямо местните в приемащата страна. На преден план той извежда валутния фактор и противопоставя две групи страни – такива със стабилна валута и страни с нестабилна и бързо обезценяваща се валута. От стабилността на паричните единици произтичат и различията в равнищата на лихвените проценти. Равнището на пазарните лихвени проценти кореспондира с нормата на капитализация на акционерния доход. Тя, според Алибър, предопределя териториалните насоки при международното движение на преките инвестиции и по-конкретно – страните с висока норма на капитализация са в позицията да изнасят инвестиции, а страните с ниска норма на капитализация – да внасят инвестиции. Износът на инвестиции от страните с висока норма на капитализация към страните с ниска норма на капитализация предоставя възможност за допълнителен доход в полза на чуждите инвеститори – премия за валутния риск.

На практика теорията извежда международните различия в пазарната капитализация на акционерния доход като ключова детерминанта на преките инвестиции (Aliber, 1970). Въпреки че теорията намира широка подкрепа, тя не дава обяснение за инвестициите между две развити страни, които имат валути с еднаква сила. Моделът е насочен единствено към анализа на валутния фактор и абсолютизирането на американския долар. Освен това значимостта на теорията не може да обясни инвестицията на компания от развиваща се страна (с по-слаба валута) в развита държава (с по-силна валута).

- **Теория на интернализацията**

Тази теория се развива през 70-те и 80-те години на ХХ в. на базата на теорията на транзакционните разходи на Роналд Коуз. В статията „Природата на фирмата“, публикувана през 1937 г., Коуз задава въпроса за причините за съществуването на компаниите. Защо една част от бизнес дейността се проявява на пазара, а друга част в рамките на фирмата. Противно на схващането в класическата икономическа теория, пазарните транзакции не са безплатни. Според Коуз разходи възникват при събирането и анализа на информация (информационни разходи), както и при воденето на преговори, свързани със сключването на договори, разходи, свързани с вземането на решения и такива по създаване на различни организационни структури (Couse, 1988).

Привърженик на теорията на интернализацията е Дейвид Тийс. Според него по отношение на вертикално ориентираните ПЧИ, наличието на суровини (като фактор на местоположението) са предимство за интернализация, свързани със сигурността на доставките. Стоково ориентираните преки инвестиции в чужбина могат да доведат до по-ниски транзакционни разходи, отколкото разходите, предоставени от пазара. Разбирането за хоризонтално ориентираните ПЧИ отново се основава на съществуването на монополистично преимущество като решаващо за Тийс е ноу-хауто. Конкурентното предимство само по себе си не е достатъчен аргумент и то трябва да бъде допълнено от отказ от пазара. Без транзакционните разходи, свързани с несъвършенствата, няма да има нужда от чуждестранни инвестиции. Търговските отношения ще се осъществяват докато не бъде премахнато неравното разпределение на технологични и търговски знания между компаниите в различни страни. Тъй като капиталовият пазар също е обект на

несъвършенства, интернализацията според Тийс ще продължи във финансовия сектор (Теесе, 1981).

Най-видни представители на теорията на интернализацията са Питър Бъкли и Майк Касън. Те изследват връзката между преките инвестиции и изграждането на интернационалната структура на мултинационалните корпорации и интегрирането на определени функции в рамките на тази структура (Buckley & Casson, 1976).

Бъкли и Касън поставят акцент върху междинните суровини и технологии. Те изместват фокуса на международната инвестиционна теория от специфични за страната детерминанти към детерминанти на ПЧИ на ниво индустрия и на ниво фирма. Двата автори формулират своята теория въз основа на три постулата:

1. Фирмите максимизират печалбите си на несъвършен пазар;
2. Когато пазарите на междинни продукти са несъвършени, фирмите има стимул да ги заобиколят чрез създаване на вътрешни пазари;
3. Интернализацията на пазарите по целия свят води до мултинационални корпорации.

Според Бъкли и Касън фирма, която се занимава с научноизследователска и развойна дейност (НИРД), може да разработи нова технология или процес. Може да е трудно да се прехвърли технология или да се продадат суровините на други несвързани фирми, тъй като тези други фирми могат да сметнат разходите за трансакции за твърде високи. Изправена пред тази ситуация, фирмата може да избере да се интернализира, като използва интеграция назад или напред, т.е. продукцията на едно дъщерно дружество може да се използва като база за производството на друго, или технологията, разработена от едно дъщерно дружество, може да

се използва в други. Когато интернализацията включва операции в различни страни, това непременно означава ПЧИ.

Бъкли и Касън идентифицират пет вида несъвършенства на пазара, които водят до интернализация:

1. координацията на ресурсите изисква дълго време;
2. ефективното използване на пазарната мощ изисква дискриминационни цени;
3. двустранният монопол създава нестабилност при договаряне;
4. купувачът не може правилно да оцени цената на продаваните стоки;
5. държавната намеса на международните пазари създава стимул за трансферно ценообразуване.

Въпреки че Бъкли и Касън признават риска от държавна намеса на приемащата страна, те не вземат предвид разликата в степента на този риск в различните индустрии. Например индустрии като производството на електроенергия и телекомуникациите могат да бъдат изправени пред по-голям риск от държавна намеса, тъй като обществените възгледи може да изискват баланс на частните със социалните цели.

- **Теория на местоположението**

Решението за осъществяване на пряка инвестиция в чужбина винаги е свързано и с решение относно избора на местоположение. Представените досега теории също съдържат някои насоки относно избора на местоположение, дори в тях то да играе второстепенна роля.

Теориите, свързани с местоположението (локацията), водят своето начало от щандортната постановка на Йохан Хайнрих фон Тюнен. В „Изолираната държава“ (1826 г.) той дефинира оптималната локация на продуктите от гледна точка на разстоянието им до пазара.

Основно допускане на модела на фон Тюнен е наличието на само един пазарен център и само на сухопътни транспортни връзки. Така постепенно се достига до точка, в която производството вече не е обосновано поради прекалено нарасналите транспортни разходи (von Thünen, 1826). На по-късен етап фон Тюнен добавя в модела си втори по-малък пазарен център и плавателна река, което води до промяна на пространствената конфигурация и приближава модела до реалността.

Теоретичните допускания на Карл Лаунхардт поставят нов акцент – транспортните разходи. Така се създава първият триъгълен модел за оптимално разположение на промишлени предприятия, където основен критерий са минималните транспортни разходи, които са комплексна функция на отношението между потреблението и източниците на суровини (Launhardt, 1882).

Голям принос в развитието на пространствените теории има Алфред Вебер. Той акцентира върху промишленото производство с фокус върху минимизиране на транспортните разходи между мястото на суровините и мястото на продажба. Според него оптималното местоположение е толкова по-близо до мястото на суровините колкото повече суровини с голямо тегло влизат в крайния продукт. Той разглежда като основен критерий за локализация постигането на минимални производствени разходи като цяло (Weber, 1909).

Според друг автор, Валтер Кристалер, всяка локализация е резултат от определена йерархия. Така се поставят основите на теорията за йерархията на населените места, насочена към извеждането на „идеални“ селищни и пазарни системи. Налага се мнението, че начинът, по който хората организират селищната си мрежа, цели най-ефективно използване на природните ресурси и локализационните предимства на територията (Christaller, 1960).

Август Льош доразвива идеите на Кристалер, разширявайки ги от изследване на функционирането на отделни точки в

пространството към комплексно формиращите се икономически райони. Той прилага хексагоналния подход на Кристалер и разработва принципно нова теория за пространствено икономическо равновесие. Льош придава подробен математически израз на пазарно функциониращите отношения между производител и потребител. Той отчита по-широк набор от фактори за оптимално разположение на стопанските обекти – конфигурация на селищната мрежа, комуникационна инфраструктура, научно-технически прогрес, данъчна система, степен на монополизирание на пазара и др. Според него най-важен критерий за локализация е стремежът към максимална печалба (Lösch, 1940).

Уолтър Айзард модифицира пространствения модел на Льош, допускайки, че в зависимост от разпределението и гъстотата на населението, размерът на шестоъгълниците може да варира (Isard, 1956).

Неокласическата теория за икономическия растеж и противоположната ѝ теория за поляризацията акцентират върху пространствените различия в развитието. Първата поставя основното ударение върху механизмите за изравняване на различията в доходите, докато втората отбелязва, че веднъж настъпило, неравновесието е склонно да се засилва и води до силна поляризация на доходите между центъра и периферията (Стоянов, 2009).

Според допусканията на т.нар. „нова икономическа география“ икономическият растеж има тенденцията да бъде небалансиран процес, благоприятстващ най-вече икономиките, които се отличават с първоначални предимства в развитието си. Сред най-важните от тези допускания са, че икономическата дейност има тенденцията да създава агломерации („натрупвания“) и да „избира“ местоположения със значително местно търсене, което стимулира процес на растеж. Новата икономическа география обвързва пространственото разпределение на икономическите дейности с влиянието на

агломерационни (центростремителни) и дисперсни (центробежни) сили (Krugman et al., 1999).

Според Петер Теш основният фактор за чуждестранно участие под формата на ПЧИ са конкурентните предимства, свързани с местоположението. Тук се разглеждат както вътрешните, така и външните (извън страната) местоположения. Локалните, регионалните и националните фактори на местоположението на отделните държави водят до международна конкуренция на компаниите, свързана с местоположението. Според Теш предимствата на местоположението се отразяват в предимствата на наличностите, цените и неценовите предимства (напр. качеството), както и в производствените предимства и икономии от мащаба. Въз основа на тази концепция ПЧИ са предимно израз на усилията да се избегнат свързаните с местоположението конкурентни недостатъци, възникващи от търговски бариери, от често по-дълги транспортни маршрути, от влиянието на обменния курс, от различни производствени условия и т.н., и да се постигнат конкурентните предимства на други локации (Tesch, 1980).

- **Олигополистична теория**

Фредерик Никърбокър формулира своята теория въз основа на несъвършенствата на пазара. Според него има два важни мотива за избор на определена държава като място за създаване на ново предприятие:

а) фирмите търсят засилен достъп до пазара на приемащата държава;

б) фирмите искат да използват факторите, налични в тази страна.

Никърбокър допълва и трета мотивация за избор на място – фирмите могат да инвестират в друга държава, за да отговорят на действията на конкурент. С други думи, фирмите често проявяват

имитативно поведение, т.е. те следват интернационализацията на конкурентите, така че да не загубят стратегическото си предимство. Авторът твърди, че в олигополистични пазарни условия фирмите в даден отрасъл са склонни да следват общото решение за местоположение. Идеята е, че фирмите, които проявяват несигурност по отношение на производствените разходи в страната, за която в момента изнасят, рискуват да бъдат изтласкани от конкурент, който преминава от износ към създаване на производствено дъщерно дружество в приемащата държава. Като имитира ПЧИ на конкурента, фирмата може да избегне това. Никърбокър използва данни от голям брой мултинационални корпорации от Съединените щати, за да изчисли индекса на входяща концентрация. Той предполага, че олигополистичната реакция се увеличава с нивото на концентрация и намалява с разнообразието на продукта (Knickerbocker, 1973).

Неговата теория за олигополистичната реакция намира отражение в много от световните индустрии като автомобилната, химическата и електрониката, наред с други, които са доминирани от малък брой много големи корпорации. В рамките на олигополните индустрии фирмите са малко на брой, за да усетят въздействието на своите действия върху конкурентите си и обратно. Предположението на Никърбокър за олигополистична реакция е вярно само когато съществува несигурност по отношение на разходите в приемащата държава, т.е. олигополистична фирма при достатъчно голям риск е по-вероятно да създаде подразделение в чужда държава, след като един или повече от нейните конкуренти инвестират там. В случай на сигурност обаче стимулът излизане на чужд пазар намалява с конкурентни инвестиции. Освен това тази теория не обяснява какво е мотивирало първата фирма да предприеме чуждестранни инвестиции.

- **Еклектична парадигма на Дънинг**

Разгледаните дотук теории имат частичен аналитичен характер, т.е. те хвърлят светлина само върху отделни аспекти на мултинационализацията на компаниите или отделни детерминанти на ПЧИ. В своята еклектична теория Джон Дънинг свързва твърдения от три теории и по този начин комбинира аргументи от теорията за монополното предимство, теорията за интернализацията и теорията за местоположението. Терминът „еклектичен“ отразява факта, че тя е комбинация от самостоятелни теории. Известна е още като OLI-парадигма (O-Ownership advantages, L-Location advantages, I-Internalization advantages).

Според Дънинг преимуществата на собствеността включват: размер на компанията, позициите ѝ на вътрешния и външния пазар, производствени технологии и ноу-хау, имидж и др. Преимуществата на местоположението биват: разпределение (географско) на ресурсите и пазарите, развита инфраструктура, политическа стабилност, благоприятен инвестиционен климат, върховенство на закона и др. Преимуществата на интернализацията позволяват да се реализират икономии от мащаба на производство, да се избегнат или използват държавните бариери, да се контролират ресурсите, технологиите и доставчиците (Dunning, 1977).

Според тази теория компаниите осъществяват преки инвестиции, ако са изпълнени следните три условия:

1. Предимства на собствеността: компанията притежава специфични, независими от местоположението конкурентни предимства като например уникални продукти и производствени процеси спрямо други компании.

2. Предимства на местоположението: ако условие 1) е изпълнено, целевият пазар трябва да има поне едно предимство на дадената

локация в сравнение с държавата по произход на компанията, в противен случай може да се извърши и експорт.

3. Предимства на интернализацията: ако условие 2) също е приложимо, е необходимо да се провери дали интернализационните предимства могат да се използват от инвеститора. Като алтернатива компанията може да материализира своите специфични предимства чрез пазара, чрез лицензи или други подобни.

Следователно според Дънинг винаги трябва да се осъществи пряка инвестиция, когато са изпълнени трите условия и потенциалната печалба от инвестицията надвишава разходите – виж табл. 2. Тази теория обаче също не е изчерпателна, тъй като не прави разлика между различните форми на интернализация и разходите не са точно определени.

Таблица 2. Определяне на формата на навлизане на пазара според еkleктичната парадигма на Дънинг

Предимство Форма на навли- зане на пазара	Собственост (Ownership)	Местоположение (Location)	Интернализация (Internalization)
Лицензи	Да	Не	Не
Експорт	Да	Не	Да
ПЧИ	Да	Да	Да

Предимствата на собствеността са тези, които са специфични за фирмата. Тези предимства, които могат да се ползват пред местни и чуждестранни конкуренти, са под формата както на материални, така и на нематериални активи. Тези предимства на собствеността водят до намаляване на производствените разходи на фирмата и ѝ позволяват да се конкурира с фирми в чужда държава.

Предимствата на местоположението на различните държави играят съществена роля при определянето коя държава ще бъде домакин на дейностите на многонационалната корпорация. Както е посочено по-горе, фирмата печели от избягване на несъвършенствата

на пазара по отношение на несигурност, проблеми с контрола, липса на желание за предоставяне на пълна информация на потенциалните купувачи и др.

От съществено значение при еkleктичната теория е, че и трите типа условия трябва да бъдат изпълнени преди да се осъществят инвестициите. Това означава, че фирма с предимство на собственост и там, където има печалби от интернализация, но няма предимство на местоположението при създаването на подразделение в чужда държава, много вероятно ще избере да увеличи производството си у дома и да изнесе своите продукти в чужбина. По същия начин за фирма, която притежава предимства на собственост и местоположение, ще бъде по-изгодно да произвежда в чужбина, отколкото да произвежда в страната и да изнася своите продукти; ако обаче не печели от интернализацията, тогава фирмата ще бъде по-добре да лицензира предимството си на собственост на чужди фирми.

Основният принос на еkleктичната парадигма на Дънинг към съществуващата литература за ПЧИ е комбинирането на няколко допълващи се теории и идентифицирането на набор от фактори, които влияят върху дейността на мултинационалните корпорации. Еkleктичната парадигма е развита от Джон Дънинг и Раджниш Нарула в концепцията за пътя на инвестиционното развитие на нациите.

- **Източни теории за преките чуждестранни инвестиции**

Почти всички основни теории се базират на разработките на западни автори. Формулирани са и няколко теории, които обясняват ПЧИ от гледна точка на развитите азиатски страни. Една от първите концепции е на Канаме Акамацу и е известна като теория на „летящите гъски“. Тя описва икономическото развитие на държавите от Източна и Югоизточна Азия в опита си да догонят развитите

икономики и представлява модел за международното разделение на труда в Източна Азия, базиран на динамичните сравнителни предимства. Парадигмата постулира върху твърдението, че азиатските държави ще настигнат развитите западни страни като част от регионалната йерархия, където производството на стоки непрекъснато ще се движи от по-напредналите страни към по-слабо развитите. По-слабо развитите страни в региона са последователно подредени след развитите на базата на различните етапи на растеж, по модел на ято летящи диви гъски. Водещата „гъска“ в този модел е Япония, която води ятото и е последвана от по-слабо развитите страни от региона, които формират тила.

Акамацу твърди, че е налице постоянен процес на поява на нови страни, които преследват страната лидер и се опитват да я догонят. Основният двигател в модела е „императивът на лидера за вътрешно реструктуриране“ поради нарастващите разходи за труд. Тъй като сравнителните предимства го карат да се измества от трудоемко към капиталоемко производство, той прехвърля своето производство с ниска производителност към държави, по-надолу в йерархията по модел, който след това се възпроизвежда между страните от долните нива на тази йерархия. Импулсът за развитие винаги идва от най-високото ниво – модел „отгоре-надолу“. По отношение на вътрешната подредба на нациите в рамките на модела, Акамацу не счита позициите им за постоянно фиксирани, а ги разглежда като нестабилни по своята същност. Той откроява 4 етапа: 1) слабо развитата нация изнася първични продукти и внася промишлени стоки за потребление; 2) една слабо развита нация ще се опита да произвежда стоки, които досега са били внасяни, първо в областта на потребителските стоки, 3) а по-късно и в областта на капиталовите стоки; 4) слабо развитата нация ще се опита да изнесе капиталови стоки. Моделът на летящите гъски включва три

подмодела: първият е последователността на внос – вътрешно производство – износ. Вторият ще бъде последователността от потребителски стоки до капиталови стоки и от суровини и прости изделия до сложни и рафинирани изделия. Третият ще бъде подреждането на напредналите нации към изостаналите нации според техните етапи на растеж (Akamatsu, 1962).

Концепцията на Акамацу е развита от Кийоши Коджима и Терутомо Озава. Те включват в модела на Акамацу ПЧИ и МНК като главен стопански агент и разглеждат възможностите за външно и вътрешно инвестиране от гледна точка на страната. Оттук и теорията се числи към макроикономическите теории за чуждите инвестиции. Коджима твърди, че конкурентното местоположение или конкурентните предимства на страната трябва да определят количеството, формата и структурата на ПЧИ. Според него компаниите трябва да осъществяват инвестиции в ресурсоемки производства, в които инвестиращите страни са относително слаби (или има тенденция да отслабват) (Kojima & Osawa, 1984).

Основен обект на анализа на Коджима и Озава са икономическото и технологичното развитие на Япония и новите индустриални страни от региона. Когато Япония губи конкурентите си предимства в текстилната промишленост, японски компании изнасят производството си в новите индустриални държави от региона, които разполагат с по-евтина работна ръка. В резултат на ускореното индустриално развитие цената на работната сила в тези държави нараства, чрез инвестиции текстилната промишленост е изнесена в страните от следващ етап на развитие. Износът на преки инвестиции освобождава страната лидер от отрасли и производства, в които е загубила конкурентните си предимства, и допринася активно за ускореното икономическо и технологично развитие на други страни от региона. Притокът на преки инвестиции улеснява

стратегията на догонващо развитие, към която се придържат приемащите страни от този регион. Сравнението с ято летящи гъски вече придобива друго значение – то изразява съвместното придвижване на група страни с изразен лидер, в конкретния случай това е Япония, към икономическа и технологична модернизация.

Коджима поставя акцент по отношение на изтичането на ПЧИ от Япония. Той твърди, че неспособността на фирмите да се конкурират вътре в Япония ги е принудила да търсят възможности за инвестиции в чужбина. Той е на мнение, че по-ефективните местни фирми изтласкват по-слабо конкурентните фирми от местния пазар. В резултат на това по-слабите фирми изнасят производството си в чужбина, особено към други развиващи се страни (Kojima, 1978). Концепцията на Коджима не успява да обясни разрастването на бизнес дейностите на международните пазари от местните фирми. Той горещо препоръчва ПЧИ като условие, за да се направят факторните пазари по-конкурентоспособни и ефективни в международен план, както и да се подобрят производствените процеси в страна, която разполага с големи количества от дадения ресурс. Коджима определя ориентацията към ресурсите, труда и пазара като трите основни мотива за международните инвестиции от страна на компаниите.

3. Мотиви за осъществяване на преки чуждестранни инвестиции и фактори, оказващи влияние върху привличането им

Дефинирането на мотивите за осъществяване на ПЧИ е от съществено значение, тъй като от тях произтичат различни ефекти както за инвеститора, така и за приемащата страна. Съществува значително разнообразие от причини, които подтикват компаниите да разширят своята дейност в чужбина. Основният мотив, който компаниите преследват при инвестиции в чужбина, е дългосрочното постигане на привлекателна и разумна печалба и възвръщаемост на инвестицията при минимизиране на разходите.

Мотивите за пряка чуждестранна инвестиция може условно да бъдат разделени на три групи: стратегически, икономически и социално-политически. Към стратегическите се отнасят: разширяване на достъпа до пазари, осигуряване на конкурентни предимства и трайно осигуряване на ресурси. Икономически мотиви биват повишаването на ефективността и печалбите, внедряването на нови технологии, диверсифициране на риска и др. Мотивите за осъществяване на ПЧИ са повлияни и от редица социално-политически фактори като правителствени ограничения, политическа стабилност, отношение към „чуждите“ корпорации и външен дълг (Стоименов, 2011).

Друга класификация разделя мотивите на „pull“ и „push“. При „pull“ мотивите (дърпащи, привличащи) компанията е принудена по някакъв начин да интернационализира дейността си чрез ПЧИ. Тези мотиви биват наложени от пазара и представляват вид отбранителна стратегия на фирмата. „Push“ мотивите (бутащи, тласкащи) описват стремежа на фирмата към целенасочено търсене на възможности за развитие. Тук водещи са мотивите, които се основават на специфичните предимства на фирмата и потенциалните

възможности, които ѝ предоставя средата. Осъществяването на такъв тип инвестиции се свързва с по-агресивен и проактивен стил на управление.

Най-често срещани мотиви за инвестиране в чужда страна са:

- **Достъп до качествени ресурси, по-евтини суровини и енергия**

Ограничените ресурси и липсата на суровини, обезпечаващи производството на дадена компания в страната, я принуждава да се насочи към страни, които разполагат с такива суровини и ресурси. Доставки на определени суровини могат да бъдат осигурени и чрез внос, но придобиването на собствен чуждестранен филиал обезпечава и гарантира постоянни, сигурни и относително евтини доставки. Това е характерно за компании, заети в добивната и преработващата промишленост, които чрез осъществяване на дейността си на място, близо до основната суровина, заместват вноса и значително намалят транспортните разходи и разходите за съхранение на ресурсите. Специфично за инвестициите в добивната и преработващата промишленост е наличието на големи по размер капиталови разходи, както и дългосрочната обвързаност с избраната дестинация. След направените значителни инвестиции е много по-трудно за компанията да смени страната. Прекъсването на веригите на доставки или неритмичното обезпечаване с нужните суровини и ресурси, свързано с липса на добре развита мрежа от доставчици, тласка компаниите към интеграция „назад“ чрез придобиване или създаване на добивни предприятия. Друга възможност е релокация на производството в страна, в която има достатъчно на брой (развита мрежа) и големина доставчици. По този начин производството ще бъде обезпечено с по-качествени и/или по-евтини производствени фактори поради ценовата конкуренция. Цените на електроенергията, които в последните години бележат значителен ръст, оказват

сериозно влияние върху производството и разходите на компаниите в енергоемки сектори. Разходите и крайната цена на продуктите биха могли да бъдат намалени в страни с по-ниски цени на електроенергията.

- **Данъчно бреме в собствената държава**

Високите данъци могат да принудят дадена компания да премести своята дейност или производство в друга страна с по-ниски данъци. Често компании избират така наречените „офшорни зони“, които предоставят значителни данъчни облекчения. Те са както цели държави (Аруба), така и отделни юрисдикции (някои острови в състава на Великобритания). Офшорни зони са Бахамските, Британските Вирджински и Каймановите острови, Ирландия, Кипър, Люксембург, Малта, Холандия, някои кантони на Швейцария и др. Предпочитани са по няколко причини: оптимизиране на данъците, укриване на самоличност, либерален регулаторен режим и улеснени процедури по регистрацията на фирма.

- **Достъп до нови и разширяване на съществуващи пазари**

С развитието на глобалната икономика все повече компании предпочитат да осъществяват производството си близо до своите клиенти, което е свързано и с намаляване на транспортните разходи. По този начин и обслужването на клиентите се осъществява на по-високо ниво. Когато продукцията се произвежда, за да се реализира на чужд пазар, е целесъобразно производството да бъде в страната на реализиране на продукта, тъй като това ще улесни адаптирането на продуктите съобразно спецификите на пазара. При някои производства компаниите отделят голямо внимание на нуждите на своите клиенти, в други отрасли тенденциите бързо се менят, което поставя компаниите, които изнасят продукти на този пазар да бъдат в по-неизгодни позиции спрямо фирми, които произвеждат на място. Дадена компания може да осъществи чуждестранни инвестиции и

поради факта, че тя е разположена в близост да страни, които разполагат с големи и атрактивни пазари. По този начин компанията печели от локализационните предимства на дестинацията, свързани с по-ефективното производство на даден продукт и ключовото ѝ местоположение, служейки като отправна точка към трети страни.

- **Навлизване на пазара на конкурентите**

Някои компании предприемат стратегия, при която се изправят срещу свои конкуренти на местните им пазари. Такава стратегия има агресивен характер и се осъществява с цел да разклати и отслаби конкурента, който би бил принуден да защити пазарния си дял и да направи непредвидени разходи. Пример за това може да бъде съвместно предприятие между две компании, които искат да се изправят срещу общ конкурент с цел да осъществят натиск и да придобият по-голям пазарен дял.

- **Наличие на търговски бариери и мита**

Много често националните правителства налагат тарифни и нетарифни ограничения с цел насърчаване на входящите инвестиции. По този начин компаниите са принудени да осъществят производството си на място чрез чуждестранни инвестиции, тъй като наложените мита, квоти и такси оскъпяват значително производството и крайните цени на продуктите и така износът става икономически неизгоден.

- **Следване на ключов клиент или доставчик**

За да запазят пазарните си позиции от конкуренти, които биха иззели функциите им, някои компании решават да последват свои ключови клиенти и доставчици, които вече са взели решение за преместване на дейността или производството си извън страната. Така те също инвестират в дадената страна и по този начин потенциалната заплаха от загуба на основни бизнес партньори значително се елиминира.

- **Следване на конкурентите**

За да ограничи пазара на свой конкурент и за да запази равнището на конкурентоспособност и международен пазарен дял, компанията може да осъществи чуждестранни инвестиции. Тя може да придобие друга чуждестранна компания като по този начин избегне заплахата от попадане на ключовите ѝ активи при свой конкурент. Тази ситуация може да се разгледа и като вид отбранителна стратегия на компанията, при която тя не позволява на своя конкурент да подобри позициите си на глобалните пазари чрез придобиване на съществуваща фирма.

- **Заобикаляне на екологичните разпоредби, наличие на високи екологични норми в собствената държава**

През последните години темата за опазване на околната среда и климатичните промени набира все по-голямо значение в глобален мащаб и принуждава държавите и правителствата да предприемат по-строги мерки в тази посока. Въвеждането на нови и допълнителни екологични норми и инвестициите в зелени производства и алтернативни източници на енергия водят до оскъпяване на производствения процес и крайния продукт. Тези разходи са свързани с нуждата от подмяна на остарели и замърсяващи околната среда технологии или съоръжения и намирането на алтернативни начини за обезпечаване с ресурси, електроенергия и управление на отпадъците. Все по-често се въвеждат и глоби за неспазване на екологичните норми и замърсяване. В някои производства компанията предпочита да премести цялата или част от своята дейност си в страни с по-либерален екологичен режим.

- **По-ниски разходи за заплати, по-евтина цена на труда и наличие на квалифицирани служители в приемащата страна**

Разходите за заплати, по-евтината цена на труда и ниските данъци до голяма степен предопределят избора и мотивират

компанията да инвестира в дадена страна. Някои автори определят цената на труда като най-важния фактор при определяне на местоположението при избор на страна за осъществяване на инвестиционното намерение. Това важи с голяма сила по отношение на инвестиции във вторичния и третичния сектор и в производства на трудоемки междинни или крайни продукти. Често страните, към които се насочват инвеститорите, разполагат с достатъчно мотивирани и квалифицирани служители, които са готови веднага да започнат работа за чуждата компания, дори на по-ниска цена на труда. В други случаи компаниите трябва да направят допълнителни инвестиции в обучение на служителите за повишаване на тяхната специализация и квалификация, често на по-изгодни цени в резултат на по-слабо развитата икономика на приемащата страна, което не води до компромис с качеството. В последните години намалява тенденцията на инвестиране в страни с евтина и неквалифицирана работна ръка като определящо вече е наличието на високо квалифицирани и обучени специалисти.

• Придобиване на стратегически активи

При тази ситуация компанията придобива съществуващите активи на чуждестранна фирма, които служат за постигане на дългосрочни стратегически цели и най-вече са насочени към подобряване на конкурентоспособността на чуждия пазар. Основен мотив тук е придобиване на глобални портфейли от стратегически активи като клиенти, патенти, ноу-хау, технологии, иновации, пазарно преимущество, господстващо положение на даден пазар, квалифицирани служители и др. Когато инвестициите са насочени към придобиването на стратегически активи, те могат да бъдат осъществени чрез създаване на филиал или джойнт венчър в страна с развита научноизследователска и развойна дейност (НИРД) като по

този начин компанията инвеститор да получи достъп до технологично и управленско ноу-хау.

- **Наличие на стимули за инвеститорите в приемащата страна, получаване на субсидии от страна на държавата за направените инвестиции и данъчни предимства в приемащата икономика**

За да привлекат повече чуждестранни инвестиции много страни разработват национални стратегии и различни закони за насърчаване на инвестициите. Стимули като специални данъчни облекчения, субсидии за трудови и капиталови разходи, улеснено и бързо административно обслужване и намалена бюрокрация, обслужване „на едно гише“, изграждане на съпътстваща инфраструктура, биват високо оценени от чуждестранните инвеститори. В определени случаи такива мерки са доста примамливи и улесняват инвеститорите при избора между няколко локации. От друга страна националните правителства имат огромни очаквания към инвеститорите за подобряване на инвестиционния климат в страната, ръст на икономиката, трансфер на ноу-хау, иновации, знания и технологии. За да се възползват в максимална степен от тези преимущества обаче, чуждестранните инвеститори трябва да изпълнят определени критерии и да отговарят на заложените в тези мерки за насърчаване на инвестициите условия.

- **Достигане на зрялост на компанията**

Както един продукт има жизнен цикъл, така и компаниите имат цикъл на развитие. На определен етап от своето развитие, когато дадена компания е натрупала голям експортен международен опит, притежава високо развити технологии и ноу-хау за производство, разполага с отлично функционираща организационна структура и управление, тя вече е достигнала етап от своето развитие, на който е готова да замести износа с производство на място. В тази ситуация

осъществяването на чуждестранни инвестиции в друга икономика би било в една печеливша фирмена стратегия, което би подобрило позициите на компанията.

- **Стремеж към повишаване на ефективността и конкурентоспособността на цялата корпоративна група**

Когато компанията разполага с няколко филиала в чужбина, тя може да предприеме стратегия за рационализиране на структурата на корпоративно ниво с цел извличане на конкретни ползи от общото управление на клоновете в чужбина. По този начин могат да бъдат постигнати различни ефекти от реализиране на икономии от мащаба и от диверсификация на производството. Тук намеренията на компанията са повлияни от различията в производствените фактори, институционалните рамки, различните пазарни структури, а ефективността произлиза от концентрирането на производство в оптимален брой локации, които да обслужват множество пазари.

На практика гореизложените мотиви са подкрепени и от проучване на Асоциацията на германските индустриално-търговски камари (DINК e.V.), което има за цел да идентифицира причините, които са повлияли на германски фирми да инвестират в предприятия в чужбина (DINК, 2019). Подобни резултати показват и анкети, проведени във Франция и Великобритания.

Други съществени мотиви, посочени от компаниите в проучванията, са:

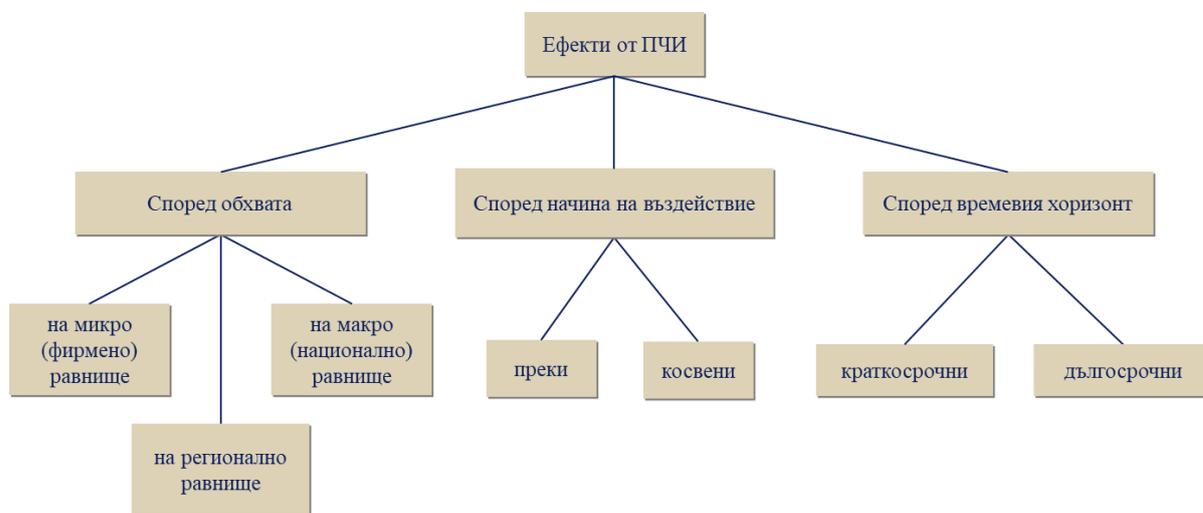
- диверсификация на риска;
- осигуряване на технологично предимство;
- гарантиране на доставките на ресурси и енергия, спестяване от транспортни разходи;
- споразумения за защита на инвестициите, субсидии и стимули за инвеститорите и др.

С оглед на разнообразните мотиви при инвестиране и различните форми на ПЧИ са налице и множество ефекти, произтичащи от инвестиционната дейност на компаниите. Важно е да се отбележи, че осъществяването на ПЧИ не води автоматично до генериране на ползи, икономически растеж и разкриване на нови работни места. За по-добро разбиране и анализ на ефектите от инвестиционната дейност на компаниите е логично обвързването им с факторите и мотивите, които стоят зад всяка една реализирана чуждестранна инвестиция.

Задълбоченият анализ на факторите е от съществено значение при решението за осъществяване на инвестицията от МНК. Основно факторите могат да бъдат разделени на **привличащи** като достъп до местните пазари, размер на вътрешния пазар, цена на труда и икономии от мащаба, различни видове стимули от страна на приемащата страна и др., и **отблъскващи** – слабо икономическо развитие, корупция, липса на върховенство на закона, бюрокрация, високи данъци, неблагоприятна политическа обстановка и др. Не винаги факторите зависят един от друг, те могат и да се допълват. Определящи фактори за избора на приемаща държава са размерът на пазара, пазарният потенциал или разрастването на пазара, ресурсите на страната, стабилността на политическата система и предоставяните стимули, политиката на местното правителство, минимален риск за инвестицията, производствените разходи, качеството и цената на работната сила, както и инфраструктурата.

4. Ефекти на преките чуждестранни инвестиции върху приемащата страна

Влиянието на ПЧИ върху икономиката на приемащата страна е обект на изследване в повечето икономически теории. Потенциалните ефекти от чуждите инвестиции се проявяват по различен начин в зависимост от мотивите или формите на осъществяване, сектора и времевия хоризонт. Класифицирането на ефектите е необходимо условие за установяване на причинно-следствената връзка между ПЧИ и икономическия растеж. Ефектите са различни на микро (фирмено) и на макро (национално) равнище. Според начина им на въздействие върху приемащата икономика те могат да бъдат **преки** и **косвени**. Според времевия хоризонт – **краткосрочни** и **дългосрочни**. Според резултата, който оказват, ефектите са **положителни** и **отрицателни** (виж фиг. 3).



Фигура 3. Класификация на ефектите от ПЧИ

ПЧИ влияят върху реалната икономика на приемащата държава и по-конкретно върху националното производство, неговия обем и структура, върху търговията (внос и износ), върху иновационното и технологично развитие, върху местния пазар и конкуренцията,

заетостта и доходите на населението. За измерването на ефектите се използват две групи показатели:

1. Показатели, които измерват степента на проникване на преките инвестиции в икономиката на приемащата държава като потока на ПЧИ към брутния вътрешен продукт (БВП), запас на ПЧИ към БВП, ПЧИ на глава от населението и внос на ПЧИ към брутните вътрешни инвестиции в основен капитал.

2. Показатели на транснационализация на дадената икономика – индекс на транснационализация. Тези показатели са свързани с дейността на транснационалните корпорации и измерват равнището на проникване на транснационалните корпорации в икономиката на приемащата страна.

Навлизането на чужди капитали в страната засяга цялата нейна икономика и се отразява на равнището на обществения живот. То може да има както положителни, така и отрицателни последици. Затова е необходим задълбочен анализ на тези последици при вземане на решение за инвестиране на базата на съществуващите алтернативи относно формите и източниците на капитал, страните и секторите, в които ще се инвестира, подходящия момент за инвестиране и т.н. Основната цел на инвеститора е финансова печалба от направената инвестиция. Това определя чуждестранните инвестиции като комплексен процес, в който се срещат многопосочни интереси на участващите в него страни. Движението на капитал под формата на ПЧИ е процес на търсене на по-голяма печалба и се стимулира от разликите в доходността, които предлагат различните страни. Инвеститорите се стремят да се възползват от съществуващите относителни и абсолютни предимства. Затова и капиталите се насочват натам, където биха получили най-големи изгоди. Интерес от чуждите инвестиции имат и приемащите страни. Чрез вноса им те могат да развият определени производства, с което да решат

проблеми, свързани със заетостта, доходите, задоволяването на определени потребности, внедряването на нови технологии и иновации, трансфера на знания и др. Ефектите, които ПЧИ оказват върху икономиката на приемащата страна, могат да бъдат положителни и отрицателни.

Положителни ефекти от ПЧИ

- **Разширяване на капиталовия запас и натрупване на капитал**

Икономическият растеж зависи от инвестициите, които от своя страна изискват определен капитал. В развиващите се страни първоначалната инвестиция изисква значителен поток от капитал, който ще увеличи капиталовия запас на приемащата държава. В икономики, където капиталът е оскъден, това дава възможност за извършване на инвестиции, които иначе не биха могли да бъдат направени. При откриване на ново производствено предприятие в приемащата страна може да се разчита на финансиране от компанията майка, което не води до допълнителна външна задлъжнялост.

- **Ефекти върху заетостта и доходите**

Преките инвестиции насърчават разкриването на нови работни места, увеличават заетостта и влияят положително на конкуренцията на пазара на труда, допринасят за трансфера на знания, технологии и ноу-хау между страните, стимулират потреблението. Този ефект се наблюдава предимно при инвестиции на зелено в трудоемки индустрии, докато капиталоемките инвестиции (напр. добив на суровини) или поглъщане на съществуващи фирми, могат да имат по-слабо изразени или дори негативни последствия върху заетостта. Практиката показва, че чуждите фирми предлагат по-високи възнаграждения на своите служители от заплатите, които предлагат местните фирми. Често чуждите фирми са предпочитани

работодатели. В определени случаи наблюдаваме и трудова миграция.

- **Фискални ефекти**

Преките и косвени данъци от чуждестранните компании увеличават държавните приходи и пълнят хазната. Доходите от заплати, които чуждите компании плащат на служителите си в приемащата страна и които в повечето случаи са по-високи от тези на местните компании, също се облагат с данъци. На практика обаче този ефект често отслабва, когато компаниите се възползват от данъчните облекчения, предоставяни на чуждестранни компании като стимули, за да инвестират в страната. Тези стимули най-често са под формата на частично възстановяване на направените от инвеститора разходи за задължителни осигурителни вноски, субсидии за обучение и квалификация на персонала и др.

- **Преливане на ефекти (spill over effects)**

Много често мултинационалните корпорации разработват и внедряват иновативни технологии и по-добри управленски стратегии от компаниите в приемащите страни (трансфер на технологии и на знания). Например чрез курсове за обучение и повишаване на квалификацията могат да бъдат усвоени нови умения от местните служители. Това води до повишаване на производителността и до повишаване на конкурентоспособността на служителите на пазара на труда. И в случай когато сменят работодател или създават собствени компании, местните граждани могат също се възползват от нововъведенията, които вече са усвоили в чуждата компания. По-нататъшно разпространение на технологии се генерира чрез имитация на ефективни производствени техники и бизнес модели от конкуренти (демонстрационен ефект). По този начин ефектите на разпространение могат да повишат като цяло нивото на технологията и производителността в приемащата страна. Наличието на

определено ниво на техническо развитие в приемащата страна улеснява значително този процес.

- **Конкуренция**

В резултат на конкуренцията от страна на чуждите фирми, местните компании могат да бъдат принудени да повишат качеството на своите продукти и услуги, насочени към вътрешния пазар. Това от своя страна може да доведе до повишаване на износа на местни стоки. Предпоставка за този ефект е местните компании да не бъдат изместени от пазара от чужди конкуренти, преди да може да осъществят процеса на догонване. Това може да ги накара да преосмислят и да променят своите стратегии, свързани с производството, финансовата, маркетинговата, иновационната и инвестиционната политика. Повишаването на конкурентоспособността на местните фирми води до създаване на високотехнологични продукти.

- **Развитие на инфраструктурата**

Един от факторите, който влияе върху привличането на чужди инвестиции, е развитата инфраструктура. За да свържат производствените си мощности с транспортната мрежа или да осигурят стабилно снабдяване с енергия, чуждестранните компании често се налага да разширят наличната местна инфраструктура. Освен това голям брой преки инвестиции се извършват директно в инфраструктурния сектор като строителство на пътища, разширяването на пристанища или са свързани с производството и доставката на енергия. По този начин инвестициите в инфраструктурата влияят пряко върху икономиката.

- **Мултипликаторни ефекти**

Създаването на работни места генерира доходи. Част от тях се изразходват за местни стоки и услуги, което увеличава и доходите на местните производители. Те от своя страна също харчат част от

доходите си в местната икономика. Следователно първоначалното увеличаване на доходите води до нарастване на търсенето, което може да повиши общия доход.

Мултипликаторният ефект се проявява и при закупуването на местни междинни продукти и при данъчни плащания от мултинационалните корпорации. За разлика от други видове капиталови потоци, ПЧИ се характеризират с това, че те идват заедно с по-развити технологии и иновации, и поддържат постоянна връзка със страната домакин. Освен това поради дългосрочния характер на чуждестранните инвестиции е малко вероятно внезапно оттегляне и напускане на приемащата страна от мултинационалните корпорации.

Отрицателни ефекти от ПЧИ

- **Ефект на изтласкване**

Местните компании могат да бъдат принудени да напуснат пазара, тъй като чуждестранните компании обикновено разполагат с по-ефективно производство, имат по-лесен достъп до капитал и нови технологии, което намалява производствените им разходи и повишава конкурентните им предимства. Ако местните компании не реагират своевременно и не променят производствената си стратегия, те рискуват да бъдат изтласкани от конкурентите си, които упражняват ролята на доминираща пазарна сила.

- **Разпределителни ефекти**

В рамките на приемащата държава концентрацията на чуждестранни инвестиции в сектори или региони от особен интерес за инвеститорите може да създаде или влоши неравенството на доходите. Разликата в заплащането например между чуждите и местни фирми може да задълбочи тези неравенства. Наличната на пазара работна сила ще предпочете да работи за чужда фирма, при по-

висока заплата, по-добри условия на труд и наличие на социални придобивки, на възможности за кариерно израстване и т.н.

Слабата активност от страна на местните фирми към технологично развитие, липсата на ноу-хау и нови технологии, изоставането при инвестиции в иновации и обучението и квалификацията на персонала, има негативен ефект върху тяхната конкурентоспособност.

- **Надпревара до дъното (race to the bottom)**

„Надпреварата (състезание) до дъното“ е социално-икономическо понятие, което описва държавната дерегулация на бизнес средата или намаляване на данъчните ставки с цел привличане или задържане на икономическа активност. Терминът се отнася до конкретна ситуация, при която компания, държава или нация се опитват да подбият цените на конкуренцията като жертват стандартите за качество или безопасността на работниците (често се противопоставят на регулациите) или намаляват разходите за труд (Investopedia, 2022).

Такава тактика на съревнование е широко използвана сред щатите в Северна Америка. Надпреварата до дъното в екологичната политика включва както ограничаване на съществуващите вече политики, така и приемане на нови политики, които насърчават по-малко екологично поведение. Някои държави използват това като стратегия за икономическо развитие, особено по време на финансови затруднения. Продължаването на надпреварата до дъното в политиката за околна среда позволява на държавите да стимулират икономическия растеж, но това води до големи последици за околната среда на тази държава. И обратно, някои държави започнаха да водят надпревара за най-добрата стратегия, която включва иновативни екологични политики на държавно ниво, с надеждата, че тези политики по-късно ще бъдат последвани и от други държави.

- **Изтичане на чуждестранна валута**

Както международното закупуване на междинни продукти или суровини, така и връщането на печалбите в страната на чуждите инвеститори може да доведе до нетен отлив на чуждестранна валута. По-специално това важи за пазарно ориентирани ПЧИ, тъй като изтичането на валута не може да бъде компенсирано от увеличените приходи от износа. Експортно ориентирани инвестиции и закупуването на местни междинни продукти могат да предотвратят или отслабят този ефект.

- **Опит за влияние върху местните политики**

Различните форми на участие на мултинационалните корпорации в икономиката имат и различен интензитет на въздействие върху местните политики и управлението на местната общност. Това предполага отвореност на двете страни и активен обмен между тях при изработването на общи позиции и предложения за промени в законодателството, споделени отговорности в процеса на вземане на решения и т.н.

Често определени политики стимулират действия от страна на мултинационалните корпорации в ролята им на инвеститор като заинтересована страна на национално и на местно ниво, които могат да доведат до подобряване на качеството на услугите, ангажиране в обществения живот и провеждането на политики, подобряващи качеството на живот на гражданите. Но има и опити на негативни влияния за промяна на политики, които да облагодетелстват мултинационалните корпорации в стремежа им да максимизират печалбата си, например в сферата на данъчната политика, опазването на околната среда и др. Това намира отражение не само в икономиката, но и в политиката, като води дори до социални последици. Изключително негативни последици може да имат опитите от мултинационалните корпорации за контрол на действията

на властта, политическото управление и намеса в процеса на вземане на решения, касаещи формирането на политиките на местно и държавно ниво.

- **Миграционни ефекти**

ПЧИ влияят пряко върху пазара на труда и имат косвени ефекти върху демографията на приемащата държава, която от своя страна е резултат от провежданата правителствена политика. Тук миграцията може да се разгледа в два аспекта: 1) като миграция на чужди граждани, заети в компанията и 2) миграция на местни граждани от по-слабо развити в икономическо отношение региони към региони с голяма концентрация на инвестиции – трудова миграция.

Заключителните документи на двете международни конференции по финансиране за развитие в Монтерей (2002 г.) и Доха (2008 г.) подчертават тезата, че ПЧИ допринасят за устойчив икономически растеж в дългосрочен план. Въпреки това благоприятният ефект на инвестициите не се проявява автоматично и не е равномерно разпределен във всички държави, сектори и групи от населението. Ефектите от тях се проявяват по различен начин в зависимост от мотивите или формите на осъществяване, сектора, икономическите и политически условия, времевия хоризонт и др.

Емпиричните проучвания върху въздействието на ПЧИ върху икономическото развитие показват противоречиви резултати. Докато някои изследвания доказват благоприятните ефекти върху растежа и намаляването на бедността, други не откриват значителни положителни ефекти. Някои дори отчитат отрицателни нетни ефекти върху развиващите се страни. Голяма част от тези противоречиви резултати могат да бъдат обяснени с хетерогенността на ПЧИ и различните условия в приемащите страни.

На практика тези твърдения се потвърждават и от данните относно правителствените политики в Доклада за световните

инвестиции на УНКТАД за 2022 г. През 2021 г. са приети нови 109 мерки за защита на инвестициите – с 28% по-малко в сравнение с 2020 г. Развитите страни разширяват своите действия за защита от чужди поглъщания при стратегическите компании, с което делът на по-неблагоприятните за инвестиции мерки, достига исторически връх от 42%. Четири нови държави приемат механизми за скрининг на ПЧИ (включително една развиваща се страна) и поне два пъти повече затягат съществуващите механизми.

В противовес на това, развиващите се страни продължават да приемат основно мерки за либерализиране, насърчаване или улесняване на инвестициите, потвърждавайки важната роля, която чуждестранните инвестиции играят в техните стратегии за икономическо възстановяване. Мерките за улесняване на инвестициите представляват почти 40% от всички мерки, които са по-благоприятни за инвестициите, следвани от разкриването на нови дейности за инвестиране (30%) и от новите стимули за инвеститорите (20%). Първото тримесечие на 2022 г. регистрира рекорден брой нови мерки на инвестиционната политика (75), главно в отговор на войната в Украйна. Санкциите и контрасанкциите, засягащи ПЧИ към и от Руската федерация, Беларус и неконтролираните от правителството райони на Източна Украйна, представляват 70% от всички мерки, приети през първото тримесечие на 2022 г. (UNCTAD, 2022).

Обобщения и изводи

Въпреки че в науката няма универсално определение на понятието ПЧИ, в основните дефиниции преобладава твърдението, че инвеститорът е от чужда икономика, има траен интерес към компанията, в която инвестира и разполага със значителна степен на влияние и контрол върху управлението ѝ.

Съществуват различни видове чуждестранни инвестиции, които могат да се класифицират на база различни характеристики: преки и косвени инвестиции, според срока на вложението, според източника на капитал, според формата на проникване, според посоката на разширяване, според мотивите и т.н.

Основните теории за ПЧИ се опитват да обяснят причините и същността на чуждестранните инвестиции, мотивите и поведението на компаниите, факторите, които влияят върху поведението на инвеститора и неговия избор, както и ролята им в световната икономика и въздействието върху приемащите страни. Теориите се разделят на микро и макро, като микроикономическите теории разглеждат детерминантите на преките инвестиции в рамките на компанията, а макро теориите се фокусират върху ролята на мултинационалните корпорации и външната търговия.

Разнообразни са основните мотиви на инвеститорите при осъществяване на инвестициите, както и факторите, които оказват влияние върху привличането им. Резултат на инвестиционната дейност са ефектите от осъществените инвестиции, които могат да бъдат положителни и отрицателни, краткосрочни и дългосрочни, преки и косвени. Те имат различни проявления на микро, макро и регионално равнище.

Влиянието на ПЧИ върху икономиката на приемащата страна е безспорно. Ефектите от направените инвестиции върху икономическия растеж могат да бъдат както положителни, така и отрицателни. И двата вида ефекти имат нюанси и положителните в даден контекст могат да бъдат разглеждани като отрицателни и обратното. Благоприятни ефекти от чуждите инвестиции се наблюдават предимно върху растежа и развитието в развиващите се страни.

ГЛАВА ВТОРА.

ПОЛИТИКА НА ПРИВЛИЧАНЕ И НАСЪРЧАВАНЕ НА ПРЕКИТЕ ЧУЖДЕСТРАННИ ИНВЕСТИЦИИ

1. Характеристика на бизнес средата в България

Множество международни организации, държавни институции и консултантски компании изготвят класации и доклади, базирани на разнообразни критерии, които оценяват икономическото развитие на страните и условията за правене на бизнес в тях и имат за цел да улеснят инвеститорите при вземането на инвестиционно решение. България също присъства в такива класации. Традиционно страната ни получава високи оценки за индикаторите, свързани с макроикономическата стабилност, ниските данъци и свободата на търговията. Ниски са оценките при индикатори като регулации за бизнеса, ефективност на администрацията, корупционни практики и слабости на съдебната система. Последователно е разгледано позиционирането на България в част от най-престижните класации.

Според **характеристиките на инвестиционната среда на Българската агенция за инвестиции (БАИ)** конкурентните предимства на България са:

- Икономическа и политическа стабилност;
- Финансова стабилност - валутен борд до влизане в еврозоната;
- Членство в НАТО и ЕС;
- Стратегическо географско разположение;
- Либерализиран достъп до пазари с над 560 млн. потребители;
- Най-нисък корпоративен данък в ЕС – 10%;
- Нулев процент данък печалба за инвестиции в 152 общини с висока безработица (от общо 264 общини);

- Завишени амортизационни норми (на 50%) за инвестиции в нови машини, производствено оборудване и апаратура, компютри, периферни устройства и софтуер;

- Ползване на данъчен кредит по специалния ред за начисляване на ДДС при внос за изпълнение на инвестиционни проекти над 10 млн. лв.;

- 5% данък върху дивидентите;

- 10% „плосък данък“ върху доходите на физическите лица;

- 1 процедура, 1 такса до 2 работни дни за вписване на фирма в електронния търговски регистър на Агенцията по вписванията;

- Продължаващо подобряване на административната среда – премахнати или облекчени са 83% от всички режими, предложени за облекчаване; премахване на ненужните, облекчаване и прехвърляне на някои регулаторни режими на неправителствения сектор;

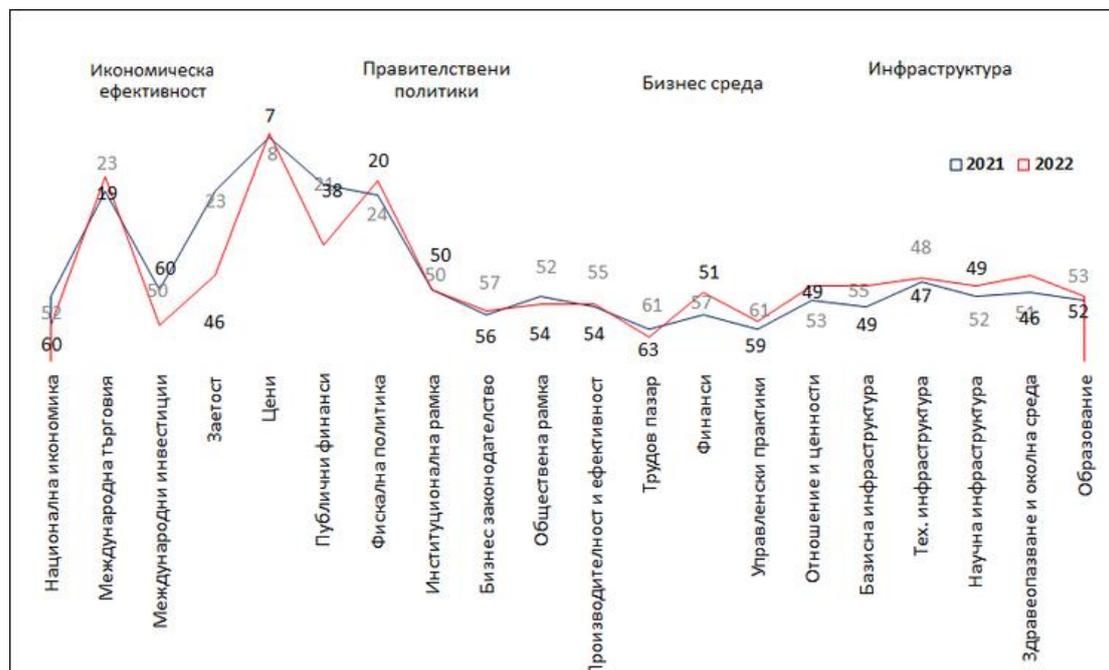
- Най-ниските оперативни разходи в ЕС;

- Стимули за насърчаване на инвестициите по Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ) и Правилника за неговото прилагане (ППЗНИ).

България заема предни позиции в класациите на различни международни индекси, които разглеждат определени индикатори на икономическа конвергенция. Те са независими, с надеждна информация и служат като отправна точка при вземане на решение за инвестиция от чуждите компании.

Според **Годишника на световната конкурентоспособност 2022 г.** на Института за развитие на управлението (Institute for Management Development – IMD, Швейцария) през последните петнадесет години българската икономика, дърпана от ЕС, бавно се възстановява, но далеч не е достигнала пълния си потенциал (ЦИД,

2022). През 2022 г. България заема 53-то място от общо 64 държави, което показва липса на напредък от 2021 г. насам (виж фиг. 4).



Източник: ЦИД

Фигура 4. Международна конкурентоспособност на България 2022 г.

Страната отбелязва влошаване с пет позиции в сравнение с 2020 г. и с петнадесет позиции в сравнение с 2009 г. Като негативни тенденции за страната през 2022 г. се открояват:

- Геополитическите сътресения и нарастваща инфлация, предизвикана от разходите за енергия;
- Непоследователните политики в областта на енергетиката и климата;
- Конфронтацията между изпълнителната и съдебната власт;
- Липсата на надеждно антикорупционно законодателство;
- Ограничените инвестиции в НИРД и иновации.

Индексът на глобалната конкурентоспособност 4.0 (Global Competitiveness Index 4.0) включва 141 държави и измерва националната конкурентоспособност – дефинирана като съвкупност от институции, политики и фактори, които определят нивото на производителност. В тази класация за 2019 г. България заема 49 място и изпреварва страни като Румъния, Гърция и Хърватия (виж табл. 3).

Таблица 3. Индекс на глобална конкурентоспособност 4.0 (Global Competitiveness Index 4.0), 2019 г.

Място	Държава
7	Германия
37	Полша
42	Словакия
47	Унгария
49	България
51	Румъния
59	Гърция
63	Хърватия
72	Сърбия

Източник: WEF, The Global Competitiveness Report, 2019

Глобалният индекс за иновации 2022 (Global Innovation Index 2022) предоставя подробни показатели за ефективността на иновациите на 132 държави и икономики по света. Неговите 80 индикатори изследват редица параметри, включително политическа среда, образование, инфраструктура и бизнес. Класацията за 2022 г. хвърля светлина върху състоянието на финансирането на иновациите, като изследва развитието на механизмите за финансиране на предприемачи и други иноватори и посочва напредъка и актуалните предизвикателства в контекста на икономическата нестабилност, предизвикана от коронавирусната пандемия. В тази класация България е на 35 място и изпреварва Полша и Словакия (виж табл. 4).

Таблица 4. *Global Innovation Index 2022*

Място	Държава
8	Германия
30	Чехия
34	Унгария
35	България
38	Полша
42	Хърватия
46	Словакия
49	Румъния
55	Сърбия

Източник: *Cornell University, INSEAD, WIPO*

В класацията „Топ три иновативни икономики според доходите“ в категорията „Висок среден доход“ на същия индекс България заема второ място след Китай (виж фиг. 5).

Топ 3 иновативни икономики според доходите

Висок доход	Висок среден доход	Нисък среден доход	Нисък доход
1. Швейцария	1. Китай	1. Индия	1. Руанда
2. САЩ ↑	2. България	2. Виетнам ↓	2. Мадагаскар
3. Швеция ↓	3. Малайзия	3. Иран	3. Етиопия

Източник: *WIPO*

Фигура 5. *Global Innovation Index 2022*

Докладът „**Doing Business**“ на Световната банка предоставя обективни мерки за бизнес регулациите и тяхното прилагане в 190 икономики. Класацията измерва напредъка на държавите по 10 индикатора, които включват: стартиране на бизнес, издаване на разрешително за строеж, свързване с електричество, регистрация на собственост, достъп до кредитиране, защита на инвеститорите, плащане на данъци, международна търговия, спазване на договорите и обявяване на несъстоятелност. Докладът измерва напредъка на страните в сравнителен аспект, поради което влошаването на

класирането на дадена държава не означава непременно и влошаване на бизнес средата в нея – това може да се дължи и на напредъка на останалите икономики.

България заема над средно положение в ЕС по отношение на:

- стартиране на бизнес, процедури за издаване на разрешение за строеж;
- свързване към електропреносната мрежа, лесно плащане на данъци;
- трансгранична търговия.

Страната ни е на 25-о място в класацията като изпреварва Гърция (виж табл. 5).

Таблица 5. Doing Business 2020

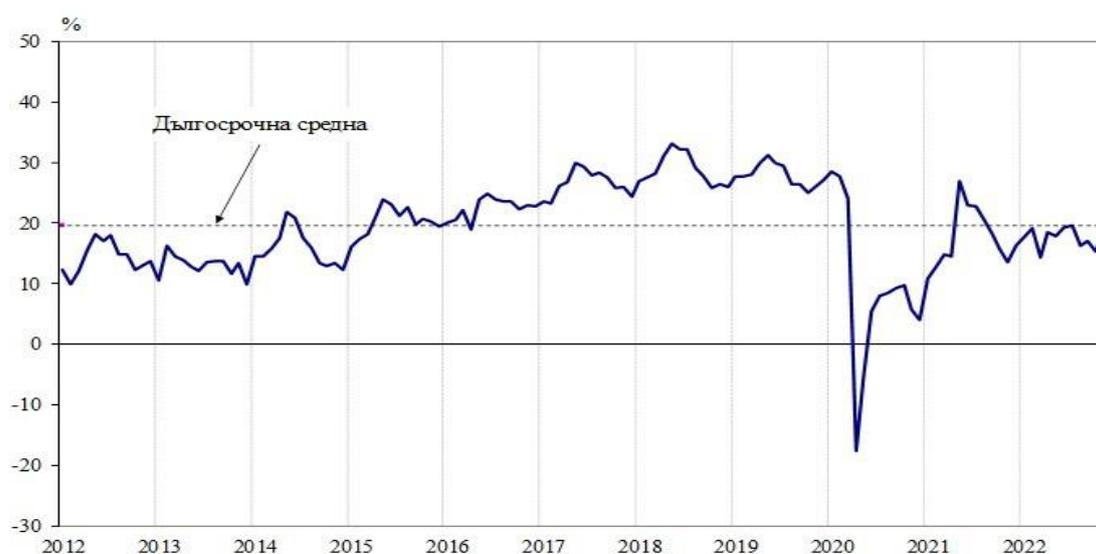
Място	Държава
8	Германия
15	Полша
16	Чехия
20	Хърватия
21	Унгария
23	Румъния
24	Италия
25	България
27	Гърция

Източник: World Bank

Годишният индекс на местоположението на глобалните услуги (A. T. Kearney Global Services Location Index™) е класация, която помага на компаниите да разберат и сравнят факторите, които правят страните привлекателни като потенциални места за офшорни услуги. Индексът измерва жизнеспособността на страните като офшорна дестинация въз основа на различни показатели като общи разходи, квалифицирана работна сила и фактори на бизнес средата. В

класацията на А. Т. Kearney за 2020 г. и 2021 г. България заема съответно 15 и 17 място от общо 60 държави, което потвърждава, че страната ни е атрактивна дестинация за офшоринг.

Бизнес климатът в България се подобрява през ноември и декември 2022 г., след като през октомври същата година той рязко се влоши заради песимизма на предприемачите за развитието на стопанската конюнктура според данните на НСИ. През ноември бизнес климатът отбелязва ръст във всички наблюдавани сектори – промишленост, строителство, търговия на дребно и услуги. Увеличението е с 3,5 пункта в сравнение с октомври и с 1 пункт спрямо ноември и се основава на по-добрите прогнози на предприемачите за развитие на стопанската конюнктура (виж фиг. 6).



Източник: НСИ

Фигура 6. Общ показател на бизнес климата в България

Международният индекс за правото на собственост (International Property Rights Index (IPRI)) оценява основните институции за силата на правната и политическа среда, правото на физическа собственост и правото на интелектуална собственост.

Обхващайки 129 държави, които генерират 98% от световния брутен вътрешен продукт и 94% от световното население.

Индексът измерва ролята, която правата на собственост играят за създаването на просперираща икономика и справедливо общество. Освен това индексът изследва силната връзка между правата на собственост и други икономически и социални показатели за благосъстояние, включително – равенство между половете, незаконна търговия, иновации, конкуренция, научноизследователска и развойна дейност, човешко развитие, борба с корупцията и мерки за интернет свързаност. В него страната ни заема 64 място в света и 14 място в региона (виж табл. 6).

Таблица 6. *International Property Rights Index (IPRI) 2022*

Държава	Регион	Оценка	Промяна	Място в света	Място в региона	Година
Кипър	ЦИЕ и Централна Азия	5.838	-0.507	40	6	2022
България	ЦИЕ и Централна Азия	4.972	-0.614	64	14	2022
Хърватия	ЦИЕ и Централна Азия	4.916	-0.506	65	15	2022
Гърция	Западна Европа	4.814	-0.508	66	19	2022

Източник: Property Rights Alliance

Индексът на икономическа свобода (Index of Economic Freedom (IEF)), изготвян от фондация „Херитидж“ (Heritage Foundation) изследва напредъка в икономическата свобода, просперитет и възможности вече в продължение на двадесет и осем години. Той обхваща 12 свободи – от правото на собственост до финансова свобода – в 184 страни, групирани в 4 категории:

- Върховенство на закона (права на собственост, интегритет на правителството, съдебна ефективност);
- Размер на правителството (правителствени разходи, данъчна тежест, фискално здраве);
- Регулаторна ефективност (бизнес свобода, трудова свобода, парична свобода);
- Отворени пазари (търговска свобода, инвестиционна свобода, финансова свобода).

В класацията България заема предна позиция - 29 място в света (виж табл. 7). За период от 10 години страната се придвижва с 30 позиции напред.

Таблица 7. *Index of Economic Freedom 2022*

Място	Държава	Оценка	Промяна
16	Германия	76.1	+3.6
21	Чехия	74.4	+0.6
23	Кипър	72.9	+1.5
29	България	71.0	+0.6
32	Словения	70.5	+2.2
39	Полша	68.7	-1.0
45	Хърватия	67.6	+4.0
47	Румъния	67.1	-2.4
52	Франция	65.9	+0.2
57	Италия	65.4	+0.5
77	Гърция	61.5	+0.6

Източник: Heritage Foundation

IMD World Competitiveness Yearbook (WCY) е изчерпателен годишен доклад за конкурентоспособността на страните, базиран на **Световната класация за конкурентоспособност на Международния институт по развитие на управлението (International Institute for Management Development (IMD))**. Той

предоставя сравнителен анализ и тенденции на 63 икономики, както и статистически данни и данни от проучвания, базирани на обширни изследвания. Той анализира и класира държавите според начина, по който управляват своите компетенции за постигане на дългосрочно създаване на стойност. Конкуренетоспособността на една икономика не може да се сведе само до БВП и производителността, тъй като предприятията трябва да се справят и с политически, социални и културни измерения. Световната класация за конкурентоспособност се основава на 333 критерия за конкурентоспособност, избрани в резултат на цялостно изследване, използващо икономическа литература, международни, национални и регионални източници и обратна връзка от бизнес общността, правителствени агенции и академични среди. Критериите се преразглеждат и актуализират редовно с появата на нови теории, изследвания и данни и с развитието на световната икономика. В класацията България заема 53 от 63 места (виж табл. 8).

Таблица 8. World Competitiveness Ranking 2022

2022	Страна	2021	Промяна	Движение
15	Германия	15	-	-
51	Румъния	48	-3	↓
52	Турция	51	-1	↓
53	България	53	-	-
63	Венецуела	62	-1	↓

Източник: IMD World Competitiveness Center

ПЧИ са основна движеща сила за глобално развитие и световен икономически растеж. В голяма степен привличането на чуждестранни инвестиции се влияе от бизнес средата и инвестиционната политиката на приемащата държава. Развитието

икономики привличат значителен дял от световните ПЧИ благодарение на фактори като по-благоприятна бизнес среда, развита инфраструктура, стабилност на икономическата и политическа система, върховенство на закона и наличие на образована и висококвалифицирана работна ръка. Българските институции трябва упорито да работят за подобряването на всички тези фактори.

2. Нормативна уредба в сферата на преките чуждестранни инвестиции в България

В началото на 90-те години на XX век с либерализацията и отварянето на националната икономика започва изграждането на законодателство и на институции, които да благоприятстват привличането на чужди капитали и да създават необходимите за това условия в страната.

Първият закон, уреждащ чуждестранните инвестиции в България, е приет през 1991 г. Следващата година той е заменен от нов, наречен Закон за стопанската дейност на чуждестранните лица и за закрила на чуждестранните инвестиции. Като държавен орган към Министерски съвет през 1995 г. е създадена и Агенцията за чуждестранни инвестиции, която има за основна цел да провежда политиката на държавата по отношение на чуждестранните инвестиции. През 1996 г. името на закона се променя на Закон за насърчаване и закрила на чуждестранните инвестиции, а като допълнение за привличането на повече инвеститори се предлагат и фискални стимули. През 1997 г. е приет нов Закон за чуждестранните инвестиции, който установява принципа за национално третиране на чуждестранните инвеститори и в който обхватът на стимулите е разширен и действа през следващите шест години.

През 2004 г. наименованието на закона е променено на Закон за насърчаване на инвестициите, като в него вече не се говори за

чуждестранни инвестиции, а за инвестиции в дълготрайни материални и нематериални активи и свързаните с това нови работни места. Неговата основна цел е да предостави подходящи условия за насърчаване на инвестициите в страната, независимо от националността на инвеститора. С въвеждане на закона от 2004 г. Агенцията за чуждестранни инвестиции се преименува на Българска агенция за инвестиции (БАИ). Същата година се разработва и „Стратегия за насърчаване на инвестициите в Република България (2005-2010 г.)“. В стратегията се подчертава необходимостта от привличане на инвестиции във високотехнологични дейности и провеждане на регионална политика за насърчаване на инвестициите. През 2007 г. са направени допълнения и изменения в закона като за пръв път са посочени и конкретни цели, които трябва да се следват.

В следващите години се правят изменения и допълнения в закона, които целят насърчаване на инвестициите във високотехнологични дейности, създаване на нови работни места, стимулиране на икономическия растеж и намаляване на регионалните различия, тъй като на практика привлечените в страната инвестиции не са нито във високотехнологични сектори, които могат да предложат висока добавена стойност и устойчив растеж, нито са равномерно разпределени по региони, а са концентрирани основно в столицата и големите областни центрове. Прави впечатление, че те са предимно в сектори като финанси, търговия и недвижими имоти и са инвестиции за изграждане на търговски центрове, офис сгради и бизнес паркове. Същевременно делът на чуждестранните инвестиционни проекти в индустрията остава нисък. По това време усилията на държавата са насочени най-вече към привличане на големи по размер и количество чужди инвестиции, без да се обръща достатъчно внимание на малките и средни предприятия и на

секторите, в които се инвестира, както и на неравномерното им регионално разпределение в страната.

Основната цел на „Стратегията за насърчаване на инвестициите в Република България (2005-2010 г.)“ е повишаване на конкурентоспособността на българската икономика и постигане на стабилен и устойчив икономически растеж чрез насърчаване на инвестициите. Очакваният ефект от реализацията на стратегията е свързан с:

- Повишаване на обема на преките чуждестранни и на местните инвестиции, в резултат на подобряването на инвестиционния и бизнес климат в България;
- По-високо ниво на заетост и доходи на населението;
- По-висок темп на нарастване на инвестициите, заетостта и доходите в икономически изоставащите региони на България;
- Значително подобряване на имиджа на България в чужбина като привлекателно място за инвестиции.

Стратегията за насърчаване на инвестициите се основава на резултатите от анализа на макроикономическите тенденции и състоянието на инвестиционния процес в страната, и е разработена в съответствие със стратегически документи на българското правителство като:

- Националният план за икономическо развитие (2000-2006 г.); Предприсъединителната икономическа програма; Управленската програма на правителството и др.;
- Стратегии и програми в сферата на инфраструктурата, иновационната политика, регионалното развитие, данъчната политика, малките и средните предприятия и т.н.

За реализирането на основната цел на стратегията и за постигането на очакваните резултати се предвиждат конкретни мерки и дейности в седем приоритетни насоки:

1. Усъвършенстване на общата административна и нормативна среда;
2. Развитие на техническата инфраструктура;
3. Повишаване качеството на работната сила;
4. Регионална политика за насърчаване на инвестициите;
5. Подкрепа на инвестициите в иновации и във високотехнологични дейности;
6. Инвестиционен маркетинг;
7. Подобряване на финансовата среда за инвеститорите.

Министерството на икономиката, енергетиката и туризма представя през 2011 г. „Секторна стратегия за привличане на инвестиции в България“, разработена по проект на оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика 2007-2013“ и в която са очертани приоритетни сектори, анализиран е потенциалът на регионите и образователната структура на населението. В стратегията са очертани следните приоритетни сектори:

1. Електроника и електротехника, транспортно оборудване и машиностроене, химическа промишленост и пластмаси, ХВП, логистика, ИТ, аутсорсинг;
2. Здравеопазване и фармацевтика;
3. Чисти технологии и биотехнологии.

Новите ключови индустрии с потенциал за привличане на ПЧИ са: мехатроника, ИКТ, аутсорсинг, нанотехнологии, биотехнологии, фармация и творчески индустрии. Други приоритетни сектори, в които страната има традиции и конкурентни предимства са: производство на хранителни продукти, текстил и облекло, химични продукти, производство на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични продукти, производство на електрически съоръжения, машини и оборудване.

В момента основните аспекти на инвестиционната дейност в България са регламентирани в Закона за насърчаване на инвестициите (ЗНИ) и Правилника за прилагане на Закона за насърчаване на инвестициите (ППЗНИ). Законът урежда условията и реда за насърчаване на инвестиции на територията на страната, дейността на държавните органи в областта на насърчаване на инвестициите, както и тяхната закрила. Основните цели на този закон са:

1. Повишаване на конкурентоспособността на българската икономика чрез нарастване на инвестициите за научни изследвания, иновации и технологично развитие в производства и услуги с висока добавена стойност при спазване принципите на устойчивото развитие;

2. Подобряване на инвестиционния климат и преодоляване на регионалните различия в социално-икономическото развитие;

3. Създаване на нови и високопроизводителни работни места.

Съгласно ЗНИ министърът на иновациите и растежа осигурява провеждането на държавната политика в областта на инвестициите във взаимодействие с органите на изпълнителната власт, областният управител осигурява провеждането на държавната политика за насърчаване на инвестициите на територията на областта, а кметът на общината осигурява провеждането на политиката за насърчаване на инвестициите на територията на общината. Българската агенция за инвестиции (БАИ) подпомага министъра на иновациите и растежа при осъществяване на държавната политика в областта на насърчаване на инвестициите (ЗНИ, 2022).

Съгласно последните актуализации на ЗНИ и ППЗНИ приоритетно се провежда политика за:

- нарастване на инвестициите за технологично развитие в производства и услуги с висока добавена стойност и създаване на нови високопроизводителни работни места;

- намаляване на регионалните диспропорции в социално-икономическото развитие;

- интегрирано противодействие на негативни тенденции в инвестиционната активност и заетостта.

Идеята в ЗНИ за разпределянето на функциите между централната и местната власт е да се гарантира зачитането на интересите на отделните области и общини в България при разработването и провеждането на държавната политика в сферата на насърчаване на инвестициите. На практика обаче се отчита слаба активност от страна на областните управители и кметовете на общини в процеса по привличане на преки инвестиции в страната. В резултат на това политиката по привличане на инвестиции на местно ниво не е особено ефективна.

Отговорността по провеждането на политиката в сферата на насърчаване на инвестициите остава приоритет на министъра на иновациите и растежа и на агенцията за инвестиции. Така тя е концентрирана основно до малко на брой структури, от чиято работа зависи инвестиционната атрактивност на страната. Прави впечатление, че разработените стратегии за насърчаване на инвестициите не са последователни и са резултат от моментната инвестиционна политика на държавата. Те са разработвани например в рамките на проекти по различни програми и не са част от една цялостна, дългосрочна стратегия. Дори промяната на приоритетните за чужди инвеститори сектори и опитът чрез различни стимули (финансови и данъчни) да се инвестира в по-слабо развити региони не дават на практика очакваните резултати и постигнатите ефекти са незадоволителни. Използването на наличните ресурси не води до провеждане на ефективна политиката по привличане и стимулиране на инвестициите. Слабост е и липсата на актуална стратегия в областта на привличането на чужди инвестиции.

3. Роля на държавата и институциите за привличане на преки чуждестранни инвестиции

Влияние върху бизнес средата оказват фактори като развитието на икономиката в глобален мащаб и конюнктурата, които са външни за страната и на тях е трудно тя да въздейства. Вътрешни фактори като политически, социални, демографски, технологични и др. подлежат на намеса от страна на държавата. По този начин нейните политики в различни сфери могат да повлияят както на сегашното, така и на бъдещото развитие на компаниите. Формирането на макросредата зависи от действията, които предприема държавата чрез своите институции на различни равнища и които формират поведението на стопанските субекти. Ролята на държавата е чрез своите механизми да създава подходящи условия за функциониране на бизнеса, предсказуемост и стабилност на средата, в която компаниите оперират. Държавата трябва да работи за системно подобряване на условията и възможностите в подкрепа на безпроблемното функциониране и развитие на бизнеса, което е предпоставка за икономически растеж. Усилията на българската държава като приемаща икономика трябва да бъдат постоянно насочени към повишаване качеството на бизнес средата чрез поддържане на стабилни макроикономически показатели, устойчива финансова система, повишаване на конкурентоспособността на икономиката и производителността на компаниите, запазване на висока заетост, воля за реформи там, където е необходимо и т.н. Тук от голямо значение е и ролята на изпълнителната власт при упражняването на контрол върху спазването и прилагането на закона и неговите разпоредби, подобряване на условията за стартиране и развитие на бизнес, предоставяне на възможности за финансиране, увеличаване на дела на публично-частното партньорство и др.

Икономическата и политическа нестабилност в дадена страна, забавените и ненавременни реформи, слабата правна рамка и недобре развитата нормативна уредба, липсата на върховенството на закона и на добре функционираща правосъдна система, неразвеният капиталов пазар и т.н. водят до слаб интерес и отлив на инвеститори. Подобряването на бизнес средата, създаването на благоприятни условия за правене на бизнес и предоставянето на различни видове стимули на инвеститорите трябва да бъде сред приоритетите на българското правителство и да залегне в националните стратегии за привличане на чуждестранни инвестиции. Правителството трябва да разглежда привличането на чужди инвестиции като основен ангажимент и усилията му да бъдат насочени изключително в тази посока. Тези стратегии ще работят ефективно, ако са взети под внимание всички национални особености на държавата ни, ключови и нишови сектори от икономиката и се използват силните страни, а слабите характеристики са сведени до минимум.

Ролята на държавата ни и институциите са от ключово значение не само за максимизирането на ползите от наличието на чуждестранни инвеститори в икономиката на България, но и за минимизирането на негативните ефекти от тяхната дейност на местно ниво. Негативни ефекти могат да възникнат например в резултат на нарушаване на трудовото законодателство от страна на чужд инвеститор, на закона за защита на конкуренцията или незачитане на дадени разпоредби, свързани с опазване на околната среда. Наличието на силни и добре функциониращи български институции би ограничило силно подобни ефекти и би допринесло съответно до прилагането на адекватни санкции спрямо нарушителите, като това ще има възпиращ и превантивен ефект не само върху чуждите инвеститори на пазара, но и върху местните фирми. Това ще бъде и

сигурен знак към потенциалните инвеститори за върховенство на закона и прилагането му в неговата цялост.

Приоритетите на България при привличането на чужди инвеститори трябва да се насочат към инвестиции в сектори на икономиката, които имат потенциал за производство и реализация на продукти с висока добавена стойност с цел постигане на максимален мултиплициращ ефект. Такива сектори са химическата, фармацевтичната промишленост, компютърната и комуникационна техника, роботиката, автомобилостроенето и др. Инвестициите в тях ще засилят степента на интензивност на внедряване на нови технологии и на използване на специфични знания и умения, ще стимулират експортната ориентираност на компанията, ще допринесат за нейната регионална специализация и ще повишат потенциала ѝ за развитие във веригата на стойността, ще увеличат заетостта.

На следващите няколко страници е направено кратко представяне на Българската агенция за инвестиции и Агенцията за икономическо развитие на Федерална република Германия Germany Trade & Invest (GTAI) с цел не да се дава оценка колко добре или недостатъчно работи всяка от тях, а да се направи преглед на дейността и сравнение на обема, вида и обхвата на предоставяните услуги от двете агенции.

Роля на Българската агенция за инвестиции (БАИ) за привличане на чуждестранни инвеститори

Българска агенция за инвестиции (БАИ) е изпълнителна агенция към Министерство на иновациите и растежа и е създадена с цел привличане на инвестиции в България. Агенцията е юридическо лице на бюджетна издръжка със седалище гр. София и със статут на изпълнителна агенция към министъра на иновациите и растежа.

Подпомага изграждането и успешното развитие на проекти, водещи до откриване на нови работни места, износ и трансфер на ноу-хау в българската икономика. БАИ помага на потенциални и съществуващи инвеститори да проучат бизнес средата и да реализират инвестиционните си намерения в България.

Основната задача на агенцията е да съдейства на местните и чуждестранните инвеститори на всички етапи на реализация на инвестиционни проекти. Тя предоставя детайлна информация за България като инвестиционна локация, включваща: макроикономически данни за страната, анализи, наличието на квалифицирана работна ръка, информация за образователната система по региони, административни процедури, разрешителни и др.

Мисията на БАИ е да промотира всички насърчителни мерки, предоставяни от държавата, с цел увеличаване притока на директни чуждестранни инвестиции в България. Тя действа като посредник между инвеститорите, държавни и местни институции за реализиране на инвестиционните проекти. Бюджетът на БАИ за 2022 г. е 922 500 лв.

Съгласно устройствения правилник на БАИ функциите на агенцията са:

1. насърчаване, привличане и подпомагане на инвестициите в Република България;
2. подпомагане министъра на иновациите и растежа при осъществяване на държавната политика в областта на инвестициите в Република България;
3. взаимодействие с органите на изпълнителната власт и с органите на местното самоуправление в областта на обслужване на инвестициите;
4. събиране и предоставяне на информация относно инвестиционния процес в Република България.

Агенцията е организирана в две дирекции. Общата администрация е организирана в дирекция „Административно-правно обслужване“, а специализираната администрация е организирана в дирекция „Маркетинг и инвестиционно обслужване“. Числеността на персонала в агенцията е 27 щатни бройки, в т. ч. изпълнителен директор и заместник изпълнителен директор.

Услугите, предоставяни от БАИ, са в следните направления:

А. Привличане на инвестиции

Чрез предоставяне на информация за:

- Бизнес средата в България;
- Пазарни анализи;
- Законови изисквания и приложими процедури за инвестиционния проект;
- Свободни терени и съоръжения;
- Подпомагане на инвеститорите при тяхното планиране и проучване.

Б. Комуникация и координация

- Връзка с централни и местни институции;
- Контакти с доставчици и бъдещи бизнес партньори;
- Улесняване срещите между инвеститорите и подходящите училища и университети за техните бизнес инициативи;
- Установяване на стратегически партньорства;
- Информация за налични държавни субсидии и финансиране от ЕС.

В. Процедура за сертифициране и кандидатстване за насърчителни мерки

- Съдействие за необходимата документация;
- Сертифициране на инвестиционните проекти съгласно Закона за насърчаване на инвестициите за ползване на

определени насърчителни мерки; (нормативни изисквания и пакет от документи могат да се намерят в Правна рамка);

- Съкратени административни процедури;
- Придобиване на земя или ограничени вещни права върху недвижим имот без търг;
- Възстановяване на разходите за социални осигуровки;
- Финансова подкрепа за професионално обучение;
- Финансиране изграждането на техническа инфраструктура.

Г. Следиинвестиционно обслужване

- Подкрепа за бъдещо разширяване и диверсификация на икономическата дейност;
- Връзка с централни и местни институции;
- Контакти с доставчици и бъдещи бизнес партньори;
- Улесняване срещите между инвеститорите и подходящите училища и университети за техните бизнес инициативи.

Д. Виртуален офис

- Консултации чрез онлайн срещи;
- Инвестиционен калкулатор;
- Регистър на инвеститорите;
- Регистър на свободните промишлени терени и производствени мощности;
- Интерактивна карта на човешките ресурси.

За **ключови сектори** са определени автомобилната индустрия, електрониката, здраве и науки за живота, ИТ и аутсорсинг, роботика и мехатроника.

Като сертифициран инвеститор, компанията може да се възползва от следните стимули:

Финансови

- Финансова подкрепа за обучение;
- Възвръщане на социалните осигуровки;
- Финансова подкрепа за изграждане на довеждаща инфраструктура;
- Придобиване на земя частна общинска или частна държавна собственост.

Нефинансови

- Съкратени административни срокове;
- Индивидуална административна и информационна подкрепа;
- Междуведомствена работна група за институционална подкрепа;
- Създаване на публично-частно партньорство с общини, университети и други организации;
- Придобиване на недвижими имоти (частна държавна или частна общинска собственост) без търг или състезателна процедура.

От публикуваните отчети за дейността на БАИ става ясно, че в дейността ѝ преобладават рекламната дейност и организирането на събития, които да промотират страната като инвестиционна дестинация, но липсва изготвянето на задълбочени секторни анализи и специфична информация, която на практика да е в полза на инвеститорите и периодично да се актуализира. Такава информация би улеснила компаниите при вземане на инвестиционни решения. Агенцията разполага с ограничен капацитет и ресурси и няма регионални офиси, чрез които да провежда ефективна политика на местно ниво, нито офиси в чужбина за директен контакт с потенциални инвеститори. Няма практика да се изготвят анализи по поръчка на дадена компания, съдържащи специфична информация.

Роля на агенцията за икономическо развитие на Федерална република Германия Germany Trade & Invest (GTAI) за привличане на чуждестранни инвестиции

Germany Trade & Invest (GTAI) е агенцията за икономическо развитие на Федерална република Германия. С две локации в Германия, 60 офиса в чужбина и своята мрежа от партньори по целия свят, GTAI подкрепя германски компании, които искат да навлязат на чужди пазари, популяризира Германия като място за бизнес и подпомага чуждестранни компании, които се установяват в Германия. Агенцията има 412 служители, от които 325 в Германия и 87 в чужбина. Работната сила включва служители на дружество с ограничена отговорност, назначени длъжностни лица и наеман персонал на Германската федерална служба за икономически въпроси и контрол на износа (BAFA), както и чуждестранни работници, наети чрез мрежата на Германските външнотърговски камари в чужбина.

Със създаването на канцлерската институция още в края на XIX век се полагат основите на „Deutsches Handelsarchiv“ (публикация, фокусирана върху германската търговия и индустрия), за да се гарантира, че германските фирми получават важна информация за чужди държави, от която се нуждаят. В Германия корените на институционалното насърчаване на износа датират от 1951 г. със създаването на „Bundesauskunftsstelle für den Außenhandel (BfA)“ (Federal Information Office for Foreign Trade). Четиридесет години по-късно практиката за популяризиране на Германия като бизнес място с цел привличане на ПЧИ е институционализирана на федерално ниво и през 1991 г. започва да функционира „Zentrum für die Betreuung von Auslandsinvestoren (ZfA)“ (Center for Foreign Investor Support). От 2009 г. насам се казва Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH (GTAI) и предлага най-добрия експертен опит в германската външна търговия. През 2011 г.

е подписано рамково споразумение между GTAI, Асоциацията на германските индустриално-търговски камара (DINК) и мрежата на германските външнотърговски камари (АНК), водещо до по-близка интеграция на тези организации и основните им компетенции на местно ниво и в чужбина.

Като агенция за икономическо развитие на Федерална република Германия, GTAI има за задачи:

- Осигуряване на успеха на сектора на германските малки и средни предприятия (МСП) в международната конкуренция;
- Затвърждаване на Германия като бизнес дестинация чрез привличане на ПЧИ;
- Позициониране на Германия като една от най-атрактивните бизнес дестинации в международен план;
- Подпомагане на интернационализацията на икономиката на новите федерални провинции.

Дейността на агенцията е насочена основно в следните области:

Насърчаване на износа

GTAI е първата точка за контакт за експортно ориентирания сектор на МСП в Германия. Бизнес анализаторите на агенцията редовно докладват за 120 държави и предоставят база от информация за планиране и провеждане на чуждестранни бизнес дейности.

Консултиране на инвеститори

GTAI предоставя информация на федерално ниво на чуждестранни фирми, които биха искали да научат за инвестиционните възможности в Германия. За да направи инвестирането в Германия възможно най-лесно, GTAI консултира и подкрепя чуждестранните инвеститори от фазата на вземане на решение, навлизането на пазара и намирането на подходяща локация в Германия до стартирането на бизнес.

Маркетинг на подходяща локация (местоположение)

GTAI популяризира предимствата на Германия като място за бизнес в международен план. Това е от полза не само за Германия като бизнес дестинация, но и за имиджа на германските компании като надеждни партньори, поддоставчици и доставчици на различни по вид услуги по целия свят.

При **насърчаването на износа** GTAI предоставя изчерпателна информация за експортния пазар. За да се конкурира успешно на международно ниво, експортно-ориентираният сектор на МСП в Германия трябва да познава добре както пазарите и разпоредбите за внос, така и характеристиките на целевите страни. В тази връзка експертите на GTAI на повече от 60 локации по света анализират най-новите тенденции на всички стратегически развиващи се пазари. Базата данни се актуализира ежедневно и предлага разнообразни доклади и анализи с около 3000 нови статии всяка година. Освен пазарна и индустриална информация агенцията предлага и информация за навлизане на нови пазари.

GTAI **консултира чуждестранни инвеститори**, намиращи се в Германия. Около 55 000 чуждестранни компании са разположени във Федералната република, които реализират инвестиции от близо 600 млрд. евро. ПЧИ осигуряват работни места за над три милиона души.

Експертите на агенцията идентифицират бъдещи теми, които позиционират Германия като привлекателно и технологично място за международен бизнес. Анализират се инвестиционните потоци, международните индустриални тенденции и пазарен и научноизследователски потенциал. Тези данни се използват за предоставяне на информация на потенциални инвеститори. Подкрепят се конкретни инвестиционни проекти от процеса на вземане на решения през стратегията за навлизане на пазара до локализирането в Германия.

Агенцията предлага широка гама от **информационни услуги** за чуждестранни инвеститори като:

- Пазарни и индустриални анализи;
- Анализи за навлизане на пазара;
- Детайлна правна информация (данъчно, трудово право и др.);
- Информация за финансиране;

Консултантските услуги включват:

- Подкрепа за разработване на стратегия за навлизане на пазара;
- Данъчна и правна информация и подкрепа;
- Налично финансиране и консултации относно възможностите за финансиране;

- Инициране на контакти и придружаване по време на посещения на местни партньори и мрежи.

Германия предлага множество стимули на чуждестранните компании, желаещи да инвестират в страната. На разположение са редица програми, предназначени да отговорят на нуждите на компаниите на различни етапи от инвестиционния процес съобразно икономическата им дейност. Програмите се предлагат чрез различни инструменти за публично финансиране и за различни цели на финансиране. Всяка програма за стимулиране определя отрасли, както и форми на инвестиции (напр. проекти на зелено или за разрастване), които отговарят на условията за финансиране. Програмата има и набор от критерии (като размер на компанията, местоположение на планирания инвестиционен проект и т.н.), които определят нивата на стимули за отделните инвестиционни проекти. На чуждестранните инвеститори се предлагат същите условия, които се предлагат и на германските инвеститори. Подпомагането варира от финансови стимули до стимули, свързани с работната сила и НИРД. Предлагат се безвъзмездни средства за инвестиции; безвъзмездни средства за научноизследователска и развойна дейност; безвъзмездни

средства за наемане на персонал; капитал от публични източници; публични заеми, публични гаранции и др.

От представянето на двете агенции става ясно, че дейностите им са сходни. Освен за привличане на чуждестранните инвестиции ГТАІ работи и за насърчаване на износа, което БАИ не прави. Прави впечатление голямата разлика в броя на служителите и на офисите на двете организации – БАИ има 1 офис и 27 служители, докато германската агенция разполага с 2 локации в Германия и 60 офиса в чужбина и общо 412 служители, а оттук и при обема информация и анализи, изготвяни и предоставяни на фирмите. ГТАІ предлага също финансиране и консултиране за получаване на финансиране, което е от изключително значение за инвеститорите, което БАИ изобщо не прави. Голямо предимство за подобряване на дейността на БАИ би било откриването на няколко офиса в чужбина, които да работят например в държавите с най-голям обем инвестиции у нас.

Роля на двустранните външотърговски камари за привличане на чуждестранни инвестиции. Германско-Българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) и инвестициите от Германия

В тази част на дисертационния труд са представени част от най-големите двустранни (билатерални) камари и организации в България като акцентът е поставен върху Германско-Българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) и нейната роля за привличане на инвестиции с оглед изследване на влиянието на инвестициите с произход Германия.

У нас съществуват около 60 двустранни камари, палати, бизнес клубове, съвети и асоциации като по-активни са около 15, сред които Американската търговска камара в България (AmCham), Британо-българската бизнес асоциация (BBVA), Френско-българската

търговска и индустриална камара (CCIFB), Италианската търговска камара в България, Конфиндустрия България – сдружение на италианското предприемачество в България, Българо-Испанска Търговска Камара (БИТК), Българо-румънската търговско-промишлена палата (BRCCI), Унгарско-българската стопанска камара (НВСС), Advantage Austria и др. Повечето от тях са нестопански организации и сдружения, чиято основна цел е да насърчават и развиват двустранните икономически и търговски отношения между страните, а оттам и на инвестициите. Дейността им е сходна. Най-голямата и най-дълго функционираща сред тях е Германо-Българската индустриално-търговска камара с около 600 фирми членове и единствената, създадена въз основа на междуправителствено споразумение, следвана от Американската търговска камара в България с 330 фирми членове, Френско-българска търговска и индустриална камара с 240 фирми и Британо-българската бизнес асоциация с 230.

Германо-Българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) е сдружение с нестопанска цел. Целта ѝ е да създава платформа за контакти, партньорства и обмен между германски и български фирми, да открива нови възможности за успешен бизнес, както и да предоставя широк спектър от услуги. Камарата е:

1. Официално представителство на германската икономика

Представява германската икономика в България, информира за икономическите характеристики на дестинациите Германия и България и работи в интерес на двустранните икономически отношения;

2. Организация, базирана на членство

Подкрепя сътрудничеството между германски и български фирми и институции; защитава интересите на своите членове като играе ролята на техен глас в българската политика, държавна

администрация и общественост; подпомага различни проекти в партньорство с български фирми и институции;

3. Консултант на фирми

В рамките на запазената марка за услуги DEinternational предоставя информационни разработки и консултира германски и български фирми с цел подпомагане на тяхната външнотърговска дейност и инвестиции; организира и провежда търсене на делови партньори, бизнес срещи, кооперационни борси, делови пътувания, конференции, информационни форуми, тематични проекти; подготвя информационни материали и анализи по икономически и правни въпроси, извършва пазарни и маркетингови проучвания;

4. Официално представителство на германски панаири

Официален представител за България на четири от най-големите германски панаирни дружества – Дюселдорфския, Нюрнбергския, Мюнхенския и Лайпцигския панаири – и подпомага български изложители и посетители при интерес и участие в германските изложения, организира национални участия и т.н.

Германо-Българската индустриално-търговска камара е част от международната мрежа на германските външнотърговски камари (АНК). Германските външнотърговски камари имат представителства във всички страни, които представляват интерес за германската икономика – 150 локации в 93 страни. Част от финансирането на външнотърговските камари се предоставя от Федералното министерство на икономиката и опазване на климата (BMWK) въз основа на решение на Бундестага. Германските външнотърговски камари (АНК) са тясно свързани с мрежата от германски вътрешнотърговски камари (ИНК). Заедно те подпомагат германските фирми при създаването и развитието на инвестиции, делови контакти и партньорства на международния пазар.

Обединяващата организация на тази мрежа е Германската индустриално-търговска камара (DINК) в Берлин, която едновременно координира както вътрешно-, така и външнотърговската мрежа от камари. Считано от 1 януари 2023 г., Асоциацията на германските индустриално-търговски камари (DINК e.V.) става Германска индустриално-търговска камара (DINК) като публичноправна корпорация.

История на ГБИТК

- Откриване на Представителството на германската икономика в България (RDW) на 02.03.1993 г.;
- Учредяване на Деловия клуб на германската икономика (AKDW) на 28.03.1995 г.;
- Откриване на представителствата на германските панаирни дружества: Мюнхен (1995 г.), Лайпциг (1995 г.), Франкфурт (1997 г.), Кьолн (1998 г.), Дюселдорф (2000 г.), Нюрнберг (2002 г.);
- 2004 г. Създаване на двустранната Германо-Българска индустриално-търговска камара (ГБИТК) след подписването на междуправителствена спогодба. Закриване на RDW и сливане на Деловия клуб на германската икономика (AKDW) с ГБИТК.

Органи на управление и седалище

Органите на управление са: Общото събрание, Управителният съвет, Президентът, Главният управител, помощните органи – консултативни съвети, специализирани комисии и регионални представители, Контролната комисия и Постоянният арбитражен съд при ГБИТК.

Управителният съвет подпомага дейностите на ГБИТК, следи за спазването на целите, приема насоките за управление на Камарата и защитава интересите на нейните членове. Той действа в съответствие с решенията на Общото събрание и споразуменията с DINК.

Седалището на ГБИТК се намира в София. През 2009 г. е създадено Представителство на Камарата в Пловдив. През 2020 г. Управителният съвет на ГБИТК взема решение за избор на регионални партньори във Варна и Бургас, които да насърчават германо-българското икономическо сътрудничество на местно ниво в тези области. В рамките на регионалното партньорство се работи за популяризирането на регионите Бургас и Варна и за подпомагането на дейността на фирмите членове на място. Главният управител е официален представител на Свободната държава Бавария за България. Към Камарата функционира и офис на Агенцията за икономическо развитие на Германия – GTAI.

Чрез активната работа на своите специализирани комисии ГБИТК се застъпва за подобряването на рамковите условия в различни области на българската икономика, релевантни за фирмите членове. Към Камарата функционират и заседават 11 специализирани комисии:

- Банково и застрахователно дело
- Насоки за съответствие (комплайънс)
- Енергетика
- Икономическо развитие
- Здравеопазване
- Право
- Техника, технологии и иновации
- Транспорт, логистика и инфраструктура
- Осигуряване и развитие на специалисти и таланти
- Туризм
- Земеделие и хранително-вкусова промишленост

Германо-Българската индустриално-търговска камара има за цел:

1. да насърчава и подпомага търговските и икономическите отношения между Федерална република Германия и Република България;

2. да представлява и да защитава икономическите интереси на своите членове пред трети лица, в това число пред германски и/или български публични органи, пред неправителствени организации от национално, регионално и международно ниво, както и пред всички други трети лица;

3. да съдейства за подобряване на инвестиционната среда за своите членове, както и на условията, свързани с образование, професионална квалификация, транспорт, технологии, околна среда, туризъм и др.;

4. да си сътрудничи и да стимулира сътрудничеството и кооперирането на членове на Камарата с други неправителствени организации от национално, регионално и международно ниво, както и с германски и/или български публични органи и трети лица;

5. да поощрява пазарно поведение, основано на европейските правила по отношение на корпоративно управление /Corporate Governance/, спазване на законовите разпоредби и фирмените стандарти на поведение /Compliance/, както и придържането към лоялни търговски практики.

За постигане на своите цели Камарата осъществява дейността си в интерес на икономическото развитие в двете държави и някои от средствата, които тя използва са:

- проучване на условията в двустранния търговски обмен, особено възможностите за извършване на инвестиции, производство, продажби, доставки и коопериране в двете държави;

- съвместна работа и участие в съвместни инициативи, проекти и др. с организации и учреждения от двете държави, насочени към

подпомагане дейността на членовете на Камарата и икономическите отношения между двете държави;

- съдействие за подобряване на рамковите условия за инвестиции и икономически дейности за предприятия от двете държави, особено за малки и средни предприятия;

- подпомагане при установяване и разширяване на търговски отношения и при навлизането на нови пазари в страната и в чужбина;

- изготвяне на становища и проекти относно промени и допълнения в българското законодателство;

- издаване на публикации за развитието на икономиката;

- представителство и защита на икономическите интереси на членове пред неправителствени организации от национално, регионално и международно ниво, както и пред германски и български държавни и общински органи и институции.

В периода 2020-2022 г. ГБИТК е организираща над 200 мероприятия (бизнес форуми, конференции, кръгли маси, делегации, b2b-срещи, кооперационни борси, кариерни събития и др.) с цел развитие и задълбочаване на българо-германските икономически отношения с над 7 400 участници. Камарата е издала и 13 публикации в различни сектори на икономиката като конкурентно право, фармация, кръгова икономика, здравеопазване, опазване на околната среда и др.

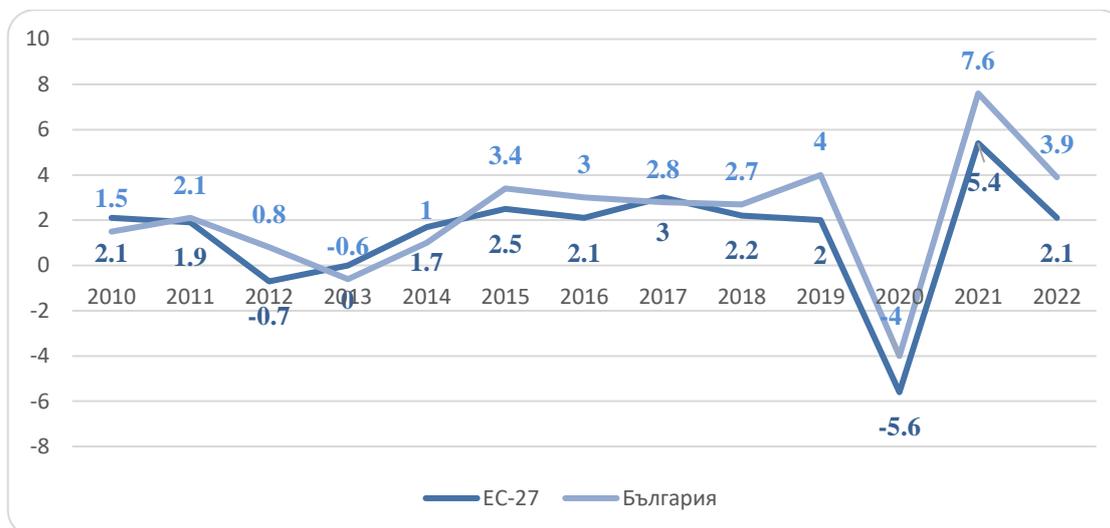
4. Българската икономика в периода 2008 – 2022 г. Преки чуждестранни инвестиции в България. Ролята на Германия

4.1. Основни икономически показатели

Брутен вътрешен продукт (БВП) и брутна добавена стойност (БДС)

Глобалната финансова и икономическа криза от 2008 г. се отразява негативно върху икономиката на България. Следва плавно възстановяване от неблагоприятните последици на кризата и в периода 2011-2014 г. средногодишният реален ръст на БВП е минимален, но в периода 2015-2019 г. той се повишава до средно около 3% на година (Министерство на икономиката, 2020). От 2015 г. се наблюдава постоянен ръст на БВП и през 2022 г. стойностният номинален обем достига 165,38 млрд. лв. по пазарни цени³ – с близо 19% повече спрямо 2021 г. и с близо 85% повече спрямо 2015 г. След спада на БВП през 2020 г. от 4%, през 2021 г. страната ни постига ръст от 7,6% – една от най-високите стойности в Европа. Това не променя позицията на България в класацията по основни икономически показатели и стандарт на живот като по тези показатели тя е на последно място в Европейския съюз (ЕС). Годишният реален темп на изменение на БВП за 2022 г. е 3,9% (виж фиг. 7). Прогнозите за 2023 г. на водещи финансови институции сочат минимален ръст в порядъка на 1,0-1,6%.

³ Данните за 2022 г. не са окончателни



Източник: НСИ

Фигура 7. Годишен реален темп на изменение на БВП в периода 2010-2022 г.

В резултат на увеличаващото се външно търсене след 2009 г. основен фактор за растеж става износът. През 2017 г. забавянето в ръста на глобалното търсене води до неговото по-слабо нарастване. Растежът с бързи темпове на БВП от предходните години се запазва и България реализира ръст повече от 2 пъти над този на ЕС-27. В България реалният спад на БВП през 2020 г. вследствие на коронавирусната пандемия е 4%, а в целия ЕС – 5,6%. В сравнителен план страната се справя относително добре. Инвестиционната активност също отбелязва спад, инфлацията е малко по-висока от средната за ЕС-27, заетостта е под средната за ЕС-27, средната месечна брутна работна заплата и минималната часова ставка са най-ниските в ЕС.

През 2022 г. БВП на глава от населението е 24 252 лв. по пазарни цени, което е 35% от средното за ЕС-27. Реалната производителност на труда нараства с 3% средно на година. Увеличената обща производителност на българската икономиката се дължи предимно на ръста в индустриалното производство като тази тенденция продължава и през 2022 г. Делът на промишленото производство

(добивна, преработваща промишленост и енергетика) в произведения през годината БВП расте – от 18,4% през 2019 г. и 18,75% през 2020 г. до 19,20% през 2021 г. Предвид ниското вътрешно потребление и експортния характер на българската промишленост, този ръст е белег на нарастващата конкурентоспособност на производителите в страната.

В периода 2018-2022 г. се наблюдава промяна в структурата на приноса на отделните сектори в ръста на БДС като дялът на индустрията постепенно нараства, докато дялът на селското стопанство остава сравнително постоянен за разглеждания период (виж фиг. 8).



Източник: НСИ

Фигура 8. Принос на икономическите сектори в БДС за периода 2013-2022 г., млн. лв.

Основна роля в създаването на БДС има секторът на услугите, който расте с по-бързи темпове от този на индустрията. Увеличаването на дела на услугите се дължи както на бурното развитие на аутсорсинг индустрията и сектора на ИКТ, така и на високата покупателна способност на населението (Георгиев, 2020).

Неговият дял за 2022 г. е 65,49%, а за 2021 г. е 71,18%, което е и най-голямата стойност през последните 10 години.

Според актуализирани данни на (НСИ, 2022) по производствен метод БДС за 2021 г. възлиза на 121 607 млн. лв. Реалният стойностен обем на показателя е с 8,0% по-висок в сравнение с този, достигнат през 2020 г. По отношение на реалния растеж на БДС по икономически сектори през 2021 г. спрямо 2020 г. най-голям ръст има при аграрния сектор, следван от сектора на услугите и индустрията. По-конкретно, през 2021 г. растежът на БДС се определя от регистрираното **увеличение** при:

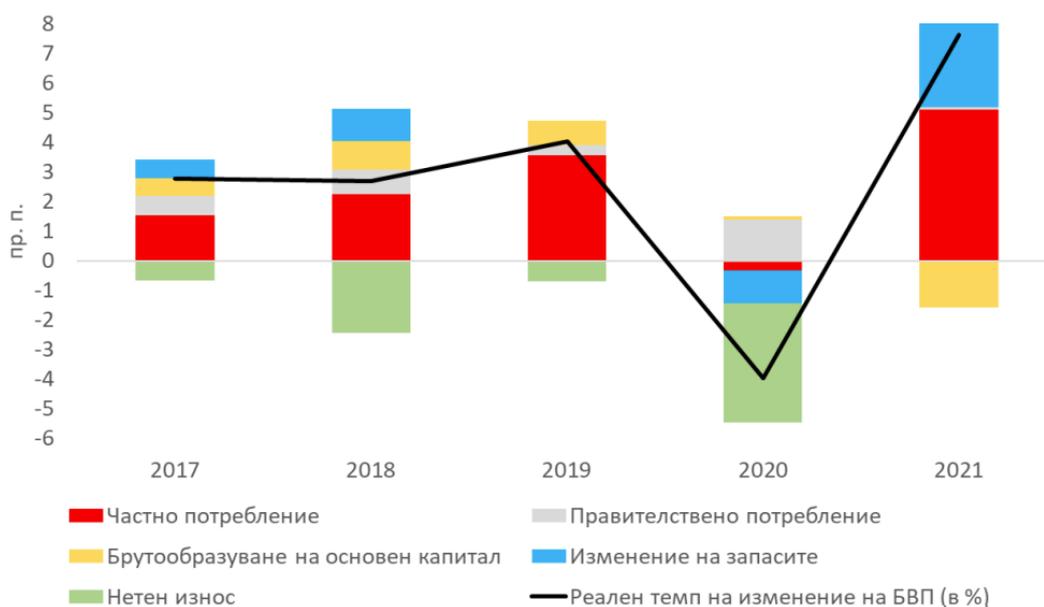
- Селско, горско и рибно стопанство - увеличение с 28,8%;
- Финансови и застрахователни дейности - увеличение с 23,0%;
- Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети; транспорт, складиране и пощи; хотелиерство и ресторантьорство - нарастване с 14,5%;
- Професионални дейности и научни изследвания; административни и спомагателни дейности - увеличение с 10,1%;
- Операции с недвижими имоти - повишение със 7,7%;
- Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения - увеличение с 6,2%;
- Добивна промишленост; преработваща промишленост; производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива; доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване - увеличение с 5,4%;
- Държавно управление; образование; хуманно здравеопазване и социална работа - нарастване с 0,9%.

В следните дейности е отчетено **намаление** през 2021 г. спрямо 2020 година:

- Култура, спорт и развлечения и други дейности - понижение с 0,4%;

- Строителство - намаление със 17,1%.

По отношение на компонентите на крайното използване, влияние за регистрирания икономически ръст има крайното потребление с увеличение от 6,7% и бруто капиталобразуването с увеличение от 10,8%. Износът на стоки и услуги се увеличава с 11,0%, а вносът на стоки и услуги нараства с 10,9% в сравнение с 2020 г. (виж фиг. 9).



Източник: НСИ

Фигура 9. БВП и принос по компоненти на крайното използване в периода 2017-2021 г.

През 2021 г. частното потребление допринася за годишния ръст на БВП с 5,1 процентни пункта. Правителственото потребление е с принос от 0,1 процентни пункта. Бруто капиталобразуването е с отрицателен принос (-1,8 процентни пункта), докато изменението на запасите е с принос от 3,8 процентни пункта, а нетният износ отбелязва положителен принос от 0,2 процентни пункта.

По предварителни данни на НСИ от март 2023 г. БВП за 2022 г., получен като сума от тримесечни данни, се увеличава в реално изражение с 3,4% спрямо 2021 г. За 2022 г. БВП достига номинален

стойностен обем от 165 384 млн. лв. или по 24 252 лв. на човек от населението (виж табл. 9).

Таблица 9. БВП и БДС по сектори и групировки за периода 2018-2022 г., в млн. лв.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.*
Брутна добавена стойност (БДС) – текущи цени, млн. лв., в т.ч.:	95 278	103 953	104 579	121 607	145 614
- Селско и горско стопанство	3 722	3 902	4 205	6 071	7 276
- Добивна и прер. промишленост, енергетика, ВиК (B-E)	20 658	21 479	21 184	24 405	37 820
- Строителство (F)	3 979	4 629	5 113	4 573	5 156
- Търговия, хранене, транспорт и съобщения (G-J)	28 466	32 349	30 992	37 556	41 802
- Финанси, застраховки, недвижимо имущество и други бизнес услуги (K, L, M, N)	22 566	24 103	23 753	27 380	29 839
- Държавно управление, образование, здравеопазване (O-Q), други (R,U)	15 887	17 490	19 331	21 621	23 720
- Корективи (данъци)	14 686	16 443	15 974	17 405	19 770
Брутен вътрешен продукт (БВП), млн. лева	109 964	120 396	120 553	139 012	165 384

*Източник: НСИ, * предварителни данни*

Преизчислен в евро, БВП е съответно 84 559 млн. евро, като на човек от населението се падат 12 400 евро. Брутната добавена стойност възлиза на 145 614 млн. лв. Реалният стойностен обем на показателя е с 3,4% по-висок в сравнение с този, достигнат през 2021 г. Индустриалният сектор създава 29,5% от добавената стойност на икономиката, което е увеличение с 5,7 процентни пункта в сравнение с 2021 г. Секторът на услугите намалява до 65,5%, при 71,2% през 2021 г., а аграрният сектор остава без промяна – 5,0% от добавената стойност. Въпреки по-малкия относителен дял на индустрията в БВП на страната спрямо услугите, тя е основен фактор за растеж на цялата икономика, за осигуряване на работни места и износа на стоки.

Външна търговия

Икономиката на България се характеризира с висока степен на отвореност. През 2022 г. стокооборотът представлява 138,29% от БВП (127,13% за 2021 г.). Като част от ЕС страната е изградила силни търговски връзки с останалите страни от Съюза и осъществява близо 64% от общата си търговия именно с тях.

По предварителни данни на НСИ през 2022 г. износът на стоки от България за ЕС се увеличава с 35,6% спрямо 2021 г. и е в размер на 61 380,4 млн. лв. Основни търговски партньори на България са Германия, Румъния, Италия, Гърция, Франция и Испания, които формират 66,9% от износа за държавите членки на ЕС. През 2022 г. при износа на стоки от България за ЕС, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, най-голям ръст в сравнение с 2021 г. е отбелязан в секторите „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (126,0%) и „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (116,9%). Спад се наблюдава в сектор „Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн“ – 9,8%.

Вносът на стоки в България от ЕС през 2022 г. се увеличава с 29,3% спрямо същия период на 2021 г. и е на стойност 59 899,6 млн. лв. Най-голям е стойностният обем на стоките, внесени от Германия, Румъния, Италия, Гърция и Нидерландия. При вноса на стоки от ЕС, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, през 2022 г. най-голямо увеличение спрямо същия период на предходната година е отчетено в сектор „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (81,8%).

Външнотърговското салдо на България с ЕС през 2022 г. е положително и е на стойност 1 480,8 млн. лв.

През 2022 г. износът на стоки от България за трети страни се увеличава с 35,5% в сравнение с 2021 г. и е на стойност 31 391,4 млн. лв. Основни търговски партньори на България са Турция, Украйна,

Сърбия, Съединените американски щати, Китай, Република Северна Македония и Обединеното кралство, които формират 51,8% от износа за трети страни. През 2022 г. при износа на стоки от България за трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, най-голям ръст в сравнение с 2021 г. е отбелязан в секторите „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (218,7%) и „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (195,4%).

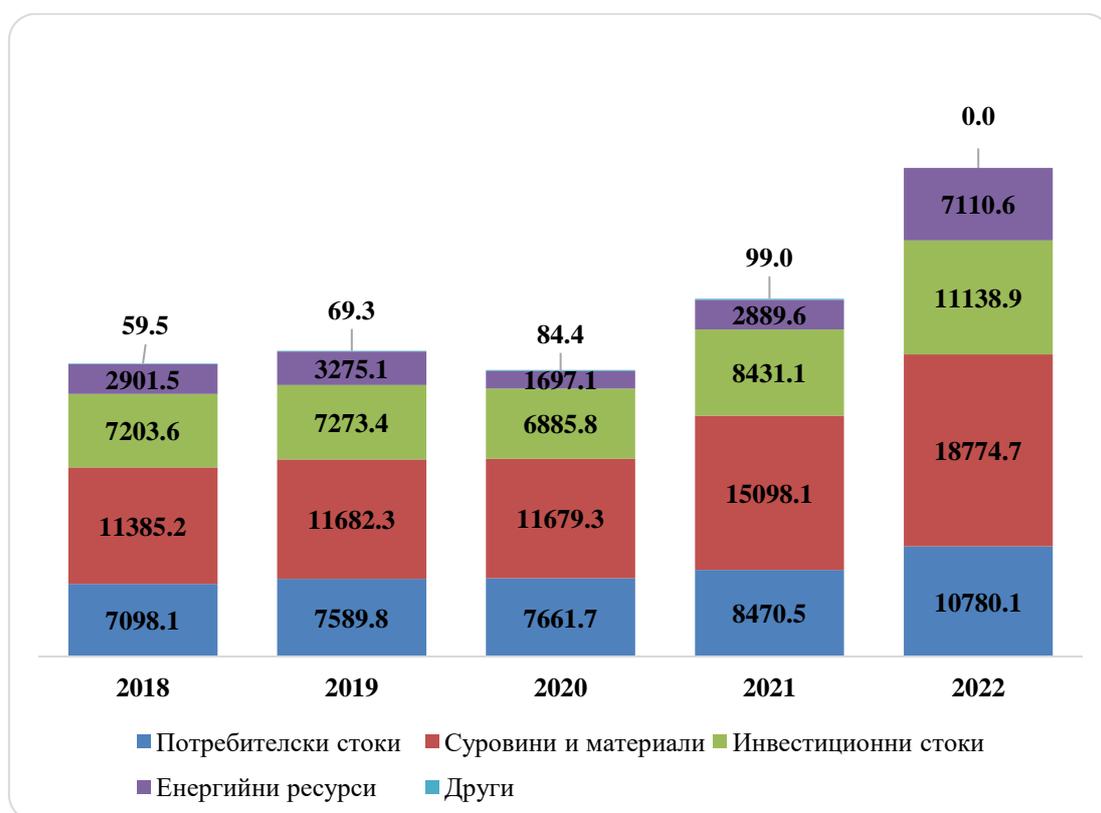
Вносът на стоки в България от трети страни през 2022 г. се увеличава с 58,8% в сравнение с 2021 г. и е на стойност 48 288,9 млн. лв. Най-голям е стойностният обем на стоките, внесени от Руската федерация, Турция, Китай и Украйна. При вноса на стоки от трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, през 2022 г. най-голямо увеличение спрямо 2021 г. е отчетено в секторите „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (560,6%) и „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (126,0%).

Външнотърговското салдо на България с трети страни през 2022 г. е отрицателно и е в размер на 16 897,5 млн. лв.

През 2022 г. от България общо са изнесени стоки на стойност 94 372,8 млн. лв., което е с 37,9% повече в сравнение с 2021 г. През 2022 г. общо в страната са внесени стоки на стойност 108 305,8 млн. лв. или с 41,1% повече спрямо 2021 г. Общото външнотърговско салдо (износ FOB - внос CIF) е отрицателно през 2022 г. и е на стойност 13 933 млн. лв.

Износът на стоки за 2022 г. е 27,2% от целия износ на страната като за последните 5 години се е увеличил с над 50%. Делът на стоките в общия износ постепенно нараства. В структурата на експорта относителният дял на потребителските стоки намалява с 1,6 процентни пункта, а суровините намаляват с 3,9 процентни пункта до

съответно 22,6% и 39,3%. Делът на инвестиционните стоки също намалява с 1 процентен пункт до 23,3%. Тази тенденция е свързана с постепенното реструктуриране на производството в страната, което преминава по-високо във веригата на доставки в глобален мащаб. В абсолютна стойност се наблюдава повишение във всички категории – при потребителските стоки – 27,3%, при суровините и материалите – 24,4% и при инвестиционните стоки – 32,1% (виж фиг. 10).



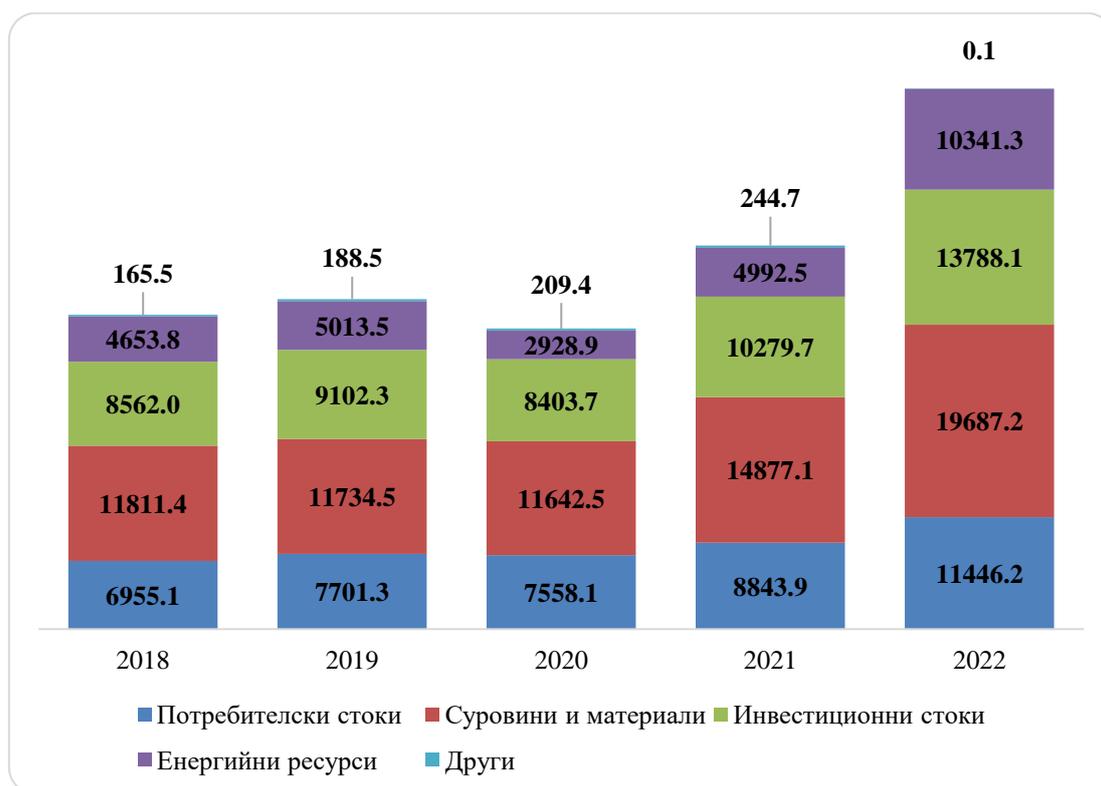
Източник: БНБ

Фигура 10. Износ на стоки според начина на използване за периода 2018-2022 г., млн. евро.

*Данните за 2022 г. не са окончателни

Вносът на стоки за 2022 г. представлява 32% от общия внос на страната. България е зависима от енергийни доставки под формата на горива, суров петрол и природен газ и вносът им формира около 33% от целия внос. В периода 2018-2020 г. се наблюдава постепенен спад в относителния дял на суровините и материалите за сметка на потребителските и инвестиционните стоки (виж фиг. 11). През 2021 и

2022 г. е налице ръст около и над 30% при всички компоненти на вноса като при енергийните ресурси увеличението е 107,1%. Увеличаващата се покупателна сила води до нарастващото крайно потребление, а увеличаващият се внос на инвестиционни стоки резултира в натрупване на капитал за осъществяване на по-високотехнологично производство.



Източник: БНБ

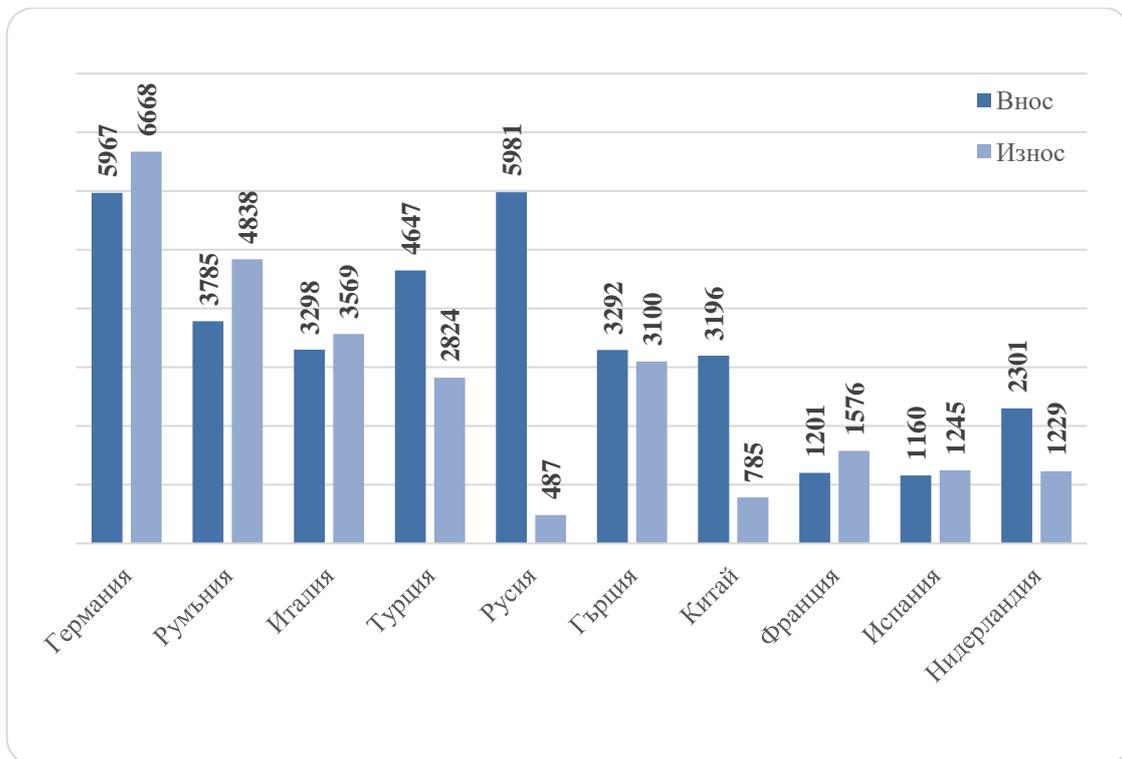
Фигура 11. Внос на стоки според начина на използване за периода 2018-2022 г., млн. евро.

*Данните за 2022 г. не са окончателни

През последното десетилетие трансформацията на българската икономика се дължи на успешното развитие на експортно ориентираната промишленост. В резултат на все по-активното навлизане на международните пазари, интеграцията в глобалните вериги на стойност и инвестициите в машини, оборудване и внедряване на нови технологии, износьт на стоки нараства 4 пъти за последните 10 години. Наблюдава се и промяна в отрасловата

структура на индустрията. Трудоинтензивни сектори като производство на храни, облекла, обувки и мебели, постепенно отстъпват място на капиталоемките. Така дялът на инвестиционните стоки в общия износ нараства от 16% през 2009 г. до 23% през 2022 г. Значителен ръст при износа реализират производителите на лекарства, електрическо оборудване, автомобилни компоненти, велосипеди и др. През 2022 г. общият износ достига 47 804,2 млн. евро.

Структурата на търговските партньори също се променя. Основен фактор за това е интегрирането на страната в икономиката на общия пазар на ЕС. След присъединяването на България износът за ЕС е около 60% през 2008 г. и достига 66,15% през 2021 г. и 65,65% през 2022 г. – увеличение с 6 процентни пункта. През последното десетилетие се утвърждава и ролята на Германия на водещ икономически и търговски партньор като дялът на износа от България към Федералната република нараства от 9% през 2008 г. до 21% през 2022 г. – увеличение с 12 процентни пункта. Външната търговия на България остава силно зависима и от съседните страни – Румъния (10,12%), Турция (5,9%) и Гърция (6,48%). При търговията с Румъния се наблюдава положително бюджетно салдо (1 053 млн. евро), докато с Турция (-1 823 млн. евро) и Гърция (-192 млн. евро) салдото е отрицателно (виж фиг. 12).



Източник: НСИ

Фигура 12. Търговски партньори на България по стокооборот за 2022 г., млн. евро

През 2022 г. от Германия внасяме стоки за 5 967 млн. евро и изнасяме за 6 668 млн. евро. Принос за големия износ и положителното салдо в стокообмена има металургията, с износа на анодна и катодна мед. От страните на ЕС на второ място по външнотърговски оборот и също с положително салдо е Румъния – износ за 4 838 млн. евро и внос за 3 785 млн. евро при положителен баланс от 1 053 млн. евро. Трета по търговски стокообмен и също с положително салдо е Италия – внос за 3 298 млн. евро и износ за 3 569 млн. евро при положителен баланс от 271 млн. евро. След тях е Гърция, от която през 2022 г. сме внесли стоки за 3 292 млн. евро, а износът е 3 100 млн. евро при отрицателен баланс от 192 млн. евро. Най-значим търговски партньор в експорта от всички трети страни е Турция, за която сме изнесли стоки за 2 824 млн. евро. Огромен бюджетен дефицит се наблюдава при стокообмена с Русия (-5 494 млн. евро), което е 66,87% от общото отрицателно салдо на страната

с трети страни. Това се дължи на структурата на вноса от Русия, който основно е съставен от енергийни ресурси, от чийто внос страната ни е в силна зависимост и за диверсификацията на които все още няма добре работеща алтернатива.

Въпреки увеличаването на износа през целия период на икономически промени от 1990 г. до сега, страната ни е с отрицателно търговско салдо и вносът на стоки по относителен ръст и физически обем значително надвишава износа – виж табл. 10.

Таблица 10. Външнотърговски баланс при стоковия обмен за периода 2017-2022 г., млрд. лв.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Внос на стоки, в т.ч.:	59.2	62.9	65.1	60.1	76.7	108.1
от ЕС (28)	37.8	40.0	41.1	30.4	39.1	48.2
- основни метали и изделия	4.2	4.3	4.5	3.7	5.0	6.3
относителен дял, %	7.1	6.8	7.0	6.2	6.5	5.8
Износ на стоки, в т.ч.:	54.6	56.0	58.4	54.7	68.2	93.5
за ЕС (28)	34.5	37.7	38.8	35.8	45.0	62.4
- основни метали и изделия	9.3	7.8	6.7	8.3	8.2	10.3
относителен дял, %	17.8	14.1	11.5	15.2	12.1	11.0
Външнотърговско салдо, в т.ч. на	-4.6	-6.9	-6.7	-5.4	-8.5	-14.6
- основни метали и изделия, %	+5.1	+3.5	+2.2	+4.6	+3.2	+4.0

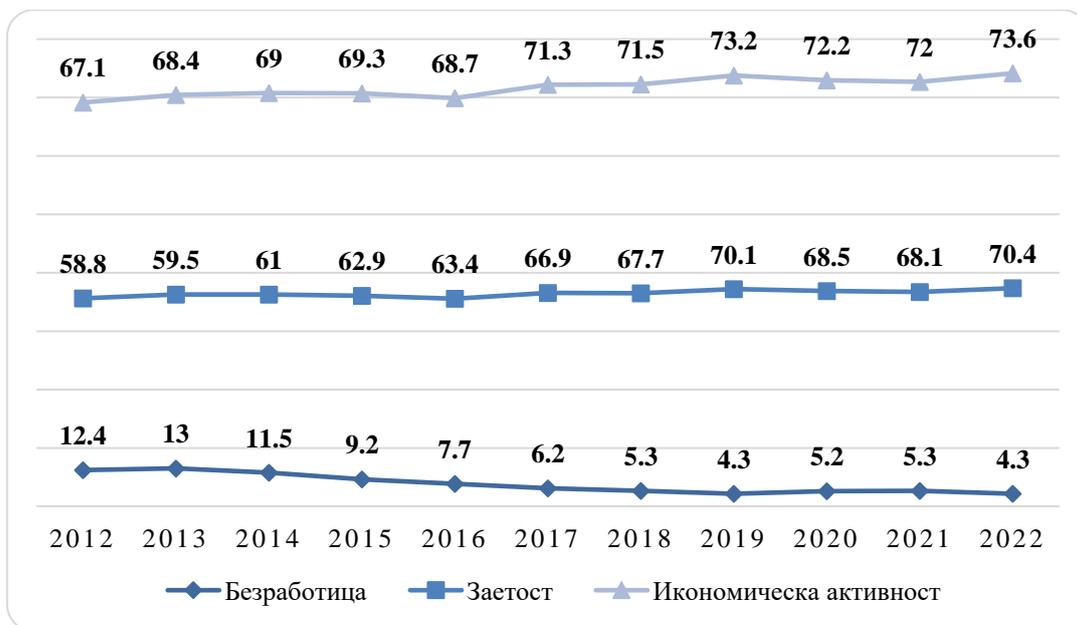
Източник: БНБ

От данните в таблица 4 се потвърждава високият принос на металите в стойността на изнесените стоки и положителното отражение върху външнотърговския баланс на страната. За 2022 г. те имат 11% относителен дял в стоковия износ – лек спад спрямо 2021 г., когато техният дял е 12,1%. Като борсова стока освен от физическия обем на изнесената продукция силно влияние на стойността оказват цените на металите на световните пазари.

Независимо от значителните колебания в тези цени, налице е неизменна тенденция при външнотърговския металооборот да се формира положително салдо в порядъка на няколко милиарда лева. По данни на фирмите производители на металургична продукция и официалната статистика износът за пазарите на ЕС и за трети страни е от 70% до над 90% от годишното производство. Това е показателно за постигната добра конкурентоспособност, основана на направените инвестиции в технологии и нови производства. Особено успешно и устойчиво се развива цветната металургия, която има висок принос в показателите на българската преработваща промишленост. Тя е фактор и в производството на цветни метали в ЕС.

Пазар на труда и заетост

Адаптирането на пазара на труда след финансовата криза е относително бавно и заетостта остава ниска до 2013 г. От 2014 г. се наблюдава подобрене на основните показатели на труда в страната. Основни фактори са реализираният през периода икономически ръст и създадените нови възможности за заетост. Заетите се увеличават, а годишният темп на нарастване при възнагражденията е двуцифрен. През 2022 г. коефициентът на икономическа активност на населението във възрастовата група между 15 и 64 г. достига 73,6%. Въпреки демографските проблеми и намаляването на населението през последното десетилетие, показателят се доближава почти до средното ниво за ЕС-27 - 73,4% (виж фиг. 13).



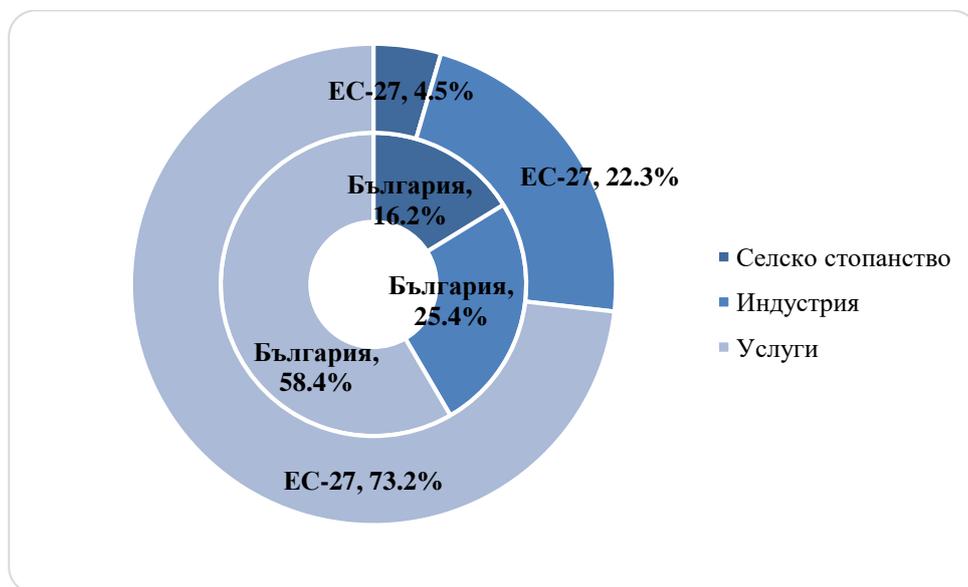
Източник: НСИ

Фигура 13. Основни показатели на пазара на труда за периода 2012-2022 г., %, 15-64 г.

През 2022 г. икономически активните лица на възраст 15 - 64 навършени години са 3 191,2 хил., или 73,6% от населението на същата възраст. В сравнение с 2021 г. коефициентът на икономическа активност се увеличава с 1,6%. Общият брой на заетите лица е 3 150,5 хил., от които 1 678,4 хил. (53,3% са мъже) и 1 472,1 хил. (46,7%, са жени). Коефициентът на заетост за населението на възраст 15 и повече навършени години е 54,2% (60,3% за мъжете и 48,5% за жените).

Заетите лица на възраст 15 - 64 навършени години са 3 053,3 хил. Коефициентът на заетост за населението в същата възрастова група е 70,4% (73,8% за мъжете и 66,8% за жените). В сравнение с 2021 г. коефициентът се увеличава с 2,3 процентни пункта. През 2022 г. безработните лица са 140,4 хил., от които 78,2 хил. (55,7% са мъже) и 62,2 хил. (44,3% са жени). Коефициентът на безработица е 4,3% (4,5% за мъжете и 4,1% за жените), като в сравнение с 2021 г. намалява с 1 процентен пункт.

Структурата на заетостта по икономически браншове в България през 2021 г. е сходна и до голяма степен подобна на тази на ЕС-27 (виж фиг. 14).



Източник: Евростат

Фигура 14. Структура на заетостта по сектори за 2021 г. в %

В България 16,2% от заетите са в селското стопанство, над 25% в индустрията и малко над половината в сектора на услугите – 58,4%. В ЕС-27 делът на заетите в селското стопанство е незначителен – 4,5%, а основно заетите са в сектора на услугите (над 73%) и малко под 1/4 в индустрията. През 2021 г. услугите са осигурявали работа на 73,2% от хората, заети в ЕС, в сравнение с 64,6% в началото на хилядолетието. Относителното значение на услугите в икономиката на ЕС е почти същото за заетостта, както и за добавената стойност.

4.2. Преки чуждестранни инвестиции в България

Методология на отчитане на преките чуждестранни инвестиции

В България данни за ПЧИ (поток и запас) предоставят две институции – Българската народна банка (БНБ) и Националният статистически институт (НСИ). Данните се събират въз основа на счетоводните отчети за дейността на предприятията и на реално трансферираните капитали. И двете институции използват методологията, която се основава на „Ръководството по платежен баланс“, МВФ, 6-то издание, 2009 г.⁴; „Ръководни дефиниции за преки чуждестранни инвестиции“, ОИСР, 4-то издание, 2008 г.⁵, както и регламентите на Евростат и Европейската централна банка (ЕЦБ) в областта на статистиката на платежния баланс. Съществуват обаче разлики при тяхното отчитане. БНБ отчита инвестициите в националната икономика (вкл. във финансовия сектор) и събира данните за ПЧИ във връзка със съставянето на платежния баланс на страната. Националната банка включва само реално постъпилите потоци инвестиции и ги отразява по пазарни цени. НСИ отчита инвестициите в нефинансовия сектор и събира информацията на база на „Справка за чуждестранните преки инвестиции“, включена в годишния отчет на нефинансовите предприятия. Източник са счетоводните записвания на предприятията. От това произтича и невъзможността за тяхното съпоставяне. В дисертационния труд се използват и анализират официално публикуваните данни за ПЧИ на БНБ.

От 17 април 2015 г. статистиката на БНБ за ПЧИ е съставена по шестото издание на Ръководство по платежен баланс и международна

⁴ Balance of Payments and International Investment Position Manual, IMF, Sixth Edition, 2009; <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bop6comp.htm>.

⁵ Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, OECD, Fourth Edition, 2008; www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf

инвестиционна позиция (МВФ, 2008). Преди тази дата методологията на БНБ се основава на петото издание на същото ръководство и данните се разминават.

Съгласно използваните от БНБ стандарти за пряка чуждестранна инвестиция се приема такава, при която чуждестранно физическо или юридическо лице (пряк инвеститор) придобива дълготраен интерес в българска компания. Пряка инвестиция възниква, когато пряк инвеститор притежава капитал, който му дава 10% или повече от правото на глас в управлението на прякото инвестиционно предприятие. Приема се, че прекият инвеститор упражнява контрол върху прякото инвестиционно предприятие, когато притежава повече от 50% от правото на глас в това предприятие. За значителна степен на влияние върху управлението на прякото инвестиционно предприятие се считат между 10 и 50% право на глас. Косвена пряка инвестиция възниква при притежаване на право на глас в едно пряко инвестиционно предприятие, което притежава право на глас в друго предприятие или предприятия, т.е. предприятието може да упражнява непряк контрол или влияние по веригата от преки инвестиционни взаимоотношения (БНБ, 2022).

В съответствие със стандартното представяне на платежния баланс, преките инвестиции се отчитат във финансовата сметка и включват дялов капитал, реинвестиране на печалбата и дългови инструменти (вътрешнофирмени заеми):

- *Дяловият капитал* представлява средствата на собствениците в институционалната единица (корпорация или друга единица) и се третира като неин пасив. В дяловия капитал се включват също и инвестициите в недвижими имоти, в т.ч. инвестиционни имоти и ваканционни жилища. Притежаваният дялов капитал от юридически лица обикновено е под формата на акции, дялове, участия, депозитарни разписки и т.н.

- *Реинвестиране на печалбата* представлява частта от неразпределената печалба на прякото инвестиционно предприятие, която се полага на непосредствения пряк инвеститор. Логиката на това третиране на реинвестирането на печалбата от пряката инвестиция е, че тъй като прякото инвестиционно предприятие по дефиниция е под контрола или влиянието на прекия инвеститор, решението да се задържи и реинвестира в предприятието част от печалбата представлява решение за инвестиране от страна на прекия инвеститор.

- *Дългови инструменти*. Включва трансакции и позиции по дългови инструменти, с изключение на тези между определени свързани финансови предприятия (които не се класифицират като преки инвестиции, тъй като не се считат за толкова тясно свързани с пряката инвестиция). Финансови предприятия в този смисъл са: депозитни институции (централната банка и депозитни институции без централната банка); инвестиционни фондове и други финансови посредници, с изключение на застрахователни дружества и пенсионни фондове (БНБ, 2022).

Използваната към момента методология на БНБ не позволява идентифициране на произхода на чуждестранните инвеститори. Методологията идентифицира чуждестранната инвестиция единствено по пряката собственост на капитала, но не и според крайната такава. Така например, ако компания от Германия притежава компания в Австрия, която инвестира в България, статистиката отчита това като чуждестранна инвестиция с австрийски произход. Конкретен пример за това е търговската верига Билла в България. BILLA е европейска верига супермаркети, работещи в голям брой страни, първоначално в Австрия. Собственик на веригата е германската REWE Group. Инвестицията в България е направена от австрийската компания Билла и инвестицията е отчетена като

австрийска, въпреки крайния собственик – германска компания. Така се стига до ситуация, при която ПЧИ от една държава се подценяват, което води до надценяване на инвестициите на друга държава.

Другият недостатък на използваната в момента официална методология е липсата на данни за ПЧИ едновременно по географски райони и по икономически дейности. БНБ публикува данни според вида инвестиция (участие в капитала на компаниите, реинвестирана печалба и дългови инструменти), според географски райони (страни) или по икономически отрасли. Но като цяло липсва информация в кои икономически сектори инвестират компаниите от даден географски регион или страна.

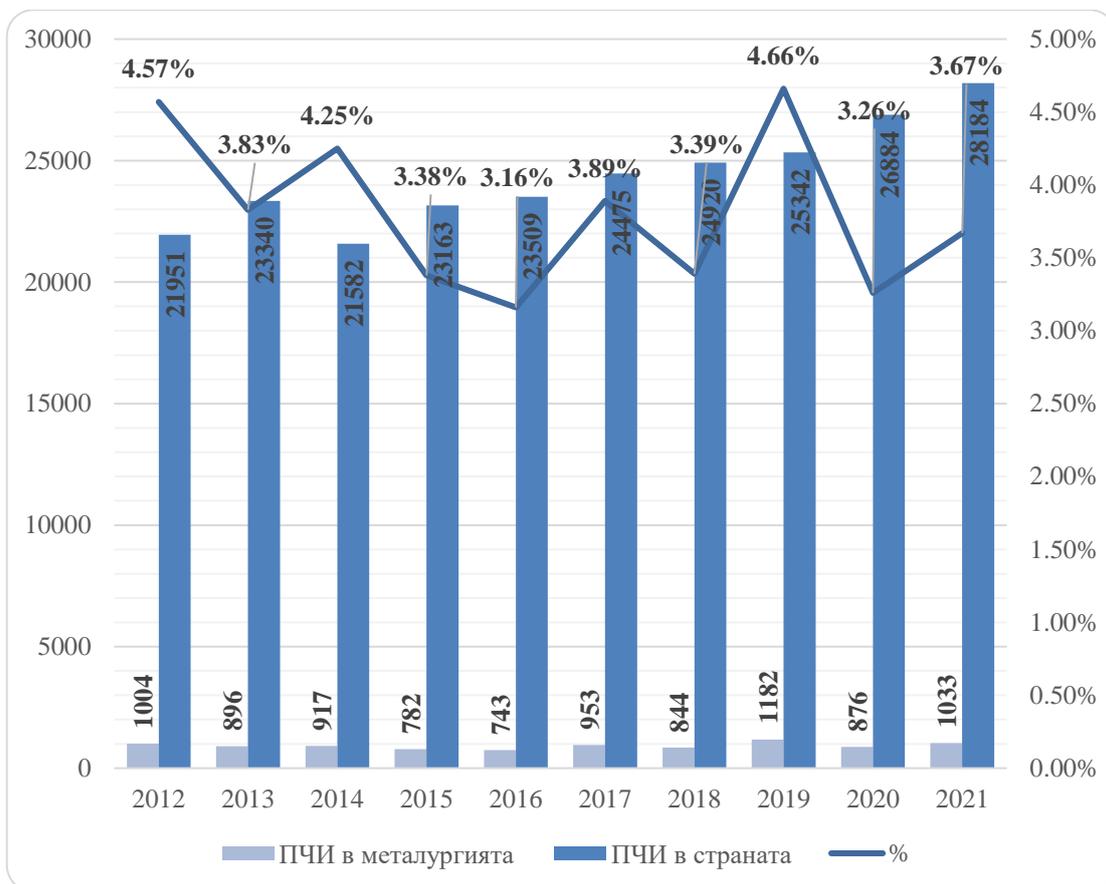
Преки чуждестранни инвестиции в страната за периода 2012 – 2021 г.

България е страна, която привлича ПЧИ. Това се дължи отчасти и на либералното ни законодателство. Едни от най-важните предпоставки за атрактивността на страната ни за чуждестранните инвеститори са стратегическото географско положение на Балканите и в Европа, членството в ЕС и НАТО, стабилните макроикономически показатели и благоприятният инвестиционен климат в годините преди коронавирусната пандемия, фиксираният валутен курс, приемането ѝ във валутно-курсския механизъм ERM II, планираното въвеждане на еврото през 2024 г., както и запазване на най-ниските в ЕС данъчни ставки, производствени и оперативни разходи, в комбинация с наличието на образована и висококвалифицирана работна ръка. По отношение на данъците България предлага едни от най-ниските данъци в Съюза. Това е едно от основните предимства за привличането на ПЧИ и аргумент в полза на преместването на производството или друга икономическа дейност в страната ни.

Ниските капиталови разходи, заедно с ниските производствени и оперативни разходи в голяма степен определят избора на локация за инвестицията. Макроикономическата стабилност и стабилната фискална политика са предпоставки за устойчива конвергенция. България отбелязва напредък в преодоляването на макроикономическите дисбаланси в икономиката си. Устойчивата конвергенция изисква стабилни институции и здрава институционална среда, за което е необходимо наличието на добре функциониращи пазари на стоки и услуги и пазар на труда, което допринася за справяне с макроикономически сътресения.

Финансовата криза през 2008 г. се отразява негативно върху икономиката на страната и инвестициите бележат значителен спад в сравнение с периода преди кризата. Следва период на плавен растеж. По данни на БНБ размерът на нетните чуждестранни инвестиции в България през 2013 г. (общо финансови активи/пасиви, дялов капитал и дългови инструменти) е 36 474,5 млн. евро като през 2022 г. достига 53 795,0 млн. евро, което е увеличение с 47,39% за период от 10 години. За настоящия дисертационен труд интерес представляват инвестициите в сектор „Металургия“.

На фиг. 15 е представена динамиката на ПЧИ в нефинансовите предприятия в България, ПЧИ в металургията, както и дялът на инвестициите в металургията като процент от всички ПЧИ за периода 2012-2021 г. Може да се види, че инвестициите в сектор „Производство на основни метали и метални изделия, без машини и оборудване“ не следват тенденциите на инвестициите в страната като цяло. Те не са в пряка зависимост от осъществените ПЧИ. Пиковите при тях се дължат на инвестиции на компаниите с цел увеличаване на производствените мощности, повишаване на производителността и подобряване на конкурентоспособността и са по-скоро вътрешни.



Източник: БНБ, изчисления на автора
Фигура 15. ПЧИ в нефинансовите предприятия в България и в сектор „Производство на основни метали и метални изделия, без машини и оборудване“ за периода 2012-2021 г. в млн. евро

Последните проучвания на Германо-Българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) в София за 2022 г. показват, че 100% от чуждите компании, които вече са направили инвестиции в страната, биха направили същия избор и дори са готови да ги разширят (ГБИТК, 2022). За 2021 г. 95% от анкетираните компании са отговорили положително. Примери за това са новите производствени бази на АББ в гр. Петрич и на Мултивак в Божурище, новият завод на Каолин в гр. Дулово, новите логистични центрове на търговските вериги Лидл в с. Кабиле и на Кауфланд в гр. Стряма, инженеринговият център на Бош в гр. София, новите локации на Региоком Европейско дружество – клон България и др.

Стимули от страна на държавата към чуждестранните инвеститори

За стимулиране на инвестициите в България се предвиждат конкретни данъчни облекчения, които са заложи в нормативната уредба. Тези облекчения са свързани с преките данъци и това са:

При корпоративния данък:

- Освобождаване от облагане с корпоративен данък на колективните инвестиционни схеми, допуснати за публично предлагане в Република България, национални инвестиционни фондове и други предприятия за колективно инвестиране, както и дружества със специална инвестиционна цел;
- Преотстъпване на корпоративен данък на предприятия, наемащи хора с увреждания;
- Данъчно стимулиране при наемане на безработни лица;
- Данъчно стимулиране при предоставяне на стипендии.

При данъка върху доходите на физическите лица:

- Освобождаване от облагане на някои видове лични доходи от: продажба или замяна на малък брой имоти или на движимо имущество; разпореждане с дялове и акции на колективни инвестиционни схеми и на национални инвестиционни фондове; определени видове осигуряване; някои видове лихви, без тези по депозитни сметки; някои видове обезщетения, в т.ч. застрахователни и такива за вреди; помощи, добавки и обезщетения със социален характер, стипендии за обучение; някои доходи от трудови правоотношения – ваучери за храна, стойност на работно/служебно облекло и лични предпазни средства, пътни и квартирни пари и др.
- Данъчно облекчение за лични вноски за доброволно осигуряване и застраховане; за лични вноски за осигурителен стаж при пенсиониране, за дарения, в полза на определени в закона лица и за определени видове дарения;

- Въвеждане на фиксиран размер (между 25 и 60%) на нормативно признати разходи, с които се намалява размерът на облагаемата данъчна основа на определени видове доходи.

Двойно данъчно облагане:

България прилага принципите за избягване на двойното данъчно облагане. От една страна, в местното законодателство са въведени конкретни разпоредби, чрез които се избягва двойното данъчно облагане. От друга страна, в международен аспект, България е сключила над 70 спогодби за избягване на двойното данъчно облагане (Георгиев, 2020).

Традиционно водещи страни по обем на ПЧИ в България са Холандия, Австрия, Германия, Италия, Обединеното кралство, Гърция, Кипър и Русия като през годините страните в началото на класацията сменят своята позиция според обема на направените инвестиции. По данни на Българската агенция за инвестиции (БАИ) сертифицираните от агенцията проекти в периода 2004-02.2023 г. са 410 – 11 Приоритетни инвестиционни проекта, 350 Клас-А и 49 Клас-Б. Голяма част от инвеститорите са се възползвали и от мерките на държавата по ЗНИ.

4.3.Ролята на Германия в икономиката на страната и преките чуждестранни инвестиции с произход Германия

Външна търговия

Германия е най-големият търговски партньор на България и един от водещите чуждестранни инвеститори в страната. Двете страни са свързани помежду си във важно стратегическо партньорство. От 2009 г. Германия се налага трайно като основен търговски партньор и числата в търговския оборот поставят рекорди. През годините преките германски инвестиции в страната нарастват. През 2022 г. е постигнат рекорден стокообмен в размер на 12,635 млрд. евро, който отбелязва ръст с 26,57% и формира 12,26% от целия стокообмен на страната. Износът за Федералната република е 6,668 млрд. евро или 13,94% от целия износ. Вносът от Германия е в размер на 5,967 млрд. евро, което съответства на 10,80% от целия внос за 2022 г. (виж табл. 11).

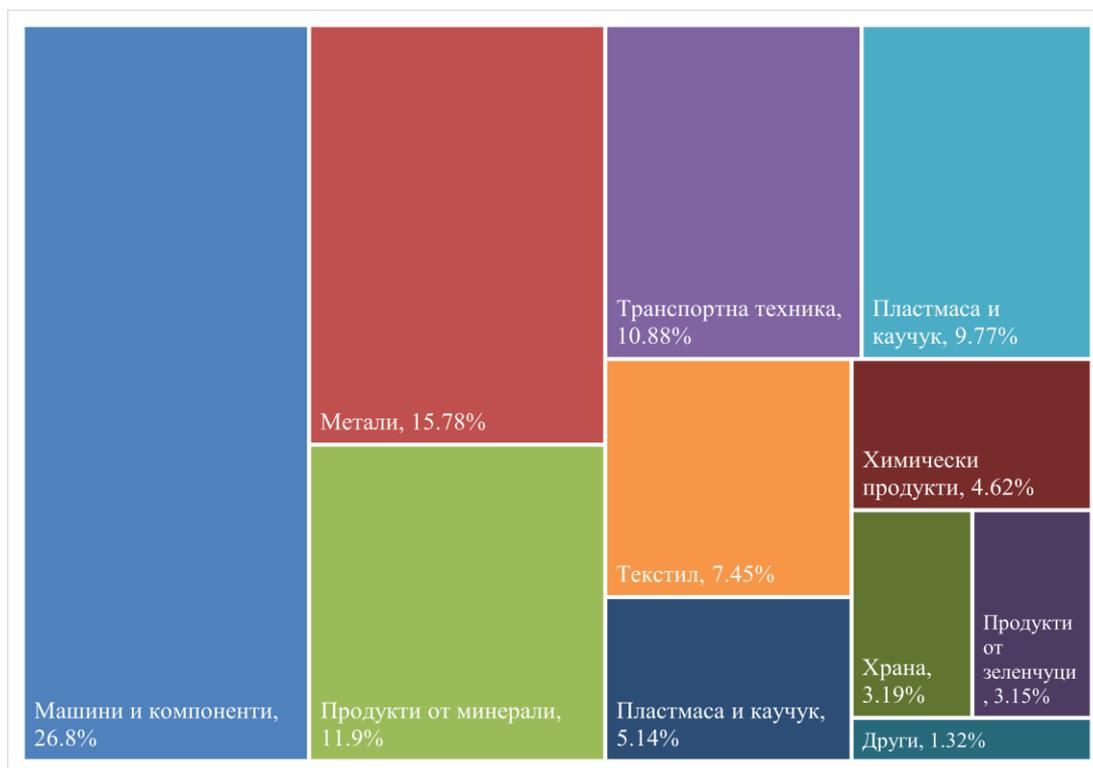
Таблица 11. Стокообмен между България и Германия за периода 2008-2022 г.

Година	Стокообмен (млн. евро)	Ръст, %	Износ, (млн. евро)	Ръст, %	Внос, (млн. евро)	Ръст, %	Салдо
2008	4 137	-17.9	1 383	-0.4	2 754	10.00	-1 371
2009	3 394	-22.4	1 320	-4.6	2 074	-24.7	-754
2010	3 894	14.7	1 658	25.6	2 236	7.8	-578
2011	4 891	25.6	2 355	42.0	2 536	13.4	-181
2012	4 957	1.3	2 126	-9.7	2 831	11.6	-705
2013	5 534	11.6	2 741	28.9	2 793	-1.3	-52
2014	5 868	6.0	2 655	-3.1	3 213	15.0	-558
2015	6 288	7.2	2 893	9.0	3 395	5.7	-502
2016	6 638	5.6	3 216	11.2	3 422	0.8	-206
2017	7 294	9.9	3 590	11.7	3 703	8.2	-112
2018	8 153	11.8	4 174	16.2	3 979	7.5	194
2019	8 462	3.7	4 410	5.6	4 052	1.8	358
2020	8 202	-3.1	4 466	1.7	3 715	-8.3	771
2021	9 981	21.7	5 181	15.5	4 800	29.3	380
2022	12 635	26.6	6 668	28.7	5 967	24.3	701

Източник: Министерство на икономиката, БНБ, НСИ

За пета поредна година търговията с Германия формира положително търговско салдо като за 2022 г. то е в размер на 701 млн. евро. Една от причините за това са германските компании, които произвеждат в България и изнасят обратно продукцията си вече като български износ за Федералната република. Както и в предходните години, автомобилите и частите за тях са най-важните експортни стоки на Германия през 2022 г. с 244,8 млрд. евро и 15,5% дял от общия германски износ. Машините са на второ място с дял от 13,3% (209 млрд. евро) в общия износ на Германия. Химическите продукти са на трето място с дял от 10,3% (163 млрд. евро). Като един от големите глобални износители Федералната република има отрицателен търговски баланс с едва 77 от 237 търговски партньори. Държавата, с която Германия регистрира най-голям търговски дефицит, е Китай с 84 488 млрд. евро, но размерът на отрицателното салдо за 2022 г. отрежда на България 23-то място. От страните в Югоизточна Европа Германия има по-голям търговски дефицит единствено със Северна Македония (17-о място). По-напред от България в тази класация са някои от централноевропейските страни, които са силно интегрирани в германските вериги на доставки като Чехия - 11-о място, Словакия - 18-о място, Унгария - 16-о място и Словения - 26-о място.

Анализирайки динамиката в структурата на двустранната търговия, най-голям дял в експорта на България към Германия по данни за 2020 г. имат машините и компонентите (26,88%), следвани от металите (15,78%) и продуктите от минерали (11,90%). Износът на транспортна техника е на четвърто място с дял от 10,88% (виж фиг. 16). Почти идентична е картината и през 2019 г. с минимални разлики в процентите.

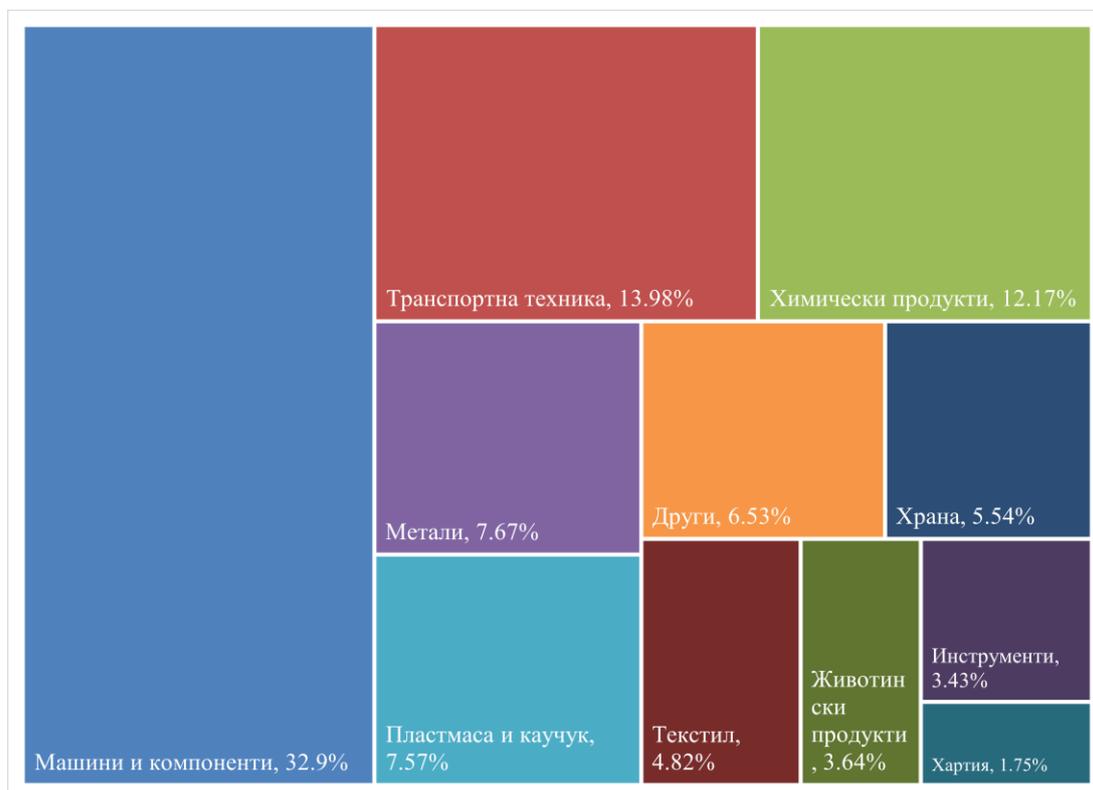


Източник: ОЕС, изчисления на автора

Фигура 16. Структура на износа на България към Германия за 2020 г. в %

Преходът към машини и компоненти като водеща стокова група през последните няколко години е резултат от постепенната трансформация на българската икономика към производство с по-висока добавена стойност. Тук приносът основно се дължи на предприятията в автомобилната индустрия. Преди това експортът е основно от текстилната промишленост.

При вноса от Германия начело в класацията отново са машините и компонентите (32,9%), следвани от транспортната техника (13,98%) и химическите продукти (12,17%). На четвърто място са металите със 7,67%. Автомобилите, машините и химическата продукция са лидери в износа на страната през последните няколко години. Автомобилите и частите за тях обаче остават и най-внасяните продукти на германския пазар (виж фиг. 17).



Източник: ОЕС, изчисления на автора

Фигура 17. Структура на вноса на България от Германия за 2020 г. в %

Вътрешноиндустриалната търговия се очертава като тенденция при двустранния стокообмен през последните няколко години. Доказателство за това е съвпадението на отделни стокосни групи като машини и компоненти, които присъстват осезаемо както в българския експорт, така и във вноса от Германия.

Въпреки положителните сигнали за трансформация и изкачване във веригата на стойността на българския износ, по-детайлната разбивка на стокосните групи по четирицифрен код за 2021 г. показва, че все още водещите експортни продукти на България са суровините (виж фиг. 18). Рудите на благородни метали и техните компоненти съставляват 13,3%, а нерафинираната мед 4% от общата стойност на износа към Германия. Начело в класацията, макар и с малък процент – между 1,8% и 3,4%, са няколко експортни стокосни групи от отрасли като машиностроене, уредостроене и електроника.



Източник: Министерство на икономиката

Фигура 18. Класация на стоковите групи за износ към Германия за 2021 г.

При вноса от Германия е налице преимущество на отраслите с кодове 84, 85 и 87. На фиг. 19, 7 от 10 стокови групи принадлежат към номенклатурни кодове 84, 85 и 87, а именно автомобилостроене, електроника и машиностроене, а 2 групи принадлежат към фармацията (медикаменти и кръвни продукти). Липсва ясно изразена доминация на определена група стоки при вноса. И все пак на челна позиция с над 5% от вноса за 2021 г. са автомобилите и частите за тях.

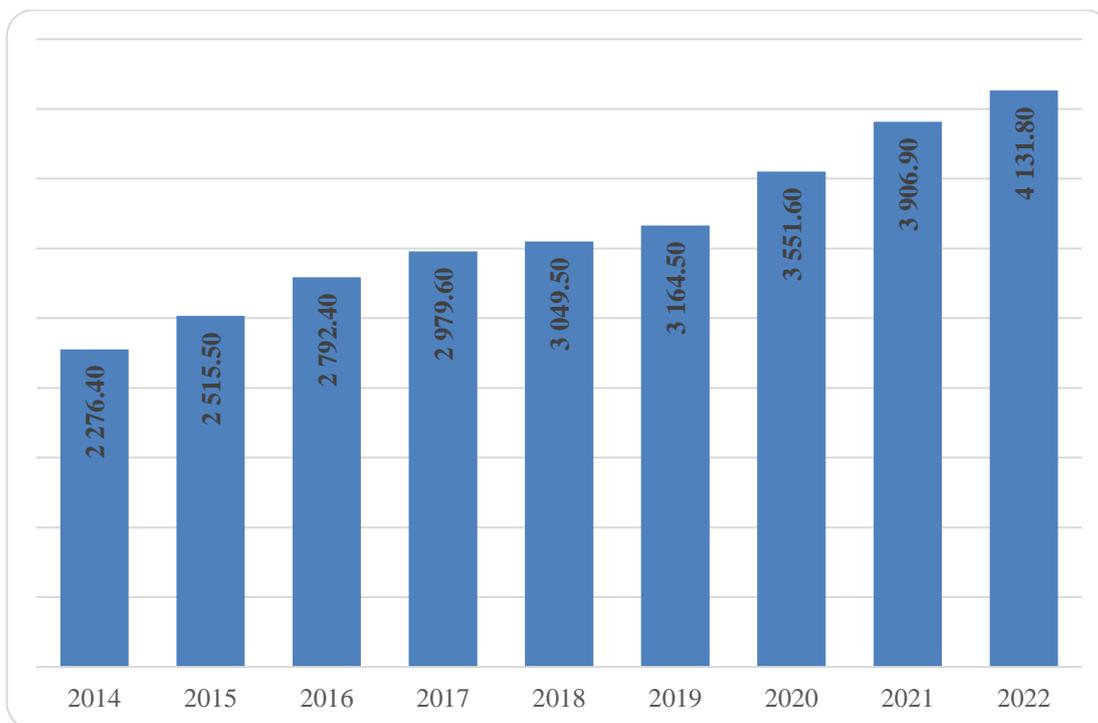


Източник: Министерство на икономиката
Фигура 19. Класация на стоките групи за внос от Германия за 2021 г.

Според Георгиев (2020) диверсификацията на отделните импортни стоки, при която нито една от тях не допринася с повече от 2% към стойността на общия внос, може да се интерпретира като по-устойчивия модел, защото по-значителната зависимост на експортната структура от суровинни стоки крие известен риск, свързан с по-високата степен на волатилност при цените на суровините на международните пазари.

Преки чуждестранни инвестиции с произход Германия

Освен важен търговски партньор Федералната република е и стратегически инвеститор в България. През последните години тя заема челни позиции в класацията на големите страни инвеститори. По данни на БНБ запасите на ПЧИ с произход Германия постоянно растат и за 2022 г. са в размер на 4 131,8 млн. евро – с 81,50% повече от 2014 г. (виж фиг. 20).



Източник: БНБ

Фигура 20. Запас на ПЧИ с произход Германия за периода 2014 – 2022 г. в млн. евро

По данни на Българската агенция за инвестиции (БАИ) за периода 2004 – 2021 г. са сертифицирани 51⁶ проекта с германско участие, които обхващат клас А, клас Б и Приоритетен клас инвестиции на обща стойност **4 436,45 млн. лв.** и съответно разкриване на **12 336 нови работни места**. В процес на сертифициране към 25.01.2022 г. са още 2 инвестиционни проекта с германско участие (виж табл. 12).

⁶ Даден инвестиционен проект може да бъде сертифициран повече от 1 път (при разширение или диверсификация на дейността).

Таблица 12. Сертифицирани от БАИ инвестиционни проекти с германско участие по сектори в периода от 2004-2021 г.

Сектор	Инвестиция в млн. лв.	Нови работни места	Брой проекти
Аутомотив	518,3	5016	11
Енергетика ⁷	2608	212	10
Услуги	113	870	8 (2 от които ИТ)
Машиностроене	10	100	1
Производство	324,9	1973	12
Строителство	263,6	3120	2
Транспорт	191,8	200	2
Търговия ²	399,9	840	4
Химическа промишленост	6,82	5	1

Източник: БАИ

Според данните на БАИ най-много инвестиции са привлечени в секторите енергетика, автомобилна индустрия и търговия. Данните на агенцията обаче не обхващат всички чужди инвестиции в страната, а само тези на инвеститори, с които се ангажира агенцията и основно инвестиции на компании, които желаят да се възползват от стимулите от страна на държавата, тъй като инвеститорите на сертифицираните проекти получават определени предимства като информационно и административно съдействие при регистрации и получаване на разрешения от други държавни органи, съкратени административни процедури, придобиване на право на собственост или на ограничено вещно право върху имот държавна или общинска собственост без търг или конкурс, финансова подкрепа за професионално обучение, възстановяване на разходите за социални осигуровки, финансиране изграждането на техническа инфраструктура и т.н. Затова данните не отразяват реалния обем на чуждите инвестиции, тъй като има

⁷ Сектор енергетика (възобновяеми източници вкл. вятърна, фотоволтаична, МВЕЦ) и търговия са насърчавани в периода 2007 – 2010 г. по реда на ЗНИ.

компании, които не ползват услугите на БАИ, а на други организации или институции за реализиране на своите инвестиционни намерения.

Институтът за пазарна икономика (ИПИ) прави анализ на германските инвестиции в България по поръчение на ГБИТК и фондация „Конрад Аденауер“ (ИПИ, 2019) като разглежда и техните ефекти върху икономиката. За целта са използвани индикаторите за инвестиции в дълготрайни материални активи, нетни приходи от продажби и брой наети лица. Авторите идентифицират 127 компании с пряк или косвен краен собственик физическо и/или юридическо лице с произход Германия и стигат до извода, че официалната статистика подценява/надценява инвестиции в зависимост от това дали крайният собственик на вложението инвестира директно в България или го прави чрез свои дъщерни компании в други страни. Резултатите показват, че официалната статистика за 2017 г. подценява германските инвестиции в България с около 25% или близо 1,4 млрд. лв. Въпреки че големият брой германски компании предпочитат да инвестират директно в страната, има и такива, които се възползват от възможността да направят вложенията си чрез дъщерни дружества в трети страни. Това се наблюдава най-често в секторите добивна промишленост, преработваща промишленост, търговия и финансови услуги, които формират и около 95% от всички германски инвестиции в страната.

По данни на проучването около 94% от германските инвестиции в България (директни и индиректни) са концентрирани в три икономически дейности:

- търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети;
- преработваща промишленост;
- финансови и застрахователни дейности.

Според ИПИ (2019) секторът, който привлича най-голям дял от германските преки инвестиции – 43% от всички германски

инвестиции в страната, е търговията. По-големите германски инвеститори в търговията обхващат както големи търговски вериги като „Кауфланд“, „Лидл“ и „Метро“, така и компании за търговия на фармацевтични продукти като „Фьоникс Фарма“. Секторът се характеризира с няколко по-големи компании и множество по-малки компании.

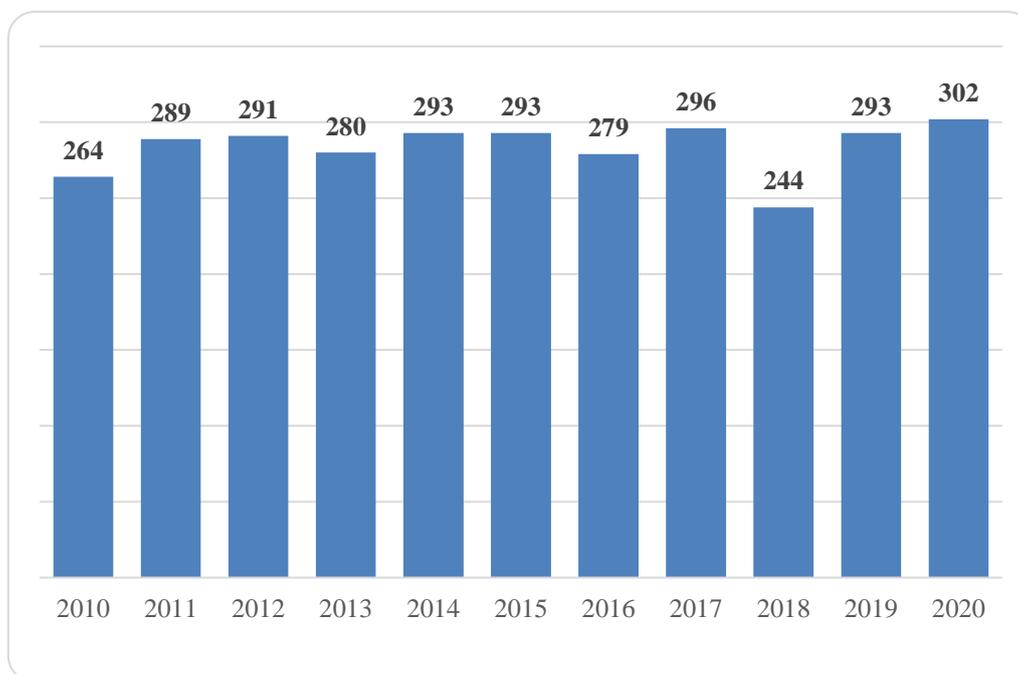
Другият сектор, който привлича голям дял от германските инвестиции – малко над 42%, е преработващата промишленост. По-големите инвеститори в този сектор са „Аурубис България“, „Девня Цимент“, „Либхер-Хаусгерете Марица“, „Каолин“, „Бер-Хелла Термоконтрол“ и „Кнауф България“.

Третият сравнително голям сектор, който привлича най-много германски инвестиции, е този на финансовите и застрахователните дейности – 9,3% от идентифицираните германски инвестиции в България. Въпреки сравнително по-малкия дял на ПЧИ в този сектор, трябва да се има предвид, че те са направени само от две компании – „Алианц България Холдинг“ и „ПроКредит Банк“. Компаниите във финансовия сектор формират сравнително малък дял от дълготрайните материални активи (2%) и нетните приходи (3%), генерирани от компании с германска собственост. Благодарение на клоновата си мрежа обаче формират около 5% от всички заети в компании с германска собственост (ИПИ, 2019).

Топ 3 секторите, които привличат германски преки инвестиции са преработваща промишленост, търговия и финанси и формират около 94% от всички германски инвестиции в страната, докато общите ПЧИ в същите сектори представляват едва 48% от всички ПЧИ в страната, т.е. очевидно се наблюдава известна концентрация от гледна точка на предпочитаните от германските фирми сектори на българската икономика (ИПИ, 2019).

Германски фирми в България

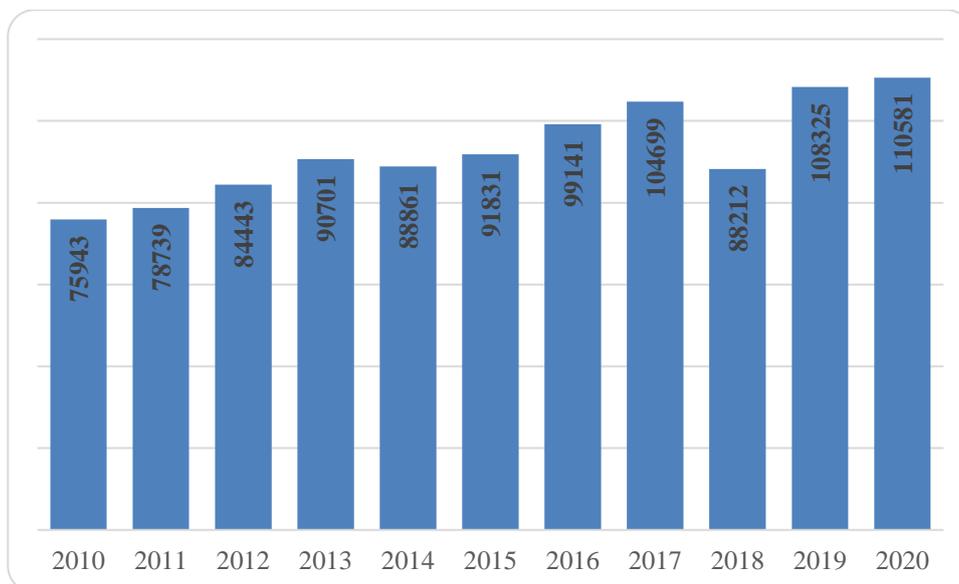
По данни на Евростат (последна актуализация на 07.02.2023 г.) броят на германските компании в България е 302 (виж фиг. 21). За периода 2010-2020 г. е отчетен ръст от малко над 14%.



Източник: Евростат

Фигура 21. Брой германски фирми в България за периода 2010 – 2020 г.

Данните на европейската статистическа служба за броя на заетите лица в германските компании в България са представени на фиг. 22. Според тях броят на заетите лица е около 110 хиляди. За периода от 2010-2020 г. се наблюдава ръст от 45,6%. И така за 2020 г. 5% от заетите лица в България работят за германски фирми.



Източник: Евростат

Фигура 22. Брой на заетите лица в германските фирми в България за периода 2010 – 2020 г.

При методологията на събиране и отчитане на данните Евростат от референтната 2007 г. се ръководи по Регламент (ЕО) № 716/2007 на Европейския парламент и на Съвета (ЕО) от 20 юни 2007 г. относно структурата и дейността на чуждестранните филиали (Регламентът FATS)⁸. Статистиката на чуждестранните филиали (FATS) измерва търговското присъствие чрез филиали на чужди пазари. Статистика за външни чуждестранни филиали (Outward FATS или OFATS) описва дейностите на чуждестранни филиали в чужбина, контролирани от държавата, която ги притежава. Страните събират и

⁸ Има три други регламента за прилагане и изменение на основния законов акт:

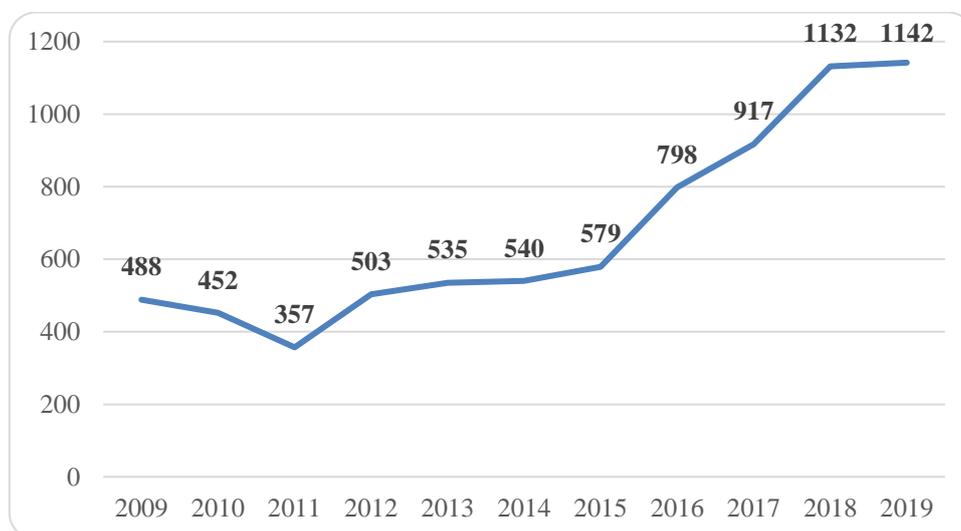
- Регламент (ЕО) № 364/2008 на Комисията от 23 април 2008 г. за прилагане на Регламент (ЕО) № 716/2007 на Европейския парламент и на Съвета по отношение на техническия формат за предаване на статистически данни за чуждестранни филиали и дерогациите, които се предоставят на Държави-членки (приложение II, приложимо за OFATS, и приложение III относно дерогациите във всички FATS)

- Регламент (ЕО) № 747/2008 на Комисията от 30 юли 2008 г. за изменение на Регламент (ЕО) № 716/2007 на Европейския парламент и на Съвета относно статистиката на Общността относно структурата и дейността на чуждестранните филиали по отношение на определенията на характеристиките и прилагане на NACE Rev. 2 (приложение II, приложимо за изходящите FATS)

- Регламент (ЕО) № 834/2009 на Комисията от 11 септември 2009 г. за прилагане на Регламент (ЕО) № 716/2007 на Европейския парламент и на Съвета относно статистиката на Общността относно структурата и дейността на чуждестранните филиали по отношение на отчетите за качество.

предоставят задължително следните характеристики: брой предприятия (ENT); оборот (TUR) и брой заети лица (EMP).

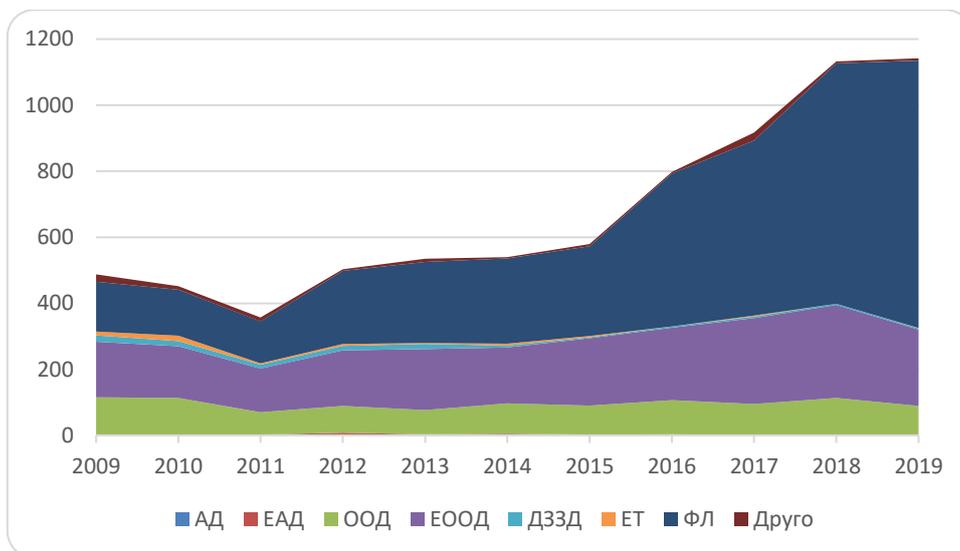
В България Агенцията по вписванията регистрира създадените субекти с чуждестранно участие. Тези субекти могат да бъдат различни видове – АД, ЕАД, ООД, ЕООД, ДЗЗД, ЕТ, ФЛ – субект на Булстат, сдружение, ЧЛ регистрирано по ЗДДС и т.н. Динамиката в броя на създадените субекти с германско участие за периода 2009-2019 г. може да се проследи на фиг. 23. След 2015 г. се наблюдава сериозен ръст на регистрираните субекти.



Източник: Агенция по вписванията

Фигура 23. Брой създадени субекти с германско участие в България за периода 2009-2019 г.

Ако се анализира структурата на тези субекти, то ръст се наблюдава при създадените ЕООД и ФЛ – субект на Булстат, докато броят на ООД остава постоянен (виж фиг. 24). Регистрирането на ФЛ – субект на Булстат най-често се случва при закупуването на недвижимо имущество от германски граждани, които се установяват трайно в нашата страна като се възползват от ниските разходи за живеене.



Източник: Търговски регистър

Фигура 24. Видове субекти с германско участие за периода 2009-2019 г.

От представената дотук информация може да се направи заключение, че България е атрактивна дестинация за инвестиции от страна на компании от Германия, както и че германските фирми в страната са предпочитан работодател за българските работници. Ако в началото германските инвеститори са били големи концерни, за които инвестирането в страната е било свързано с умерен риск, то през последното десетилетие профилът на инвеститорите се променя и се допълва от повече на брой малки и средни предприятия. Практиката показва, че германските инвеститори са предпазливи и им е необходимо известно време, за да изберат страната ни за своята инвестиция, но когато направят своя избор, те се установяват дългосрочно у нас и с течение на времето развиват своята инвестиция.

Обобщения и изводи

България участва в класациите на редица международни институции, които се ползват като ориентир от потенциални инвеститори и получава добри оценки за индикаторите, свързани с макроикономическата стабилност, ниските данъци и свободата на търговията. Ниски са оценките, които страната ни получава при индикатори като регулации за бизнеса, ефективност на администрацията, корупционни практики и слабости на съдебната система. Позиционирането на страната ни в тези класации служи като отправна точка и може както да привлече инвеститори, така и да ги отблъсне.

Изграждането на законодателство и на институции, които да благоприятстват привличането на чужди капитали и да създават необходимите условия в страната започва в края на миналия век с приемането на първия закон, уреждащ чуждестранните инвестиции в България, който през годините търпи доста промени. В момента основните аспекти на инвестиционната дейност у нас са регламентирани в ЗНИ и ППЗНИ. Слабост е липсата на актуална стратегия в областта на привличането на чужди инвестиции, както и фактът, че отговорността по провеждането на политиката в сферата на насърчаване на инвестициите е концентрирана до малко на брой структури, от чиято работа зависи инвестиционната атрактивност на страната. И когато тези структури функционират неефективно, това води до слабости при маркетинга и позиционирането на България като атрактивна инвестиционна дестинация и оттам до слаб интерес от страна на инвеститорите. Разработваните до сега стратегии за насърчаване на инвестициите не са последователни и са резултат от моментната инвестиционна политика на държавата, а не на дългосрочно планиране.

Използваната към момента официална методология на БНБ за отчитане на ПЧИ има един голям недостатък. Тя не позволява идентифициране на произхода на чуждестранните инвеститори. Методологията идентифицира чуждестранната инвестиция единствено по пряката собственост на капитала, но не и според крайния собственик. Друг недостатък е липсата на данни за ПЧИ едновременно по географски райони и по икономически дейности. Няма информация в кои икономически сектори инвестират компаниите от даден географски регион или страна. Това затруднява анализирането на инвестициите на база сектора и региона.

Формирането на макросредата зависи изключително от действията на приемащата държава. Ролята на държавата е чрез своите механизми да създава подходящи условия за функциониране на бизнеса и стабилност на средата, в която компаниите оперират. Приоритетите на България за привличането на чужди инвеститори трябва да се насочат към сектори с потенциал за производство на продукти с висока добавена стойност като химическата, фармацевтичната промишленост, компютърната и комуникационна техника, роботиката, автомобилостроенето и др.

През последните десетилетия, благодарение на стабилните макроикономически показатели, България привлича значителни по обем чужди инвестиции. За това допринася и членството ни в ЕС с интегрирането на страната в икономиката на общия европейски пазар. Германия се налага трайно като най-голям търговски партньор на България и един от водещите чуждестранни инвеститори. През годините преките германски инвестиции нарастват и Федералната република заема челни позиции в класацията на големите страни инвеститори у нас. Запасите на ПЧИ с произход Германия през 2022 г. са над 4 млрд. евро. Германските компании инвестират предимно в отраслите търговия, автомобилостроене, преработваща

промишленост и финансови и застрахователни дейности. В България оперират повече от 300 германски компании с над 110 хиляди заети в тях лица. Това потвърждава интереса на германския бизнес към нашата страна и стъпването на все повече германски компании на българския пазар. Практиката показва, че направените чуждестранни инвестиции значително ускоряват растежа на българската икономика, водят до повишаване на производителността на труда, подобряване качеството на продукцията и конкурентоспособността, влияят положително на конкуренцията и пазара на труда, подпомагат трансфера на капитал, знания, технологии, иновации, както и въвеждането на добри и устойчиви практики и т.н.

ГЛАВА ТРЕТА.

ВЛИЯНИЕ И ЕФЕКТИ НА ГЕРМАНСКИТЕ ПРЕКИ ИНВЕСТИЦИИ ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ ПО ПРИМЕРА НА МЕТАЛУРГИЧНАТА ИНДУСТРИЯ И КОМПАНИЯ „АУРУБИС БЪЛГАРИЯ“ АД

1. Подход при оценка на ефектите на преките чуждестранни инвестиции и методология за изчисление на съвкупния икономически ефект от дейността на „Аурубис България“ в страната

В дисертационния труд терминът ефект се разглежда не само като резултат или следствие от реализирано инвестиционно действие, но и като цялостно влияние и въздействие от осъществените инвестиции. Ефектите могат да имат различни проявления, както и положителни или отрицателни аспекти. Те зависят до голяма степен от времевия хоризонт, сектора, формата на осъществяване, мотивите на инвеститора и т.н. Фактори, оказващи влияние, са големината на пазара, наличието на конкуренти и тяхното поведение, конюнктурата, възможностите за развитие на местния пазар и т.н.

Най-напред непосредствен (**пряк**) ефект върху приемащата икономика оказва входящата инвестиция, с която се осъществява трансферът на първоначален капитал за създаването на нова или закупуването на съществуваща компания и впоследствие разходите за оперативна дейност, осигуряването на суровини и ресурси за функционирането на компанията, инвестициите в производствени технологии, иновации, персонал и др.

Преките ефекти могат да оказват влияние на макро и на микро равнище. На *макро равнище* това могат да бъдат: постъпления от данъци и такси към бюджета, влияние върху платежния баланс, върху търговската и финансова сметка на платежния баланс, социално

въздействие (заетост и безработица, работна заплата), въздействие върху околната среда, влияние върху НИРД в приемащата страна и т.н. Видовете преки ефекти на *микро равнище* могат да бъдат: финансови резултати и показатели, производителност на труда, трансфер на технологии и нови управленски практики, персонал (заплащане, разкриване на нови работни места, обучение и квалификация на служителите), плащания към местни доставчици, внедряване на екологични технологии с цел намаляване на вредното влияние върху околната среда и др.

При осъществяване на своята дейност компаниите с чуждестранно участие си взаимодействат с компаниите на местната икономика, при което възникват преки и косвени връзки, чийто резултат се проявява под формата на **косвени ефекти**. Това може да бъде с положителни последици като присвояване на ноу-хау от страна на местна фирма, повишаване на производителността или ефективността ѝ или с отрицателни – напускане на служители заради по-високо заплащане при конкурентите, по-добри възможности за развитие във фирми с чуждестранно участие и т.н. Разграничават се *вътрешносекторни хоризонтални косвени ефекти* с местни конкуренти и други фирми в сектора и *междусекторни вертикални косвени ефекти* с доставчици, дистрибутори и клиенти.

Цялостното влияние на ПЧИ върху местните предприятия може най-точно да бъде измерено чрез анализ и оценка на реализираните преки и косвени ефекти – преките ефекти, възникнали първоначално при трансфера на входящата инвестиция и с течение на времето чрез оперативната дейност на предприятието с чуждестранно участие и косвените ефекти чрез влиянието върху пряко или косвено свързаните местни фирми, чрез преноса на технологии, знания и добри практики. Ефектите са с потенциален характер, т.е.

съществуват множество възможности за тяхното проявление, но не всички възможности се реализират на практика.

Българската народна банка (БНБ) и Националният статистически институт (НСИ) предоставят ограничен обем от статистически данни, свързани с дела на предприятията с чуждестранно участие, което представлява сериозно ограничение в измерването на ефектите и определяне на влиянието на ПЧИ в България.

Влиянието на ПЧИ върху икономиките на приемащите страни и икономическия растеж е обект на изследователски интерес на български и чужди автори, но цялостно изследване на всички преки и/или косвени ефекти в дадена страна все още не е направено. Не е правена и оценка на влиянието на ПЧИ от конкретна държава върху икономиката на приемащата страна. Авторите избягват подход за оценяване на всички известни на теорията преки ефекти и предпочитат да се концентрират върху специфична част от тях или върху определен аспект на директното влияние от ПЧИ. Част от тях разглеждат връзката между ПЧИ, БВП, търговията (внос и износ) и икономическия растеж в развитите и развиващите се страни. В повечето проучвания се изследват отделни показатели на макро равнище, а обектът на изследване най-често е на ниво държава или група страни.

Girma et al. (2014) изследват очакваните преки и косвени ефекти от ПЧИ върху производителността; Almeida (2007) – ефектите на пазара на труда върху фирмите с чужд капитал; Бордът за търговия и развитие на УНКТАД (UNCTAD, 2011) – ПЧИ, трансфера и дифузията на технологии и устойчивото развитие; Zeng & Eastin (2012) – ефектите върху околната среда от ПЧИ от по-слабо развитите страни. Определени затруднения създава и изборът на методика и инструментариум за анализ и оценка на ефектите.

Положителното влияние на ПЧИ върху икономическия растеж е потвърдено от редица изследвания. Öztürk & Kalyoncu (2007) са на мнение, че има положителна връзка между ПЧИ и растежа, при условие, че приемащите страни са достигнали минимално ниво на образователно, технологично и инфраструктурно развитие. Изследвайки ПЧИ, регионалната интеграция и регионалното развитие с фокус върху Швеция, Kokko & Gustavsson (2004) стигат до заключението, че няма признаци ПЧИ да са допринесли за намаляване на доходите и регионалните различия в развитието на страната. Sapienza et al. (2009) изследва ролята на ПЧИ за насърчаване на растежа в 25 страни от Централна и Югоизточна Европа, използвайки динамичен панелен подход. Основната констатация е, че ПЧИ имат положително и значително въздействие върху икономическия растеж в съответствие с теорията.

Johnson (2006) изследва влиянието на притока на ПЧИ върху икономическия растеж на приемащата страна. Емпиричната част показва, че притокът на ПЧИ има положителен ефект върху икономическия растеж на приемащата страна в резултат на навлизането и разпространението на технологии и притока на физически капитал за развиващите се, но не за развитите икономики. Това той отдава на факта, че в една зряла пазарна икономика няма разлика между местни и трансгранични инвестиции. В панелния анализ на данните вътрешните инвестиции имат също положителен ефект върху икономическия растеж както в развитите, така и в развиващите се икономики.

Borensztein et al. (1998) изследват ефекта от ПЧИ върху икономическия растеж в регресионна рамка между страните, използвайки данни за изходящите ПЧИ в 69 развиващи се страни за периода 1970-1989 г. Те откриват, че ПЧИ са важно средство за внедряване на нови технологии, като те допринасят относително

повече за растежа, отколкото местните инвестиции. Освен това те установяват, че чрез връзката между ПЧИ и нивото на човешкия капитал, ПЧИ имат значителен положителен ефект върху икономическия растеж.

Търговският режим на страната домакин е определен като важен фактор, влияещ върху въздействието, което ПЧИ могат да имат върху икономическия растеж. Ефектът от ПЧИ върху растежа е положителен в случай на страни с политики за насърчаване на износа, но е отрицателен в страни, които следват политики за заместване на вноса. Анализирайки 46 развиващи се страни през периода 1970-1985 г., Balasubramanyam et al. (1996). подкрепят хипотезата, че ПЧИ ще увеличат растежа в страни, които приемат политика за насърчаване на износа.

Освен размера на входящите ПЧИ, това, което има значение за растежа, е тяхното секторно разпределение и вида на ПЧИ, които биха могли значително да повлияят на бъдещите резултати на икономиката. В това отношение Alfaro (2003) твърди, че ПЧИ могат да предадат големи предимства на приемащите страни, но тези печалби могат да се различават в първичния сектор, както и в секторите на производството и услугите. Той провежда емпиричен анализ, използвайки данни от напречно сечение за 47 страни за периода 1981-1999 г., който показва, че притокът на ПЧИ в първичния сектор има отрицателен ефект върху растежа, докато напротив, притокът на ПЧИ в производствения сектор има положителен ефект, а влиянието на чуждестранните инвестиции в сектора на услугите е неопределено.

В приемащите страни фирмите с чужд капитал почти винаги плащат по-високи възнаграждения от местните фирми. Не винаги обаче те са причина за ръст на заплатите в местните фирми, но тяхното присъствие в икономиката и на пазара като цяло повишава

нивата на заплащане в приемащите страни. Чуждестранните фирми имат по-висока производителност. Влиянието на ПЧИ за насърчаване на растежа на износа на приемащата страна и връзките с външния свят е по-ясно изразено. Основната роля на ПЧИ в трансформацията на приемащите икономики от износители на суровини и храни към износители на промишлени продукти, а в някои случаи и на относително високотехнологични производства, също се забелязва в определени случаи. Голяма част от влиянието е резултат от трансфера на знания и начините на навлизане в световните производствени мрежи. Теоретичните и емпирични изследвания подчертават, че ПЧИ обикновено се привличат от няколко фактора като: размер на пазара, отвореност на търговията, фискална политика, институционално развитие, разходи за труд, човешки капитал, образование и умения, инфраструктурна реформа (Lipsey, 2002).

Blomström et al. (2002) изследват спилувър ефектите от ПЧИ и обобщават, че за развитите страни производителността зависи от капацитета на усвояване на местните фирми. Те заключават, че малките разлики в производителността насърчават разпространението, докато големите различия ги възпрепятстват. Според тях разпространението се насърчава от вертикалните връзки между МНК и местните фирми, характеристика, която също би зависила отчасти от възможностите на местните фирми.

Castellani et al. (2003) анализират данни от 3 932 фирми в Испания, Франция и Италия, за да установят, че по-голямата разлика в производителността благоприятства положителните ефекти на разпространение на ПЧИ и че капацитетът за усвояване не играе роля в разпространението на ПЧИ. Това може да се дължи на факта, че европейските страни споделят сходни структурни и институционални характеристики и следователно всички надхвърлят прага на капацитета за усвояване, необходим за извличане на полза от ПЧИ.

De Mello (1999) изследва времеви редове и панелни данни от страни членки на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) и страни извън ОИСР като установява, че ефектът от ПЧИ върху продукцията и общата факторна производителност зависи от взаимното допълване на ПЧИ и вътрешните инвестиции. Според него технологично напредналите страни са отворени към по-голяма заменяемост между капиталови запаси, включващи стари (местни) и нови (свързани с ПЧИ) технологии, отколкото развиващите се приемащи страни. Следователно по-малката технологична разлика намалява икономическия растеж.

ПЧИ ускоряват икономическия растеж чрез технологичен трансфер и дифузия според Dimelis (2005) и Schneider (2005), чрез спилвър ефекти Wang et al. (2007), увеличава се продуктивността и се въвеждат нови процеси, мениджърски умения и ноу-хау в приемащите икономики. Според Wagner (2007) само по-продуктивните германски компании избират да обслужват чужди пазари чрез износ, докато най-продуктивните сред тях предприемат стъпката да направят ПЧИ.

Малко проучвания посочват, че ПЧИ и икономическият растеж могат да демонстрират двупосочна причинно-следствена връзка. Choe (2003) използва панелни данни от 80 държави между 1971 и 1995 г. и панелен векторен авторегресионен модел, за да открие каузалната връзка по Грейнджър между ПЧИ, вътрешни инвестиции и икономически растеж. Проучването му открива двупосочна каузална връзка по Грейнджър между ПЧИ и икономическия растеж. Посоката на връзката от икономическия растеж към ПЧИ обаче е по-значима, тъй като размерът на пазара на приемащата страна подтиква към пазарно ориентирани ПЧИ (market seeking FDI).

Ruxanda et al. (2010) използват румънски икономически тримесечни данни в периода 2001 – 2009 г., за да анализират ефекта

от ПЧИ върху икономическия растеж. Чрез системи с едновременни уравнения те установяват двупосочна причинно-следствена връзка между ПЧИ и икономическия растеж. Това обяснява защо повечето потоци на ПЧИ са между развитите страни – защото приемащите ПЧИ страни имат по-привлекателни пазари и са с по-високи нива на доходи.

Някои автори разглеждат трансфера на технологии като ключов фактор за икономически растеж. Sagafi-Nejad et al. (2017) откриват два ключови канала за технологични трансфери: интернализиран трансфер, при който МНК прехвърля технологии към своите чуждестранни филиали в приемащата държава, и външен трансфер, наричан също разпространение на технологии, при който МНК въвежда технологии в приемаща държава, което се разпространява сред местните фирми и води до по-висока производителност и икономически растеж.

Keller et al. (2009) анализират ефекта от ПЧИ чрез разпространение на технологиите към американските производствени фирми между 1987 и 1996 г. Те установяват, че 11% от ръста на производителността в американските фирми е постигнат в резултат на разпространение на ПЧИ. Разпространението на ПЧИ е по-голямо във високотехнологичните индустрии, което подчертава разнородността на ефектите на ПЧИ в различните индустрии.

Голяма част от литературата за икономическия растеж подчертава необходимостта страните да приемат нови технологии, за да увеличат своя темп на растеж. Easterly et al. (1994) установяват, че натрупването на човешки капитал е ключов канал за разпространение на технологиите.

Според Elmawazini et al. (2008) технологичното разпространение чрез капиталови потоци се счита за основен инструмент за икономическо развитие в приемащите страни; доказателствата за тази

дифузия обаче са смесени. Поради това голяма част от литературата се фокусира върху капацитета за усвояване на организациите в приемащата страна. Капацитетът за усвояване се определя като способността на организацията да идентифицира, асимилира, трансформира и използва външни знания, изследвания и практики.

Campos et al. (2002) анализират данни от 25 източноевропейски страни в преход между 1990 и 1998 г. Това проучване дава солидни резултати, демонстриращи значителния положителен ефект на ПЧИ върху икономическия растеж чрез трансфера на технологии и ноу-хау към индустриите на приемащата страна. Според авторите човешкият капитал не определя ефекта от притока на ПЧИ. Освен това проучването предполага, че е трудно да се разграничат каналите за трансфер на технологии, тъй като те често са взаимозависими. Понататъшни изследвания трябва да идентифицират тези канали, за да се увеличат максимално положителните ефекти.

Използвайки данни от 25 източноевропейски икономики в преход от 1990 до 2005 г., Sapienza (2010) стига до различно заключение. Той установява, че ефектът от настоящите потоци на ПЧИ върху БВП е значително отрицателен, но че използването на коефициенти със закъснение води до дългосрочен положителен ефект. Това предполага, че МНП първоначално изтласкват местните фирми, което води до спад в икономическия растеж, въпреки че страничните ефекти от присъствието на МНП се наблюдават с течение на времето.

Miteski & Stefanova (2017) изследват ефектите от притока на ПЧИ в секторите на промишлеността, строителството и услугите върху икономическия растеж в група от 16 държави от Централна, Източна и Югоизточна Европа. Емпиричните резултати показват, че ПЧИ влияят положително върху растежа в анализираните страни – в секторите на промишлеността и услугите инвестициите имат

положителен и значителен ефект върху икономическия растеж, докато в строителния сектор те не оказват статистически значими ефекти за насърчаване на растежа.

Acaravci & Öztürk (2012) изследват емпирично зависимостта между ПЧИ, експорта и икономическия растеж в 10 европейски страни, сред които и България. За целта те използват коинтеграционен анализ посредством авторегресионен модел с разпределен лаг (ARDL), разработен от Песаран и тест за каузалност по Ингъл и Грейнджър. Те установяват статистически значима краткосрочна и дългосрочна причинно-следствена връзка между ПЧИ, експорта и БВП в четири от държавите. При България не е установена дългосрочна или еднопосочна/двупосочна връзка между БВП, експорта и ПЧИ.

В българската литература също не липсват изследвания за влиянието на ПЧИ. Манев (2018) изследва директните ефекти от ПЧИ в производството на автомобилни части в България като очертава каналите за възникване на ефектите, резултат от влиянието на чуждестранния инвеститор върху местните бизнес партньори по вертикала – доставчици, дистрибутори и клиенти. Според него филиалите на транснационалните корпорации в бранша генерират силен положителен ефект чрез увеличен технологичен капацитет, генериране на заетост, приходи и печалба, както и разходи за възнаграждения. Същевременно е установено задълбочаване на технологичната пропаст между предприятията с чуждестранна и с българска собственост. Изненадващи са намаляващите разлики и уеднаквяване на средната работна заплата, ниските равнища на корпоративни инвестиции в НИРД и пасивната позиция относно опазването на околната среда.

Николова (2014) анализира ефекта от ПЧИ върху корпоративния финансов мениджмънт и дейността на предприятията и финансовото

управление, на база проучване влиянието на ПЧИ на ниво отделни предприятия по отношение на капитала и дейността (производството) им. Според нея ПЧИ са входящите парични потоци в една икономика, даващи ѝ възможност да генерира ръст както в условията на криза, така и при възход. Влиянието на ПЧИ при отделните предприятия се разглежда в две посоки: на капитала и на дейността (производството).

Според Велушев (2017) съществува дуализъм при оценката на ефекта от ПЧИ върху икономиката на страната-домакин като равновесието се основава на баланса между положителните външни ефекти от ПЧИ и способността на икономиката на страната-домакин да се възползва от тях. При страни, различни от развитите, тези ефекти са спорни. Изводът е, че за да напреднат във фазата от инвестиционния си път на развитие, страните-домакини с различна икономика от тази на развитите, трябва да провеждат целенасочена политика за поддържане на функционираща пазарна икономика, а целите и задачите на държавното управление трябва да съвпадат с тези на управлението на икономически развитите страни.

Михайлова (2014) изследва влиянието на ПЧИ върху доходното неравенство в България в периода 2000 - 2012 г. Тя анализира отрасловото и регионалното разпределение на ПЧИ и неговата динамика като извежда характеристиките на ПЧИ с потенциал за подсилване на отрасловите и регионалните различия в трудовите доходи и въздействие върху доходната диференциация в страната.

В България е направено анкетно проучване през 2015 г. от Младенова и др. (2005) между 16 предприятия с чуждестранно участие, което има за цел да се анализират особеностите на вноса на ПЧИ и влиянието им върху икономиката на област Варна. Използван е микроикономически подход. Изследват се множество аспекти на чуждестранните инвестиции – общ профил на направените инвестиции, форма и мотиви за осъществяване, връзките с местни

доставчици, настъпилите изменения в дейността от началото на инвестицията, анализ на икономическата среда в България и др. Авторите отбелязват затрудненията си при формиране на представителна извадка и нежеланието на много от респондентите да участват в анкетното проучване.

Петков (2009) тества валидността на каузалните зависимости между brutния вътрешен продукт и износа. Той изследва дългосрочните отношения с помощта на коинтеграционния подход на Песаран посредством авторегресионни модели с разпределителни лагове (ARDL или bounds testing), а за анализа на краткосрочната динамика прилага механизъм за коригиране на грешката (VECM). Резултатите показват, че когато показателите се представят по съпоставими цени и не се отчита влиянието на тренда, между тях съществуват двупосочни каузални зависимости. С включването на тренда в модела валидна е хипотезата за водещата роля на износа.

Върху влиянието на ПЧИ работят и други български автори Младенова (2006), Попов (2008), Радулова (2017) и т.н.

Съществува консенсус между повечето изследователи, че е налице положителна връзка между притока на ПЧИ и икономическия растеж, при условие че приемащите страни са достигнали минимално ниво на образователно, технологично и/или инфраструктурно развитие. Връзката е изследвана в четири насоки: 1) чрез детерминанти на растежа, 2) чрез детерминанти на ПЧИ, 3) чрез ролята на МНК в приемащите страни и 4) чрез посоката на причинно-следствена връзка между двете променливи.

Въпреки многото разработки, все още остават въпросителни относно причинно-следствената връзка между тези три променливи – ПЧИ, експорт и БВП, по отношение посоката на каузалност, силата на връзките и потенциалните ефекти от двупосочните взаимозависимости. Това позволява да се концептуализира анализът

на ефектите от външната търговия с Германия върху икономиката на България в условията на ограничени, но фокусирани германски инвестиции в ключови експортно ориентирани сектори (преработка на мед, автомобилна индустрия, електроника и електротехника). Съвкупното положително влияние върху БВП на България се формира от ръста на стоковия износ от тези сектори към Федералната република и други европейски страни след инвестиции за повишаване на производителността и конкурентоспособността им (Георгиев, 2020).

На база разгледаната в първа глава класификация, според посоката на проявление преките ефекти от ПЧИ биват разгледани на микро и макро равнище, както и на регионално ниво, тъй като голяма част от включените аспекти имат проявление на няколко нива. Фокусът на този дисертационен труд е проучване на ефектите, реализирани на ниво предприятия, затова методиката, базираща се на изведената класификация, предполага оценяване на преките ефекти на микро равнище. Прякото влияние на чуждестранните инвестиции включва комбинация от положителни и отрицателни аспекти, които възникват в зависимост от множество фактори. Поради многообразния характер на изследваните параметри, извеждането на методика трябва да бъде съобразено с наличните данни. Затова, съобразявайки се с представената класификация на микро равнище, съществуващите емпирични изследвания по въпроса, данните, които могат да бъдат извлечени от финансовите отчети, предоставените от компанията данни и статистическите бази данни, е направен опит за оценка на всички значими преки ефекти на микро равнище. Въпреки наличните изследвания няма проучване, което да оцени всички аспекти на цялостния пряк ефект на микро или макро равнище. Изследването за установяване на посоката и интензитета на преките ефекти от чуждестранните инвестиции преминава през следните етапи:

- Оценка на цялостния пряк ефект от чуждестранните инвестиции, използвайки система от показатели на микро равнище;
- Комбиниране на изведеното пряко въздействие с оценката за косвените ефекти и индуцираните такива;
- Анализ и оценка на регионалните ефекти – въздействието на компанията върху общините от Средногорието.

Различните индустрии оказват както пряко, така и косвено въздействие върху икономиката на България, което е резултат от взаимодействието им с други сектори по линия на търсенето и предлагането, както и заради разкритите работни места. Методологията за изчисление на съвкупния икономически ефект от дейността на „Аурубис България“ АД в страната се базира на оценка на тези ефекти въз основа на икономически модел за регионално въздействие (Regional Input-Output Modeling System - RIMS II), който се използва широко както от инвеститори, така и от публичния сектор при изготвяне на оценки за икономическото влияние на инвестиционни проекти, действащи предприятия и цели сектори в различни икономически отрасли както при производството и доставката на стоки, така и при доставката на услуги.

Резултатите от емпирични тестове на модела показват, че той дава оценка на търсенето, произтичащо от разглежданата индустрия с висока степен на точност. Използваната в дисертационния труд методология се придържа стриктно към подробните инструкции, изложени в други изследователски доклади.

Отправната точка на този модел е, че преките ефекти, които са резултат от първоначалната промяна в икономическата активност, са съпътствани от различни косвени въздействия, които са резултат от промяна по веригата на добавената стойност.

В така поставената рамка са разграничени няколко типа въздействия върху съвкупното търсене, създадени от дейността на „Аурубис България“ АД:

Преки (първични, непосредствени) ефекти: Те включват разходите, които компанията извършва за доставка на стоки и услуги от местни компании. Основните групи разходи за „Аурубис България“ АД, извършвани в страната, са инвестициите, разходите за закупуване на материали и суровини, необходими в преработващия процес и тяхната доставка, както и използването на различни външни услуги, необходими за функционирането на компанията.

Косвени (вторични) ефекти: Всеки от доставчиците на стоки и услуги на „Аурубис България“ АД на свой ред създава допълнително търсене на суровини, материали, промишлени стоки, горива, различни услуги и т.н. При равни други условия, колкото по-голям е дялът на междинното потребление в крайната продукция, толкова по-висок е разходният мултипликатор за косвените (вторични) ефекти. Същевременно колкото по-голяма част от необходимите стоки и услуги се поръчват от компании, базирани в страната, толкова по-голяма част от добавената стойност се генерира от местната икономика, за сметка на вноса на такива стоки и услуги, и съответният краен ефект върху националната икономика е по-силно изразен. Например строителството и ремонтните дейности имат относително висок мултипликатор, тъй като голяма част от добавената стойност на услуга се създава с труд и местни ресурси. Също относително високи стойности на мултипликатора на вторичните ефекти имат повечето професионални и бизнес услуги, които най-вече разчитат на дейности, извършвани в страната.

Индуцирани (третични) ефекти: Когато работниците и служителите харчат своите доходи, те създават допълнително търсене при всяка своя покупка от местен доставчик, което на свой ред

генерира допълнителен ефект по веригата на стойността. Стойността на мултипликатора зависи от склонността към потребление, т.е. важно е каква част от доходите се спестяват в разглеждания период. Същевременно индуцираният ефект зависи от потребителската кошница – различните стоки и услуги създават различни вторични ефекти през своите вериги на доставка. Така например покупките на храна и напитки имат относително висок мултипликативен ефект, както и различните услуги, базирани на труд, докато покупките на автомобили, електроника и др. са почти изключително от внос и не генерират допълнително вътрешно търсене в българската икономика.

Изчисленията са базирани както на последните данни от таблиците „Ресурс-използване“, публикувани от НСИ (ЕСС 2010), така и на оценката на разходните мултипликатори за отделните стопански отрасли, оценени от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD, Input-Output tables, 2018 Edition).

Преките, косвени и индуцирани ефекти от дейността на „Аурубис България“ АД са разгледани в контекста на анализ на икономиката на България с акцент инвестициите през последното десетилетие, както и на развитието и тенденциите в металургичната промишленост, в т.ч. износа на метали и тяхната роля за икономиката.

2. Металургията и българската преработваща промишленост

2.1. Брутна добавена стойност и производителност в сектора

В годините след началото на коронавирусната пандемия се наблюдава застой в промишлените сектори не само в страните от Европа, но и в голяма част от света. През 2021 г. стопанският живот започва да се нормализира и ръстът при потреблението на стоки и услуги е положителен. Вследствие на войната в Украйна и санкциите спрямо Русия, енергийните доставки за Европа са силно ограничени, което води до голям скок при цените на енергоносителите. По този начин икономическото възстановяване е възпрепятствано. Това рефлектира върху енергоинтензивните индустрии, като едни от най-засегнатите са производителите на метали и продукти от тях. Увеличената обща производителност на българската икономиката се дължи предимно на ръста в индустриалното производство, като тази тенденция продължава и през 2022 г. Произведеният БВП на един зает е 31 022 лв. – ръст от 3,4 % спрямо предходната година.

Анализът на данните показва, че в икономиката на България всяка година постепенно намалява дялът на промишлеността в БВП и се доближава до средното ниво за ЕС, което се движи в порядъка на 15 – 16% за сметка на дейностите в сектора на услугите. Този показател се формира и в резултат на износа на много производства от развитите страни на ЕС в други региони. Реалната икономика, която включва селското стопанство, добивната и преработващата промишленост, енергетиката и строителството, създава своята добавена стойност чрез веригите на преработка до крайни стоки и стокови продукти.

През 2021 г. има ръст във всички икономически сектори в страната. Увеличението на брутната добавена стойност (БДС) в промишлеността е най-високо – надвишава 3 млрд. лв., в търговията

и туризма е 2,5 млрд. лв., при информационните технологии и съобщенията – близо 2 млрд. лв., за държавните дейности е малко над 2 млрд. лв. В резултат на продуктово реструктуриране и модернизация на металургичните мощности е постигната добра конкурентоспособност и устойчивост на производството, запазени са работните места и доходите на наетите лица, налице е стабилност и възможности за развитие.

Производството на основни метали през 2020 г., за разлика от останалите дейности на преработващата промишленост, увеличава обема на произведената продукция с 534 млн. лв. (ръст от 5,5%). Делът на металургичното производство в това на преработващата промишленост е 16,4% при 14,1% през предходната, а в общото промишлено производство на страната – 13,7% при 12,1% през 2019 г.

По данни на Българската асоциация на металургичната индустрия (БАМИ) добавената стойност, която преработващата промишленост създава през 2020 г., намалява с 350 млн. лв. Поради съкращаване с над 35 хил. души на наетия персонал се отчита ръст в добавената стойност на един зает – от 30,1 хил. лв. през 2019 г. на 31,5 хил. лв. през 2020 г. Висока добавената стойност на един зает има при цветната металургия в сравнение с другите промишлени дейности на страната. За последните две години тя е малко над 121 хил. лв. и силно зависи от международните цени на металите и на енергоносителите предвид енергоинтензивността на производствените процеси.

Въпреки съществуващите в сектора проблеми вследствие на високите цени на енергоносителите и влиянието на икономическите и пандемични кризи, добавената стойност на един зает в металургията остава висока – над два пъти от средната за преработващата промишленост, а за цветната металургия този показател е 4 пъти по-голям от средния за промишлеността. Това е в резултат на направените инвестиции в нови технологии и продукти с висока

добавена стойност като е постигната висока производителност и ефективност в металургичните производства.

При добавената стойност на един зает се отчита намаление в енергоинтензивните сектори – добивната промишленост и металургията. В енергетиката, въпреки намаленото производство, се отчита ръст. Това се дължи на увеличените цени на електрическата енергия, което паралелно води до намаляване на ефективността на големите индустриални потребители. За първа година енергетиката отчита по-висок показател от този в цветната металургия.

Най-голям дял от 83,97%, с продукция за 62 626 млн. лв. и спад от 9,0% има в преработващата промишленост. Делът на металургичната продукция в тази на преработващата продукция е 16,37% (14,1% през 2019 г.), а в общото промишлено производство на страната – 13,75% (12,1% през 2019 г.). Във всички сектори на промишлеността добавената стойност на един зает расте – най-много в енергетиката и в цветната металургия. Години наред добавената стойност на един зает в металургията е над 2 пъти по-висока от средната в преработващата промишленост и 4 пъти по-голяма в цветната металургия. Въпреки класификацията на металургията като ниско и средно ефективна икономическа дейност, добрите показатели на българската металургична индустрия се дължат както на инвестициите в нови технологии и производство на продукти с висока добавена стойност, така и на ниската икономическа ефективност на промишлеността в страната (виж табл. 13).

Таблица 13. Промисленост, икономически показатели за периода 2016-2020 г.

Показатели / КИД 2008	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
ОБЩА ПРОМИШЛЕНА ПРОДУКЦИЯ	66 376	74 767	77 091	80 606	74 582
Добивна промишленост (Сектор В)					
- Произведена продукция, млн. лева	2 496	2 852	2 760	2 587	3 072
- Добавена стойност, млн. лева	1 136	1 420	1 345	1 277	1 790
- Заети лица, брой	24 969	21 959	21 659	19 144	20 249
- Добавена стойност на един зает, хил. лева	45.5	64.7	62.1	66.7	88.4
Преработваща промишленост (Сектор С)					
- Произведена продукция, млн. лева	54 773	62 623	65 631	68 924	62 626
- Добавена стойност, млн. лева	13 985	15 191	15 233	16 268	15 918
- Заети лица, брой	545 187	556 138	554 398	539 990	504 587
- Добавена стойност на един зает, хил. лева	25.7	27.3	27.5	30.1	31.5
24. Производство на основни метали					
- Произведена продукция, млн. лева	6 780	9 559	10 195	9 721	10 255
- Добавена стойност на един зает, хил. лева	66.3	81.7	69.9	72.4	70.7
- В т.ч. цветната металургия, хил. лева	123.6	145.3	109.8	121.3	121.1
Енергетика (Сектор D)					
- Произведена продукция, млн. лева	7 627	7 739	7 003	7 263	7 062
- Добавена стойност, млн. лева	3 398	3 538	3 635	4 021	3 884
- Заети лица, брой	32 147	31 799	31 771	31 436	31 435
- Добавена стойност на един зает, хил. лева	105.7	111.3	114.4	129.8	123.6
Доставка на води, канализационни услуги, управление на отпадъци (Сектор E)					
- Произведена продукция, млн. лева	1 480	1 553	1 697	1 832	1 796
- Добавена стойност, млн. лева	752	799	844	921	974
- Заети лица, брой	33 403	32 742	32 793	32 826	32 311
- Добавена стойност на един зает, хил. лева	22.5	24.4	25.7	28.1	30.1

Източник: НСИ, БАМИ

В преработващата промишленост средната месечна работна заплата през 2021 г. е 1 308 лв., средното месечното увеличение е от 104 лв. – ръст от 9% при 6,18% за 2020 г. По данни за 2021 г. в „Производство на основни метали“, включващ черна металургия, цветна металургия и леене на метали средната месечна заплата е 1 820 лв. – ръст от около 10% (виж табл. 14). По отделните подсектори на дейността има съществени различия. Средната работна заплата в цветната металургия е 2 374 лв., близо два пъти по-висока от средната работна заплата в преработващата промишленост. Тя е по-висока от

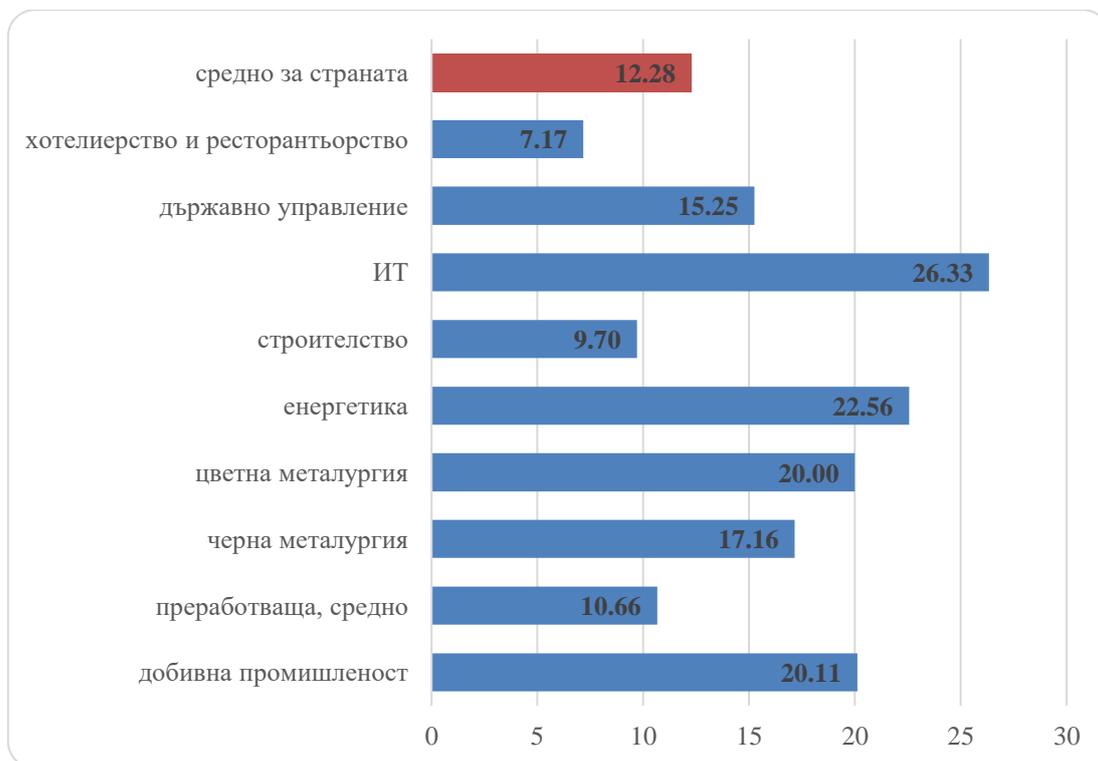
средната месечна заплата в добивната промишленост – 2 153 лв. и в енергетиката – 2 273 лв.

Таблица 14. Средногодишен брой на наети лица, ниво на безработица, инфлация и средна месечна работна заплата за периода 2017-2021 г.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Средногодишен брой на наетите лица (национални сметки), хил. души	2 308.1	2 238.4	2 322.5	2 165.3	2 275.8
Средногодишен брой регистрирани безработни, хил.	206.9	173.3	142.8	168.6	171.1
Средногодишно ниво на безработица, %	6.2	5.2	5.9	6.7	5.3
Инфлация/дефлация	2.1	2.4	3.1	-0.8	3.3
Средна месечна РЗ на наети по трудово и служебно правоотношение, лева	1 037	1 135	1 274	1 387	1 550
- Обществен сектор	1 065	1 165	1 296	1 441	1 674
- Частен сектор	1 029	1 126	1 267	1 369	1 510
- Само за преработваща промишленост	930	1 018	1 127	1 204	1 308
Средна МРЗ, дейност КИД 24.	1 356	1 489	1 717	1 656	1 820
Производство на основни метали, в т.ч.:					
- Черна металургия	1 440	1 664	1 768	1 800	1 980
- Цветна металургия	1 770	1 911	2 226	2 158	2 374
- Лесне на метали	943	1 003	1 071	1 129	1 245

Източник: НСИ, БАМИ

Средният годишен доход на работещите в металургията не се формира само от получаваните възнаграждения като работна заплата, а и от други финансови придобивки като безплатна или ценово намалена храна, намалено работно време, по-високи осигурителни вноски, обезщетения и др., които формират разходите на работодателите за труд на един зает. Най-високи разходи за един отработен час заплащат работодателите в сферата на информационните технологии, следвани от тези в енергетиката и на трето място е добивната промишленост, изпреварваща минимално цветната металургия. Най-ниски са разходите в сектор „Хотелиерство и ресторантьорство“, само 7,17 лв. на 1 отработен час, което е близо 2 пъти по-ниско от средните разходи за страната (12,28 лв./ч.). Ниски са и разходите в строителството – 9,70 лв. на един отработен час (виж фиг. 25).



Източник: НСИ

Фигура 25. Разходи на работодателя за труд за 2020 г., лева за един отработен час

Обяснение за това може да се търси в относително високите дялове на сивата икономика и заплащане без трудов договор, респективно без данъци и осигуровки върху тези средства, както и на факта, че за повечето професии в тези сектори не е необходимо специално образование и квалификация. Спрямо 2019 г. разходите за труд общо в страната са нараснали с 12,4%.

2.2. Потребление на енергия и товарооборот

През последните години са реализирани мащабни инвестиции в най-съвременни процеси и съоръжения в металургичната индустрия и днес тези производства имат показатели за енергийна ефективност на европейско и световно ниво. Въпреки това високият енергиен интензитет остава като специфична характеристика на отрасъла и високият дял в структурата на промишлеността от 16,4% и съответно 13,7% в общата продукция на страната, определя общия енергиен

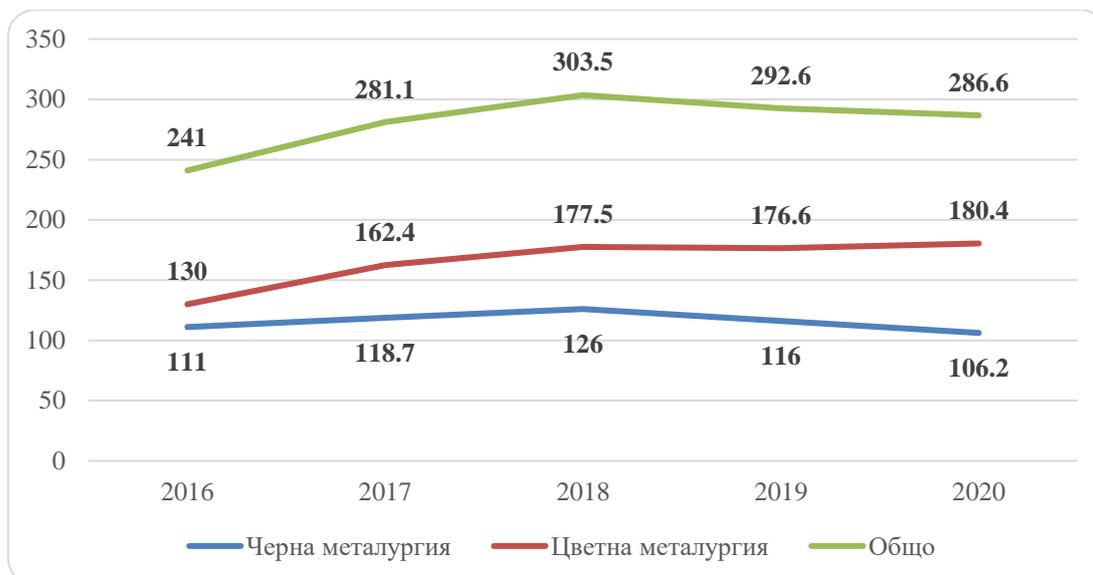
интензитет да бъде над средното европейско ниво. За ЕС делът на металургията е почти три пъти по-малък, като делът на производството на метали в общото промишлено производство е в размер на 4,5% - 5,5%.

Добивната металургия е материалоемка промишленост, което влияе на ресурсната ефективност на българската икономика, а оттам и на коефициента на използване на суровините. Материалоемкият ѝ характер и фактът, че суровините за преработка и готовата продукция са в големи обеми и тегло (стотици хиляди тона), металургичните предприятия са едни от най-големите товародатели в страната. Тези две основни характеристики – енергоинтензивност и материалоемкост, водят до силна зависимост на металургичната индустрия от цените на енергоносителите, от качеството и цените на предлаганите транспортни услуги.

Започналият през второто полугодие скоков ръст в цените на електроенергията за небитовите потребители води до тяхното 3-4кратно увеличение. Така те стават непосилни за голяма част от потребителите с висок енергиен интензитет и това се отразява върху тяхната дейност.

В енергийния баланс на страната за 2020 г. по данни на БАМИ крайното потребление в индустрията е 2 646 хил. тона нефтен еквивалент (т.н.е.) при 2 672.9 хил. т.н.е. през 2019 г. – спад от 1% при спад на БВП от 4,2 %. Потреблението на природен газ в индустрията бележи лек ръст, с дял от 32% при 30,8% през предходната година. Делът на електрическата енергия намалява от 31,6% на 30,7 %.

Общото енергийно потребление в металургията намалява и от 327,8 хил. т.н.е. през 2020 г. достига 286,6 хил. т.н.е. – спад от 12,6%. Динамиката на енергийното потребление общо и поотделно за черната и цветна металургия за няколко последователни години е видно на фиг. 26.



Източник: БАМИ

Фигура 26. Енергийно потребление в металургията за периода 2016-2020 г., хил.т.н.е.

Цветната металургия отчита потребление от 180,4 хил. т.н.е. при 176,6 хил. т.н.е. през предходната година и 63% дял от общото енергийно потребление в сектора. Това съответства на по-високия дял на цветната металургия в обема на произведената металургична продукция.

Металургичната индустрия остава най-голям консуматор на електрическа енергия от всички индустриални сектори с количество от 150,2 хил. т.н.е. за 2020 г. Въпреки отчетен за годината спад от 20%, това количество представлява 18,5% от общото индустриално потребление. Следва химическа и нефтохимическа промишленост с потребление от 119,4 хил. т.н.е. Близо до нея е производството на храни, напитки и тютюн.

Разходът на електроенергия в цветната металургия е 93,6 хил. т.н.е., с дял от 62% в общото потребление, като намалява спрямо 2019 г. с 25%. В черната металургия е 56,6 хил. т.н.е. – спад от 12% и с относителен дял от 38%. В цветната металургия високото потребление на електрическа енергия е свързано с електролитната рафинация на медта и цинка.

Потреблението на природен газ е 99,1 хил. т.н.е и се запазва като количество и дял от това на индустрията на нивото от предходните години – 12%. Разпределението на количествата в черната и цветна металургия за годината са почти изравнени, съответно 49,2 хил. т.н.е. и 49,9 хил. т.н.е.

По-големи потребители на природен газ в индустрията са производителите на неметални минерали и химическата/нефтохимическата промишленост. Металургичната индустрия заема трето място по потребление на природен газ.

Количествата и видовете енергийни ресурси се променят в съответствие с развитието на двата основни подсектора – черна и цветна металургия. Пускането на нови мощности, включително и за екологични цели и увеличеното производството на цветни метали и сплави с последваща преработка до крайни продукти, води до висок ръст и дял на електрическата енергия в общото потребление.

Металургичните предприятия са основни товародатели в страната. За превоза на големите количества суровини и готова продукция, които преминават през цялата територия, се използва сухоземен транспорт (железопътен, автотранспорт), а извън нейната територия и воден. Транспортните схеми в добивната металургия се осъществяват основно с ж.п. превоз или автотранспорт (при по-малки разстояния или за продукция с висока стойност).

2.3. Металургичната промишленост на ЕС и България

Съвременният свят е немислим без металите, сплавите и техните продукти, които са важна суровина по веригата на добавената стойност във всички отрасли на индустрията и в бита. Променящата се икономика, все по-високата степен на дигитализация и преминаване към индустрия 4.0 не намалява ролята на металите в този процес и поставя все по-високи изисквания по отношение на техните качествени характеристики. Реализирането на Европейската зелена сделка (European Green Deal) е ново предизвикателство пред суровинната индустрия, която освен да запази своите позиции и лидерство на световните пазари трябва да отговори и на увеличеното потребление на метали. Металите са важна суровина за екологична трансформация на сектори като „зелен“ транспорт и „чиста“ мобилност, производство на енергия от ВЕИ, съхраняване на енергията и др. Предвид високата степен на рециклиране с нисковъглероден отпечатък и почти безкрайния жизнен цикъл на металите, кръговата икономика и ефективното използване на вторичните ресурси е приоритет в „зелените“ политики на ЕС. Световната банка очаква глобалното търсене на метали да се увеличи в периода на климатичен преход с 200% при вятърните турбини, 300% при слънчевите панели и 1000% при батериите. Китай е най-голям производител на метали, с дял надхвърлящ 50% от световното производство на стомана, мед, цинк и олово. Европейският съюз все още е важен фактор в този сектор. Налице са процеси по прехвърляне на мощности и дейности в трети страни, които имат по-ниски разходи и не спазват строги екологични стандарти.

Металите заемат важно място в икономиките на всички развити страни. В ЕС-27 в икономическа дейност 24. „Производство на основни/базови метали“ през 2020 г. е произведена продукция на стойност 290 млрд. евро, с 50 млрд. евро по-малко от предходната

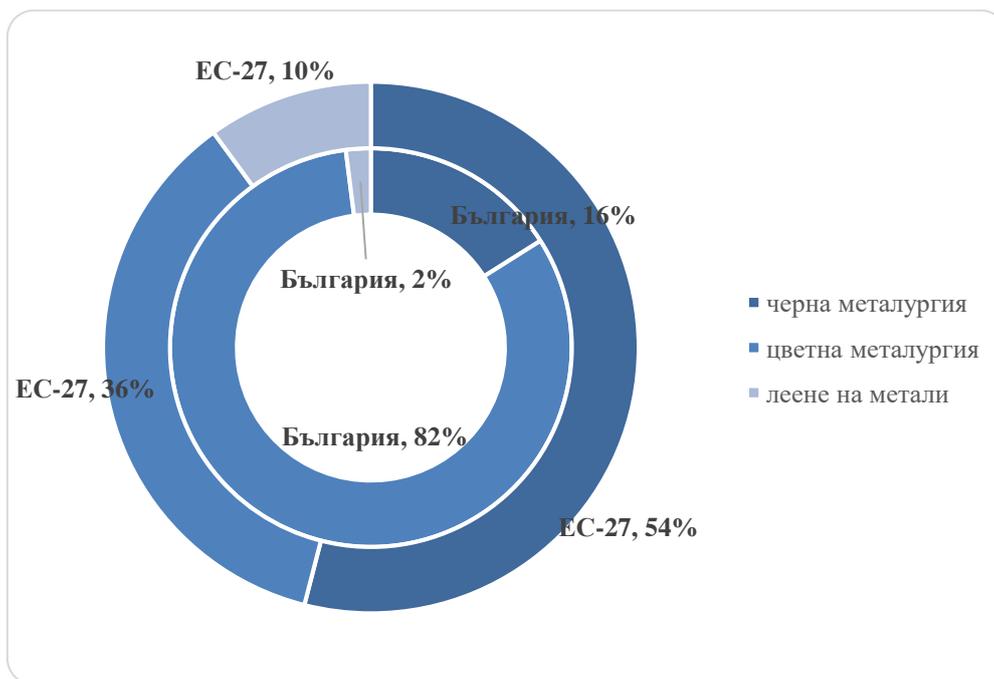
година и спад от 15%, който се формира от 30 млрд. евро по-малкото производство в стоманодобива, цветната металургия и металолееенето. Стоманата намалява с 18 млн. тона (спад от 12%). Това е в резултат на съществуващите през годините проблеми на европейския пазар от нелоялна конкуренция и внос на продукти от трети страни при липса на достатъчни мерки за защита, свърх производство в световен мащаб и непрекъснато увеличаващите се разходи в ЕС за изпълнение на политиките по климата.

Данните на Евростат показват, че с изключение на България, всички останали страни през 2020 г. отчитат спад в металургичната индустрия. Единствено българските предприятия от цветната металургия реализират продукция на стойност 5 243 млн. евро – с 271 млн. евро повече и ръст от 5% спрямо предходната година. С това производство изпреварваме Гърция (4,8 млрд. евро) и заемаме 12-о място от държавите членки в годишната класация. От останалите страни в Централна и Югоизточна Европа най-големи производители на метали са Полша с продукция за 11 млрд. евро и Чехия – 6,7 млрд. евро. В стоманодобива ситуацията е аналогична на тази в другите страни – произведената у нас течна стомана е с 82 хил. тона по-малко и спадът е с 14%.

Произведената в ЕС-27 метална продукция през 2020 г. е на стойност 290 млрд. евро, за 2019 г. тя е 340 млрд. евро, а през 2018 г. – 357 млрд. евро. Най-големият производител в ЕС е Германия с 83 млрд. евро и 29% дял в общата стойност, но при 20% спад спрямо предходната година. Следват Италия и Испания с дялове съответно 18,6% и 8%.

Стойностите през годините се променят в зависимост от произведените количества и цените на металите. През 2021 г. стоманодобивът на ЕС и България отчита ръстове, съответно от 15% и 13,3%, но тежестта на отделните производства се запазва.

Металургичната индустрия в страната се характеризира с висока специализация в производството на основни цветни метали – олово, цинк и мед и на прокат и изделия от алуминий, мед и техните сплави. Делът на отделните производства в ЕС-27 и България през 2020 г. по данни на Евростат от 18.05.2022 г. са показани на фиг. 27.



Източник: Евростат

Фигура 27. Структура на металургичната индустрия по дейности в ЕС и България по стойност на произведената продукция за 2020 г.

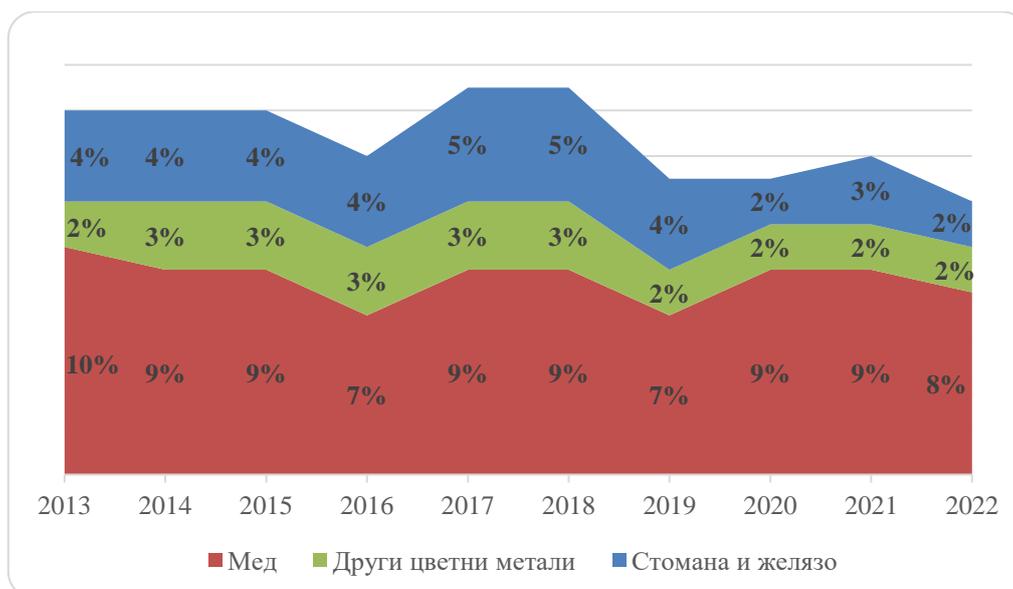
Данните показват, че производството на блокови метали (мед, цинк, олово) и прокат от цветни метали и сплави в България има висок принос не само в националната икономика, но и в общото производство на ЕС. Докато по общ обем на произведени черни и цветни метали заемаме 12-о място от страните в ЕС, то в класацията само за цветни метали сме на 6-о място, с продукция за 4 311 млн. евро и дял от 4,2% виж табл. 15. Обемът на произведената в страната продукция е с ръст от 10,26%.

Таблица 15. Произведена продукция в цветната металургия по страни на ЕС за 2019 и 2020 г., млн. евро

Страна	Стойност, млрд. евро		Дял, % за 2020 г.
	2019 г.	2020 г.	
ОБЩО ЕС-27, в т.ч.	115,6	103,8	100,00
Германия	40,6	32,9	31,7
Италия	16,9	15,6	15,0
Белгия	9,2	9,8	9,5
Испания	10,1	9,3	9,0
Франция	6,9	5,3	5,2
България	3,9	4,3	4,2
Австрия	4,5	4,1	4,0
Гърция	3,6	3,4	3,3
Финландия	2,7	2,9	2,8
Полша	3,0	2,7	2,6
Нидерландия	2,0	1,7	1,6
Унгария	1,1	1,0	0,9
Румъния	1,2	1,0	0,9
Словения	н.д.	1,0	0,9
Чехия	1,0	1,0	0,9
Останалите страни от ЕС	8,9	7,5	7,4

Източник: Евростат, данни от май 2022 г.

Делът на металите в общия износ на стоки от България за периода 2013-2022 г. е представен на фиг. 28. Най-голям е техният дял в износа на страната през 2011 г. – 20%, докато през 2022 г. той е 12%.

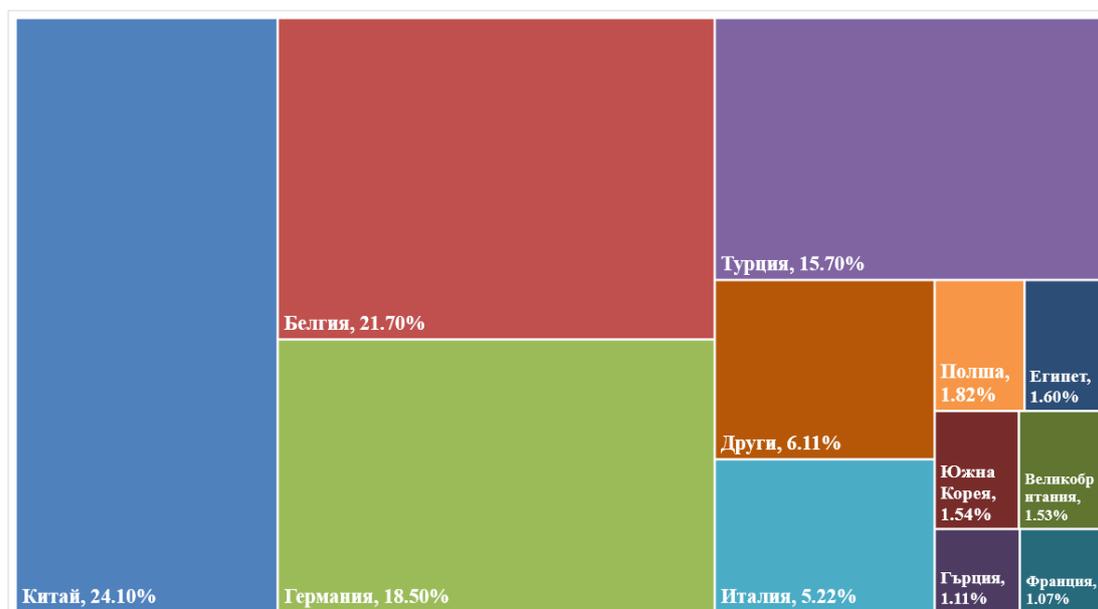


Източник: НСИ

Фигура 28. Дял на металите в общия износ на стоки от България за периода 2013-2022 г. в %

Производството и преработката на метали също преминават през значителна трансформация, която е резултат от инвестиционната активност на действащите в страната металургични предприятия и на динамиката на международната конюнктура. Общо износът на метали и метални изделия нараства от 2 млрд. лв. през 2000 г. до 8,1 млрд. лв. през 2022 г. Заедно с това делът им в общия износ на стоки от България спада от 26% през 2006 г. до 12% през 2022 г. Докато делът на желязото и стоманата постепенно се свива, делът на цветните метали остава сравнително постоянен, като $\frac{3}{4}$ от него, или над 52% от общия износ на метали, се дължи на изделията от мед. Износът на катодна и анодна мед намалява дела си в общия български износ от средно 8,75% в периода 2013-2016 г. до 8,25% в периода 2019-2022 г.

През 2020 г. 85,22% от износа от България на мед и изделия от мед е насочен основно към 5 страни. Най-голям потребител е Китай с 24,1% от реализираната стойност на експорта, следван от Белгия с 21,7% и Германия с 18,5% (виж фиг. 29).



Източник: НСИ

Фигура 29. Основни дестинации за износа на мед и медни продукти от България през 2020 г. в %

През годините Китай традиционно е начело в класацията при вносителите на мед и медни продукти от България с дял от над 20%. Освен като най-голям вносител на метали, Китай е и най-големият производител на метали с дял от над 50% в световен мащаб. Челните позиции на Белгия и Германия в класацията с основните дестинации за износ се свързват с това, че произведените от „Аурубис България“ мед и медни продукти отиват към други подразделения в групата „Аурубис“ в тези страни – рафинериите на „Аурубис Белгия“ в Олен и „Аурубис АГ“ в Хамбург и Люнен, където се реализира произведената анодна мед.

3. Ролята на „Аурубис България“ в икономиката на страната, преработващата промишленост и пазара на труда

3.1. Профил на компанията

Групата „Аурубис“

„Аурубис“ е водеща интегрирана група за производство на мед и най-големият преработвател на мед в света. С производство на над 1 млн. тона на година медни катода и последваща преработка до различни медни продукти групата „Аурубис“ е най-големият преработвател на мед в света и световен лидер в медния сектор. Годишно се преработват над 2,4 млн. тона медни концентрати и около 1 млн. тона рециклирани материали и блистерна мед.

„Аурубис“ е създадена през 1866 г. като акционерно дружество и има близо 6 900 служители в над 20 държави на три континента, притежава заводи в Европа и в САЩ и широка мрежа за обслужване и продажби на медни продукти в Европа, Азия и Северна Америка.

Благодарение на широката гама услуги, групата „Аурубис“ се нарежда сред световните лидери в сектора. Основното производство е медни катода от медни концентрати, меден скрап и рециклирани

медни суровини. Те се произвеждат от групата под формата на медна тел, предварително валцовани ленти и полуготови медни продукти, както и медни пръти и профили от мед и медни сплави. Част от продуктовата гама на компанията са и редица други продукти като сярна киселина (2,3 млн. тона годишно) и железни силикати.

Клиентите на „Аурубис“ са компании от различни области на медопреработването, електроинженерството, електрониката и химическата индустрия, а също и доставчици от сферата на строителството и автомобилостроенето. Дяловете на „Аурубис“ са част от Prime Standard Segment на германската борса и са листвани в MDAX, Global Challenges Index (GCX) и STOXX Europe 600.

„Аурубис България“ АД

„Аурубис България“ е част от „Аурубис“ АГ (Aurubis AG, базирана в Хамбург, Германия). Компанията е най-големият данъкоплатец в България и има структурно значение за икономиката на страната. Основната дейност е преработването на медни концентрати, производство на рафинирана мед, регистрирана на Лондонската метална борса като бранд „Пирдоп“, на медни аноди и като вторични продукти в процеса на преработка на суровините се произвежда сярна киселина, железен силикат, аноден шлам и фаялитов концентрат. Електролитната мед намира широко приложение в производството на медни продукти и изделия, в електротехниката и електрониката, машиностроенето, енергетиката, химията, строителството, автомобилостроенето и бита.

Заводът на „Аурубис България“ е разположен в Средногорието. От създаването си през 1958 г. до днес, медодобивното производство край Пирдоп и Златица е неделима част от историята на региона и развитието на България.

Медодобивният завод е изграден в близост до гр. Пирдоп в периода 1955–1958 г. като по това време се състои от следните производствени единици: металургично производство, рафинерия, производство на сярна киселина и цех за производство на благородни и редки метали. На 21 ноември 1958 г. е отлято първото количество анодна мед, а на 6 декември същата година е официалното откриване на завода.

През месец септември 1997 г. международната компания Юнион Миниер (Union Minière, с централа в Брюксел, Белгия) подписва приватизационен договор с българското правителство и така придобива завода. През месец април 2005 г. медното производство на групата Юмикор (Umicore) се обособява в самостоятелна компания – Кумерио (Cumerio), и акциите ѝ са регистрирани на фондовата борса в Брюксел.

През април 2008 г. групата Кумерио е придобита от Норддойче Афинери (NA) след одобрение на Европейската комисия (ЕК) в началото на годината. Новата компания се превръща в най-големия производител на мед в Европа, както и в най-големия световен лидер в преработката на мед. В момента компанията се състои от четири основни производствени единици: металургично производство, рафинерия за катодна мед, инсталация за производство на сярна киселина като пречиствателно съоръжение и обогатителна фабрика за медни шлаки. Подготовката и преработката на суровините до черна и анодна мед се осъществява в обособено металургично производство.

В електролитно производство се извършва рафинация до катодна мед с висока чистота. Останалите съпътстващи метали се отделят в аноден шлам. Сярата от концентратите се оползотворява в съвременни мощности за производство на сярна киселина. Извличането на медта от шлаките става в обогатителната фабрика, произвежда се меден концентрат и фаялитов продукт. С тази схема се

затваря цикъла на преработка на първичните и вторични суровини при високо оползотворяване на полезните компоненти и опазване на природата. Инсталация за извличане на мед от стари руднични отвали до катодна мед има в „Асарел Медет“ АД, но количествата са незначителни.

Компанията разполага и с научно звено, което създава иновативни предложения, подобрения и модернизации в технологиите за производство на мед и опазването на околната среда. „Аурубис България“ провежда устойчива политика на социална отговорност на национално и регионално ниво, насочена към подкрепа на образованието, здравеопазването, културата, местните общности, млади таланти, хора с увреждания.

Производство на анодна и електролитна мед от „Аурубис България“

През 2021 г. са преработени общо 1 177 643 тона вносни и местни медни концентрати със съдържание на мед в тях 261 790 тона или 22,23%. Концентратите са 195 501 тона (с 36 662 т по-малко от 2020 г.), което се дължи на намаления внос. Данни за преработените концентрати и скрап при производството на анодна и електролитна мед за периода 2017-2021 г. и съотношението на съдържащия се метал във вносните и местни първични суровини са представени в табл. 16. Делът на вложените вносни концентрати намалява с 14,36 %, а на местното производство с 5,5%. Количествата на българските концентрати се запазват приблизително на едно ниво през годините – около 70 хил.т/г. Съотношението местни към вносни суровини години наред е приблизително 1:3.

Таблица 16. Преработени суровини за производство на анодна и електролитна мед в „Аурубис България“ за периода 2017-2021 г.

Продукт	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Концентрати, т	1 357 144	1 364 490	1 160 132	1 346 197	1 177 643
- съдържание на мед, %	24.00	23.94	22.95	22.17	22.23
- метално съдържание, т	325 754	326 661	266 250	298 452	261 790
в т.ч.: във вносни	252 751	256 820	195 323	228 276	195 501
в местни	73 003	69 841	70 972	70 176	66 312
Скрап (закупен), т	52 507	41 844	39 814	43 759	36 701

Източник: Аурубис България

През 2021 г. производството на анодна и катодна мед намалява съответно с 10,91% и 3,06% като количеството на анодната мед е най-ниското през разглеждания период (виж табл. 17). По-ниските обеми на производството са периодични и характерни за годините, през които се извършват основни ремонти на металургичните агрегати, включително спиране на топилната пещ. Това води до намаляване на вложените през годината медни концентрати и на количествата на съдържащата се сяра за производство на сярна киселина (1,18 млн. тона сярна киселина, произведена през 2021 г.). За втора поредна година преработените медни отпадъци намаляват и тяхното количество е със 7 хил. тона по-малко. Преработката на вторична мед има икономически и екологичен ефект и политиката на предприятието е този дял с годините да расте.

Таблица 17. Производство на анодна и електролитна мед в „Аурубис България“ за периода 2017-2021 г., тона

Продукт	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Анодна мед	375 241	358 676	310 245	335 306	298 728
Електролитна мед	228 457	224 098	207 196	224 880	218 020

Източник: Аурубис България

По данни на БАМИ от 2022 г. всяка година общото производство и потребление на електролитна мед в света нараства. За 2021 г. е

отчетен ръст от 1,5%, който е почти равен на този от 2020 г. – 1,6%. В региони с най-високо производство като Азия и Европа има спад на произведената електролитна мед през 2021 г. спрямо 2020 г. като количествата намаляват съответно със 707 хил. тона и 34 хил. тона. Производители в Африка и други региони отчитат висок ръст, съответно с 10 % и над 3 пъти. Това е индикатор за започващи процеси на „изтичане на въглерод“ и изместване на базовите индустрии в региони с ниски производствени разходи и с налични ресурси.

Въпреки отчетения спад от 5%, Азия запазва и през 2021 г. своите водещи позиции на най-голям производител на електролитна мед, с дял от 54%, при 58% през 2020 г. Америка също запазва второто място с производство от 17,7%. След спада през 2020 г. производството на мед е почти на същото ниво, с годишно увеличение от 12 хил. тона.

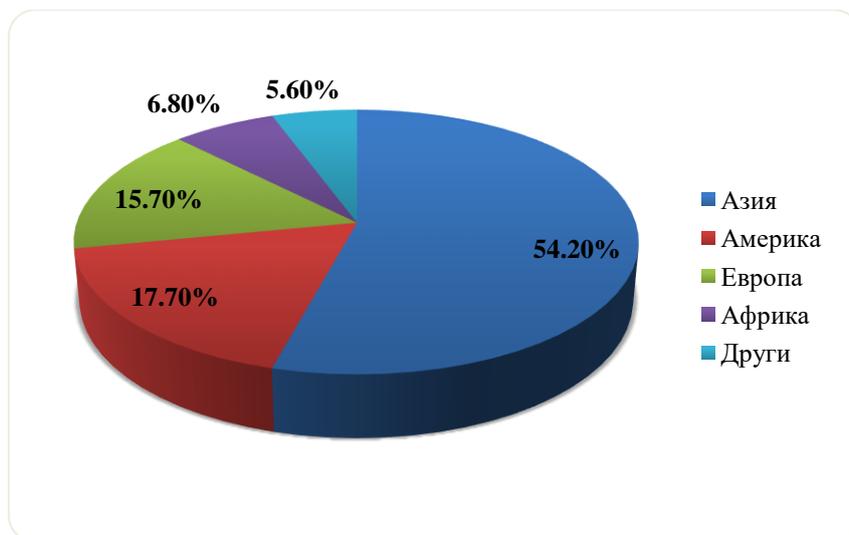
Европа е третият регион с дял от 15,7% за 2021 г. и 16% за 2020 г., с основен производител ЕС, като производството на електролитна мед намалява общо с 34 хил. тона. Само в рамките на ЕС има минимално увеличение от 0,5% или с 15 хил. тона (виж табл.18 и фиг. 30).

Таблица 18. Световно производство на електролитна мед за периода 2017-2021 г., хил. тона

Регион	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Азия	13 190	13 510	13 905	14 169	13 462
Америка	4 783	4 791	4 509	4 382	4 394
Европа	3 885	3 954	3 840	3 922	3 888
в т.ч. ЕС-28	2 728	2 699	2 579	2 666	2 681
Африка	1 290	1 436	1 362	1 536	1 685
Други	376	407	425	428	1 396
Общо	23 524	24 098	24 041	24 437	24 825

Източник: ICSG

Делът на ЕС-28 от общото производство на Европа е 69% (за 2020 г. е 68%), а от това в света – 10,8%, за 2020 г. е 11%.



Източник: БАМИ

Фигура 30. Световно производство на електролитна мед (по региони) за 2021 г. в %

Със сравнително постоянен дял в производството на анодна и електролитна мед в световен мащаб и произведена продукция в рамките на ЕС-28 българската медна индустрия има добри позиции в световното производство. Данните показват и високата специализация на България в медното производство на ЕС, което е съобразено и отговаря на най-добрите европейски и световни стандарти (виж табл. 19).

Таблица 19. Производство на анодна и електролитна мед като част от световната продукция и тази на ЕС-28 в „Аурубис България“ за периода 2017-2021 г., в %

Производство в България	Анодна мед		Електролитна мед	
	част от световната продукция	част от продукцията на ЕС-28	част от световната продукция	част от продукцията на ЕС-28
2017 г.	1.96%	16.50%	0.97%	8.37%
2018 г.	1.93%	16.75%	0.94%	8.49%
2019 г.	1.55%	14.10%	0.87%	7.97%
2020 г.	1.59%	14.20%	0.92%	8.43%
2021 г.	1.20%	11.20%	0.90%	8.10%

Източник: Аурубис България

Произведената в България електролитна мед през 2021 г. е 0,9% от световната продукция, 5,6% от производството на Европа и 8,1% от тази на ЕС (8,43% за 2020 г.). Делът на България в световното производство на анодната мед през 2021 г. е 1,2%, а в това на ЕС – 11,2%. Намалението се дължи и на ръста в цената на медта – от 7 000 щ.д. през месец януари 2021 г., над 10 000 щ.д. през месец май, до сравнително стабилни нива от над 9 000 щ.д. в периода юни-декември 2021 г.

3.2. Инвестиционни проекти на „Аурубис България“ в периода 2015 – 2023 г.

В периода „Аурубис България“ инвестира над 610 млн. лв.

През 2015 г. компанията стартира планиране на нова мащабна инвестиционна програма „Аурубис България Спектър 2018“ на стойност 352 млн. лв. С реализацията на проектите в програмата се цели:

- обновление на технологичното оборудване за допълнително опазване на околната среда;
- усъвършенстване на производствените процеси, което ще позволи работа при максимален наличен капацитет;
- реализация на устойчиви социални проекти за развитие на района и др.

Като част от тази програма започва подготовката за „Капиталов ремонт 2016“ на стойност 88 млн. лв. Той трябва да осигури нормалното функциониране на основното оборудване през следващите десет години като по време на ремонта се извърши пълна промяна на единадесет агрегата (топилна пещ, котел утилизатор и др.).

- стартира проект за закупуване и монтаж на турбогенератор за активно редуциране налягането на водната пара след котел утилизатора;

- започва изграждането на ново депо за утайки от пречистване на отпадните води и газове в съответствие с всички нормативни екологични норми;

- приключва и надграждането на ново хвостохранилище за фаялит.

През **2016 г.** в рамките на планираната инвестиция „Аурубис България Спектър 2018“ е изпълнен и проектът „Ремонт 2016“. По време на ремонта се извърши пълна промяна на единадесет агрегата: топилна пещ, котел утилизатор, напорен резервоар, сушилна пещ и др. Инвестицията е на стойност 88 млн. лв.

- приключва проектът за закупуване и монтаж на турбогенератор за активно редуциране налягането на водната пара след котел утилизатора от 49 bar до 4 bar;

- завършва и изграждането на ново депо за утайки от пречистване на отпадните води и газове.

- започва изграждането на ново депо за фаялит.

През **2017 г.** продължава изпълнението на планираната инвестиционна програма „Аурубис България Спектър 2018“.

Вложени са значителни средства (над 43 млн. лв.) за изграждане на: резервна анодна пещ, оборудване и подобрения за повишаване ефективността на системата за третиране на серните газове и производството на сярна киселина, модернизация на енергопреносната и енергоразпределителната система на предприятието, съоръжения за съхранение и товарене на концентрати на порт Бургас и др.

- започва реализацията на проект за охлаждане на шлаките в кофи с цел подобряване на работната среда и процеса на флотация.

- завършва изграждането на ново депо за фаялит.

През **2018 г.** са вложени над 13,7 млн. лв. в проекти за:

- оптимизиране процеса на охлаждане на шлаките в кофи, което ще подобри работната среда и тяхната флотация;
- извършва се модернизация на енергопреносната и енергоразпределителната система на предприятието;
- реновация на пътната инфраструктура и сградния фонд;
- модернизация на пречиствателната станция за производствени води (ПСОВ) и изграждането на нова клетка на депото за съхранение на фаялит.

Вложените през **2019 г.** средства са близо 49 млн. лв. и са за:

- проект за охлаждане на шлаките в кофи, който ще подобри кристализацията и намали емисиите в сравнение с охлаждането в ями;
- модернизация на енергопреносната и енергоразпределителната система на предприятието;
- реновация на пътната инфраструктура и сградния фонд и изграждането на нова клетка на депото за съхранение на фаялит.

През **2020 г.** са направени инвестиции за 44,2 млн. лв. в реализацията на следните проекти:

- 3,3 млн. лв. в проект за изграждане на Фотоволтаична инсталация за производство на електрическа енергия за покриване на собствено потребление с инсталирана мощност 9 999 kWp;
- над 36,2 млн. лв. в подмяна и модернизация на съществуващо оборудване;
- 4,7 млн. лв. в модернизацията на енергопреносната и енергоразпределителната система на предприятието. Инвестицията по този проект продължава и през следващите години.

През **2021** г. за проекти са инвестирани 85,2 млн. лв. като:

- 68,5 млн. лв. за модернизация на оборудването;
- 5,5 млн. лв. са инвестирани в изграждане на фотоволтаичен парк с мощност 10 мегавата, който ще задоволява част от потреблението на електрическа енергия на компанията;
- останалите инвестиции са за инфраструктурни проекти като 3,9 млн. лв. са за модернизация на енергийната инфраструктура, 2,5 млн. лв. в газопреносната и 4,9 млн. лв. в пътна инфраструктура и водопроводна мрежа.

През **2022** г. за изпълнение на проекти, част от инвестиционната програма на компанията, са инвестирани 79,8 млн. лв.

На **15.02.2023** г. Надзорният съвет на „Аурубис“ (Aurubis AG) одобрява инвестиция в размер на 235 млн. лв. за разширение на рафинерията за катодна мед в завода в България. Разширението ще позволи на „Аурубис България“ да произвежда около 340 000 тона катодна мед годишно, което съответства на увеличение от около 50%. Очакваният годишен ефект върху оперативната печалба (ЕБИТДА) е 58,7 млн. лв. след въвеждането в експлоатация през втората половина на 2026 г. Това е най-голямата инвестиция в единичен проект в България след придобиването на завода през 2008 г. Разширението на рафинерията ще позволи да се преработват на място всички произведени в България медни аноди. Това оптимизира потоците, като в същото време намалява значително логистичните разходи и въглеродния отпечатък, свързан с тях.

3.3. „Аурубис България“ в икономиката на страната

Растежът на българската икономика след 2009 г. се дължи и на модернизацията и реструктурирането на индустрията. Този процес включва както повишаване на индивидуалната производителност в отделните предприятия в резултат на повече инвестиции и внедряване на нови технологии, така и на относителното свиване на подотрасли, зависимост от ниска цена на труда, за сметка на разширяване на производства, базирани на капитал и знание.

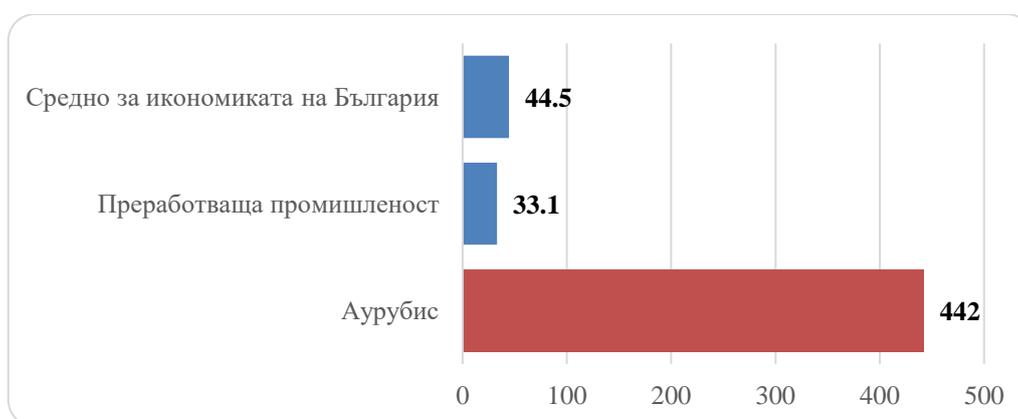
„Аурубис България“ е най-големият производител на мед в Югоизточна Европа и играе значима роля в износа на българската икономика. Произвежданите продукти намират широко приложение в електрониката, енергетиката, автомобилостроенето, химическата индустрия и строителството. Компанията допринася за 6% от общия износ на стоки и услуги за страната и 8% от износа на стоки средно за последните три години. „Аурубис България“ доминира металургичната промишленост, като износа на компанията представлява около 50% от стойността на изнасяните метали в периода 2020-2022 г. На практика тя изцяло доминира износа на катодна и анодна мед от България.

Компанията генерира между 6 и 7% от приходите на предприятията и създава около 2,4% от добавената стойност в преработващата промишленост. Тя е работодател близо на 0,2% от общия брой наети лица в преработващата промишленост и плаща около 0,5% от общите трудови възнаграждения на заетите. Това включва и сравнително високите възнаграждения на работещите в нея, които са около 3 пъти по-високи от средните за преработващата промишленост в страната. „Аурубис България“ генерира около 50% от приходите от продажби на предприятията в сектор „Производство на основни метали“ и около 60% от приходите от производството и преработката на благородни и цветни метали. Компанията е

работодател на около 7% от зетите в производството на основни метали като цяло, и на 17% от зетите в цветната металургия.

Дейността на „Аурубис България“ има значимо макроикономическо измерение. Тя е най-голямата нефинансова компания в България според приходите от продажби за 2020 и 2021 г. според класацията К100 на в. „Капитал“, на 11-о място по стойност на активите за 2021 г. и е сред 150-те най-големи работодатели.

Производството на компанията допринася за 0,4% от брутната добавена стойност в българската икономика. Приходите от продажби на продукция са около 1,5%, а реализираната печалба достига 1% от общо отчетените за нефинансовите предприятия в България. Производителността на труда, измерена като добавена стойност на един нает, е близо 10 пъти по-висока от средната за българската икономика (виж. фиг. 31).



Източник: НСИ, изчисления на автора

Фигура 31. Производителност на труда през 2021 г., добавена стойност на един зет, хил. лв.

Средните приходи от продажби на един нает са 33 пъти по-високи от средната стойност общо за нефинансовите предприятия. Това позволява „Аурубис България“ да е сред работодателите с най-високи средни възнаграждения в българската икономика – през 2021 г. то е 3 950 лв. – с 2,5 пъти по-високо от средната заплата за страната

и 3 пъти по-високо от средната работна заплата в преработващата промишленост (виж. фиг. 32).



Източник: НСИ, изчисления на автора
Фигура 32. Месечна средна работна заплата за 2021 г., лв.

За поредна година най-високите заплати в страната са в малки общини с големи работодатели – водещи са общините в Средногорието, на чиято територия има развита добивна и свързаната с нея преработваща промишленост, както и общините, на чиято територия са разположени големи предприятия от енергийния сектор. Районът на Средногорието се характеризира с относителна стабилност на икономическите показатели, благодарение на големите индустриални компании от минното дело и металургията. По данни на Института за пазарна икономика (ИПИ) най-високата средна брутна месечна заплата в България за 2021 г. е в община Челопеч (2 930 лв.). На второ място е средната заплата в Козлодуй (2 431 лв.), следвана от Пирдоп (2 205 лв.) и Столична община с 2 144 лв. На пета позиция е Раднево с 2 144 лв.

4. Влияние и ефекти от дейността на „Аурубис България“ върху българската икономика

Дейността на „Аурубис България“ има както преки ефекти за българската икономика – по линия на разходите ѝ за суровини и външни услуги, изплатени възнаграждения на служителите, данъци и др., така и косвени такива в резултат от взаимодействието ѝ с други компании и сектори на икономиката. Разходите за външни услуги означават, че друга компания (доставчикът на услугата) наема персонал, изплаща заплати, купува техника, горива и др., т.е. прави разходи за дейността си. От своя страна, заетите в „Аурубис България“ получават възнаграждения, които след това използват за покупка на стоки и услуги, което създава допълнително потребление и необходимост за развитие на нови бизнеси. Цялостният икономически ефект от дейността на компанията включва както прекия принос за допълнителното търсене на стоки и услуги през разходите на компанията, така и косвените ефекти по веригата на добавената стойност и доходите, които увеличават съвкупното вътрешно търсене в страната.

4.1. Преки разходи в българската икономика

Разходите на „Аурубис България“ в страната през 2021 г. са около 2,1 млрд. лв. Близо 29% от нужните за производството закупени концентрати са доставени от български мини, което е увеличение на този дял с около 3 процентни пункта спрямо предходната година. Те са на стойност над 1,7 млрд. лв. Разходите за нетни възнаграждения на персонала са около 0,65% от общите разходи. Дейността на компанията е капиталоемка, с висока степен на добавена стойност и производителност на труда.

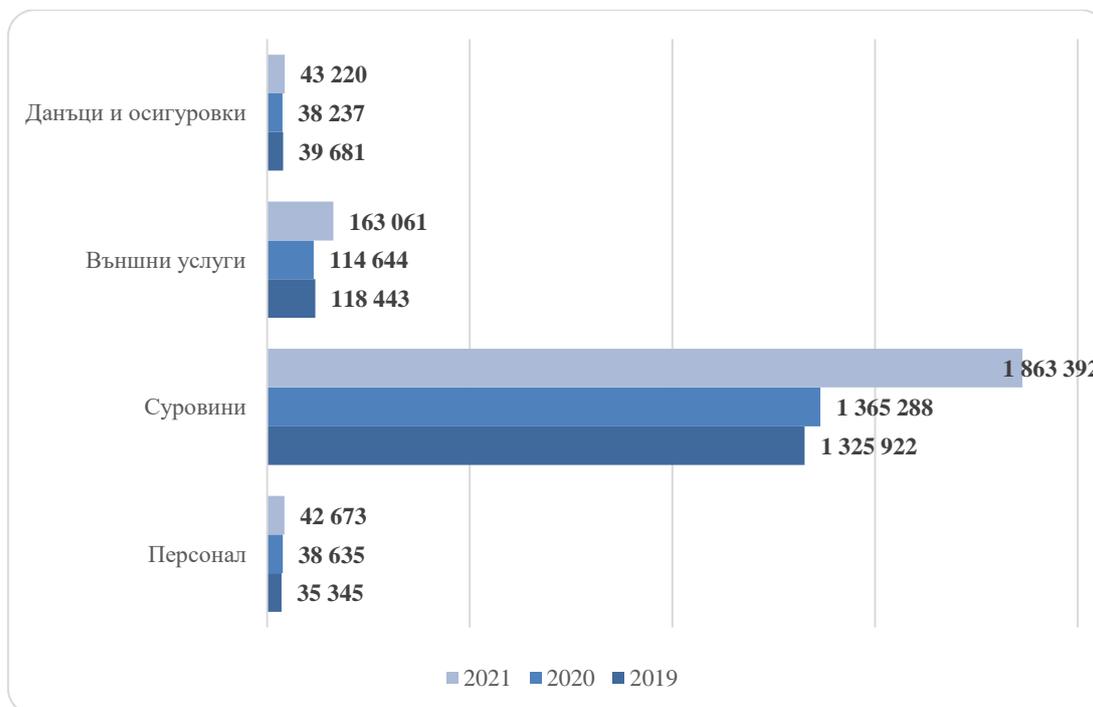
Прекият ефект от дейността на компанията за икономиката на България включва разходите ѝ за местни дейности. Най-общо те могат да се разделят на няколко големи групи:

- покупка на суровини и материали, вложени в производството и поръчани от български доставчици;
- разходите за персонал;
- разходите за различни външни услуги;
- разходите за придобиване на дълготрайни материални активи.

Заедно с това предприятието плаща и данъци, свързани с печалбите и доходите на наетите, както и местни данъци и такси.

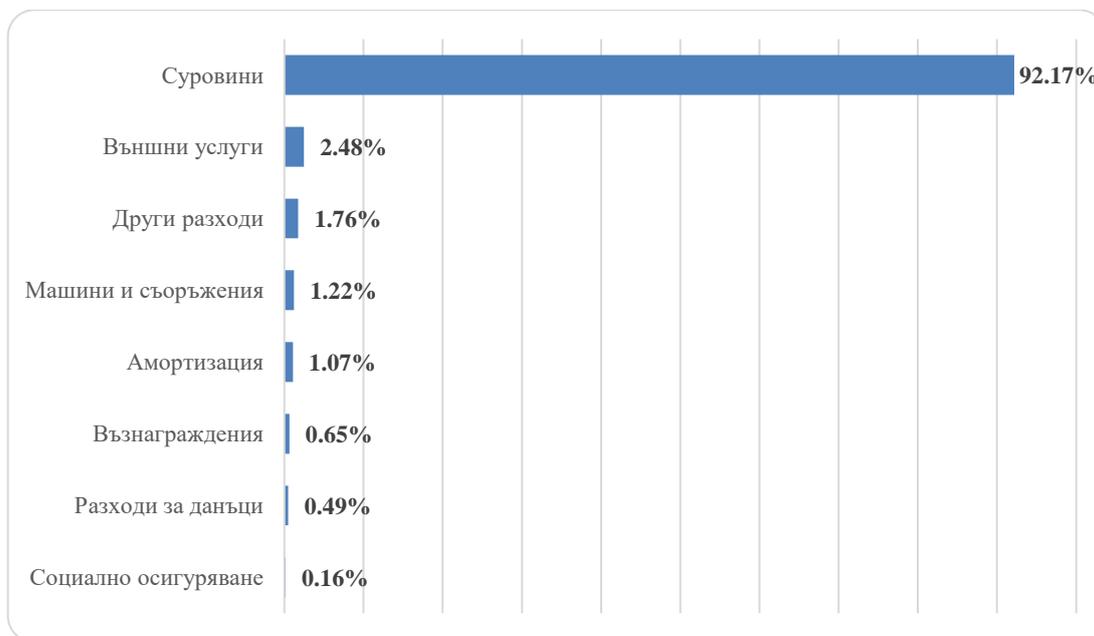
В периода 2019-2021 г. общите разходи от тези групи, реализирани в България, са над 2,2 млрд. лв. средно на година. Размерът им през годините варира в зависимост от редица обективни и субективни фактори като например икономическата активност в света, борсовата цена на медта, фазата на изпълнение на инвестиционната програма и др. През 2021 г. разходите на компанията, реализирани на местния пазар, възлизат на 2,1 млрд. лв.

Ако има постоянна тенденция при разходите, то тя се наблюдава при разходите за възнаграждения на персонала, които се увеличават през всяка година от наблюдавания период. Това се дължи както на увеличение на самия персонал, така и на ръста на възнагражденията. Наетите в компанията се увеличават от 887 лица през 2019 г. до 913 лица през 2021 г., а брутно месечно възнаграждение се увеличава от 3 320 лв. до 3 950 лв. в същия период. Част от преките разходи на компанията в страната са представени на фиг. 33.



*Източник: ГФО, данни от „Аурубис България“
 Фигура 33. Разходи в България за периода 2019-2021 г., хил. лв.*

През 2021 г. покупката на суровини формира основния дял от разходите на компанията в България – около 92,17%. Те включват както покупка на меден концентрат от „Асарел Медет“ АД и „Елаците-Мед“ АД (29% от нуждите за производство са от местни компании), така и скрап от други компании. Около 91,3% от разходите за суровини и материали са за мед и медни концентрати, а също и разходи за електрическа енергия – 4,1%, кислород – 2,5%, както и 2,1% за резервни части, горива и др. Дяловете на останалите разходи в България може да се види на фиг. 34.



Източник: ГФО, данни от „Аурубис България“
Фигура 34. Структура на разходите в България за 2021 г. в %

Нетните разходи за заплати и възнаграждения заедно със социалните осигуровки и данъците представляват 0,81% от общите разходи на компанията. Ниският дял е характерен за капиталоемки компании с висока производителност на труда, което е видно и от нивото на средните брутни месечни възнаграждения – 3 950 лв. през 2021 г. на фона на средно възнаграждение за страната от 1 550 лв., 1 308 лв. средна за преработващата промишленост, 2 347 лв. за цветната металургия и средното възнаграждение за общините Антон, Златица, Копривщица Пирдоп, Чавдар и Челопеч от 1 424 лв.

Разходите за инвестиции следва да се разглеждат в по-дълъг период, тъй като изпълнението на редица проекти излиза извън рамките на календарната година. Нещо повече – изпълнението им не е равномерно разпределено през годините и зависи от множество фактори. Инвестиционна програма на компанията за периода 2019-2022 г. е в размер на 132 млн. евро (258 млн. лв.) и с фокус инфраструктура, научноизследователска и развойна дейност (НИРД), околна среда.

В резултат от дейността си компанията отделя около 3% от разходите си за плащане на данъци – корпоративен данък, дължими социални и здравни осигуровки, данък върху доходите на физическите лица, такса битови отпадъци и данък сгради.

4.2. Косвени ефекти върху вътрешното търсене

Най-голям мултипликативен ефект имат разходите за инвестиции и за външни услуги. Поради дейността на компанията най-значителен номинален ефект имат разходите за покупка на суровини. Общо непреките (косвени, вторични) ефекти по веригата на доставките на стоки и услуги генерират допълнителни 1,115 млрд. лв. във вътрешно търсене в икономиката през 2021 г.

Към преките ефекти, които дейността на „Аурубис България“ генерира за българската икономика, трябва да се добавят и косвените ефекти. Всеки един от доставчиците на стоки и услуги на компанията чрез своята дейност създава допълнително търсене на суровини, материали, промишлени стоки, горива, различни услуги, строителство и т.н., което мултиплицира вече генерираното съвкупно търсене в страната. В същото време, колкото по-голяма част от необходимите стоки и услуги се поръчват от компании, базирани в България, толкова по-голяма част от добавената стойност се генерира от местната икономика.

Така например разходите за покупка на местни суровини създават допълнително търсене на заети лица, покупка на машини, покупка на земя, строителни материали, строителни услуги и др., а в резултат на това се плащат заплати и данъци. Тук са разгледани по-подробно косвените ефекти – вторични и третични, от дейността на компанията на българския пазар и разходите, които тя прави за покупка на местни продукти и възнаграждения на наетите лица.

Разходи за инвестиции

Както вече беше отбелязано, разходите за инвестиции по-трудно могат да се анализират в рамките на календарна година, тъй като изпълнението на различни проекти е заложено за повече от 12 месеца. Нещо повече – те не са разпределени равномерно през годините, което зависи от редица фактори.

Инвестиционните разходи не са еднородни, което предполага и използване на различни разходни мултипликатори за оценяване на косвените ефекти от тях. Така например покупката на земя е свързана с юридически, оценителски, нотариални, административни и др. услуги. Строителството генерира допълнително търсене на строителни материали и техника, горива, транспортни услуги, специалисти (архитекти, инженери, електротехници) и др. От друга страна оборудването и инсталирането на външни съоръжения отново са свързани със специфични услуги, както и с покупка на съоръжения, мебели и офис оборудване, хладилници, камери, касови апарати, софтуерни продукти и т.н. На база на разходните мултипликатори за различните свързани дейности⁹, съвкупният ефект върху вътрешното потребление, който включва т.нар. вторични ефекти върху търсенето, в страната нараства от 55,2 млн. лв. до 111 млн. лв. за периода 2017-2019 г. В периода 2020-2022 г. инвестициите са в размер на 209,2 млн. лв. и генерират допълнително търсене по веригата на стойността на инвестиционната и строителната дейност от близо 215 млн. лв. в българската икономика. Само през 2021 г. са инвестирани 85,3 млн. лв., които генерират допълнително търсене по веригата на стойността от 87,7 млн. лв. През 2022 г. за изпълнение на проекти, част от инвестиционната програма на компанията, са инвестирани 79,8 млн. лв. На 15.02.2023 г. Надзорният съвет на „Аурубис“ (Aurubis AG)

⁹ ОИСР, Таблици "Ресурс-използване", 2018 г.

одобрява инвестиция в размер на 235 млн. лв. за разширение на рафинерията за катодна мед в завода в България.

Разходи за външни услуги

Разходите за външни услуги са неразделна част от дейността на компанията. Те са разнообразни по своя вид и са предимно насочени към местни доставчици от различни сектори на икономиката.

На база оценка на разходни мултипликатори за различните групи външни услуги може да бъде изчислен съвкупният вторичен ефект от тях. По този начин прекият ефект от разходи за външни услуги в размер на около 163 млн. лв. през 2021 г. води до съвкупен допълнителен вторичен ефект в размер на около 119 млн. лв. Допълнителното вътрешно търсене се насочва към различни сфери на икономиката: бизнес услуги – наеми на офиси, разходи за ИТ услуги, офисно оборудване и др.; обслужване и поддръжка – разходи за облекла, екипировка, специализирани инструменти, материали и др.; транспорт – на готова продукция, разходи за превоз и гориво, разходи за поддръжка на транспортните средства, технически услуги и др.; административни услуги – консултации, такси управление и др.; човешки ресурси – разходи за обучения на персонала.

Местни доставчици на суровини

Разходите на „Аурубис България“ за суровини от български доставчици през 2021 г. възлизат на близо 2,1 млрд. лв. Около 91,3% от разходите за суровини и материали са за мед и медни концентрати, а също и разходи за електрическа енергия – 4,1%, кислород – 2,5%, както и 2,1% за резервни части, горива и др.

Разходите за суровини варират значително през годините и се влияят от редица обективни и субективни фактори. Такива са

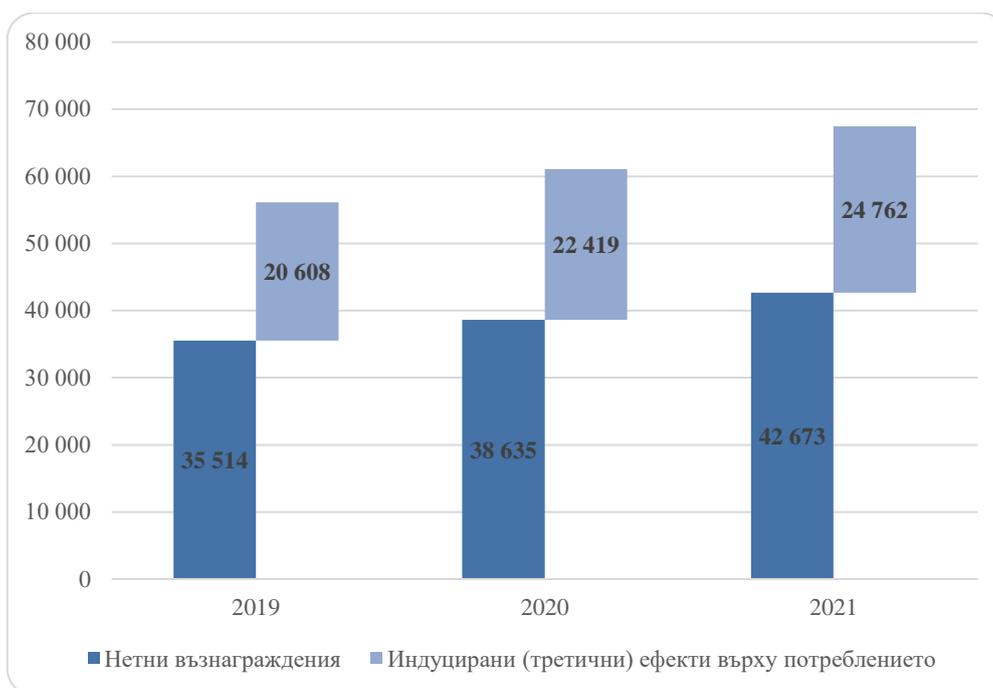
например развитието на световната икономика, борсовите цени на медта, фазата от икономическия цикъл, в която се намира България и др.

На база оценка на разходни мултипликатори за различните групи суровини може да бъде изчислен съвкупният вторичен ефект от тях, който е силно повлиян от разходите за покупка на мед поради големия му дял в разходите за суровини. По този начин прекият ефект от разходите за суровини от български производители в размер на около 2,1 млрд. лв. през 2021 г. води до съвкупен вторичен ефект в размер на над 971 млн. лв.

Разходи за възнаграждения на наетите (ефект на доходите)

Заетостта в „Аурубис България“ и изплатените през 2021 г. над 42 млн. лева нетни възнаграждения индуцират допълнително вътрешно потребление от около 24 млн. лв. в икономиката, като съвкупният ефект върху агрегатното търсене е близо 66 млн. лв. През 2021 г. в компанията са пряко заети 913 лица, докато допълнително създадените работни места в икономиката са 4 655.

Разходите за персонал в „Аурубис България“ се увеличават с 20,7% за периода 2019 – 2021 г., което отразява както нарастването на броя на наетите, така и увеличението на възнагражденията и осигурителните вноски. Нетните доходи на домакинствата, получени от възнаграждения на наетите в компанията лица, нарастват от малко над 34 575 хил. лв. през 2019 г. до 41 718 хил. лв. през 2021 г. (виж. фиг. 35).



Източник: ГФО, данни от „Аурубис България“, изчисления на автора

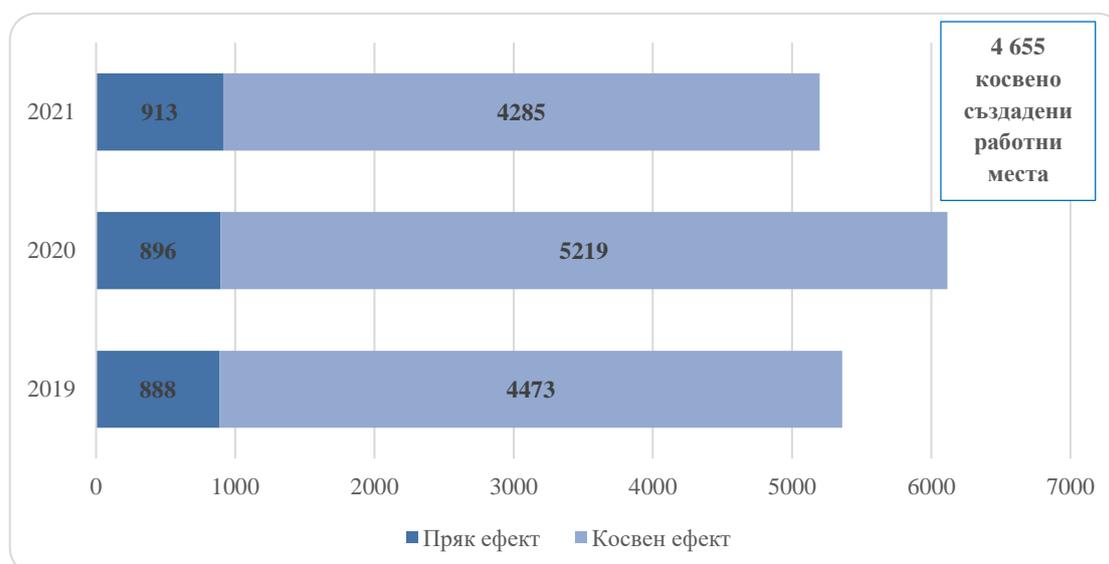
Фигура 35. Ефект върху вътрешното потребление в България от пряката заетост в „Аурубис България“ 2019-2021 г., хил. лв.

Използвайки разходен мултипликатор на доходите от 1,58¹⁰, съвкупният ефект върху вътрешното потребление в страната, който включва т.нар. индуцирани или третични ефекти върху търсенето, нараства с 24,76 млн. лв. и достига до 67,435 млн. лв. през 2021 г. Това означава, че получените нетни възнаграждения от наетите лица генерират допълнително търсене на стоки и услуги в различни сектори – храни, напитки, облекло, мебели, техника и др., както и туристически, ресторантьорски, строителни, финансови и др. услуги.

¹⁰ Разходният мултипликатор е пресметнат като среднопретеглена величина от секторните разходни мултипликатори за дейностите, доставящи стоките и услугите в потребителската кошница, публикувана от НСИ. Използвани са данни за структурата на потребителската кошница за 2021 г. Отчетена е склонността за спестяване на домакинствата, т.е. част от дохода не се използва за текущо потребление в дадения период.

Ефект върху заетостта

През 2021 г. дейността на компанията осигурява пряка заетост от 913 работни места. Горепосаните разходи на компанията, включително разходите за заплати, които впоследствие се трансформират в разходи за потребление на домакинствата, имат вторичен ефект върху заетостта в икономиката. Така дейността на компанията създава около 4,7 пъти повече работни места от заетите в нея 913 служители, докато допълнително създадени работни места в икономиката са 4 655 през 2021 г. През разглеждания период пряката заетост в компанията постепенно се увеличава и е средно 899 лица, а средната косвена заетост е около 4 659 лица (виж фиг. 36).



*Източник: данни от „Аурубис България“, изчисления на автора
Фигура 36. Преки и косвени ефекти върху заетостта от
дейността на „Аурубис България“ 2019-2021 г.*

За сравнение, общо наетите лица в нефинансови предприятия в общините Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч през 2021 г. са 5 755 лица. Разбира се, ефектът на „Аурубис България“ върху косвената заетост не се изчерпва единствено до тези общини, тъй като се простира върху различни дейности като рудодобив в общините Етрополе и Панагюрище; сухопътен и

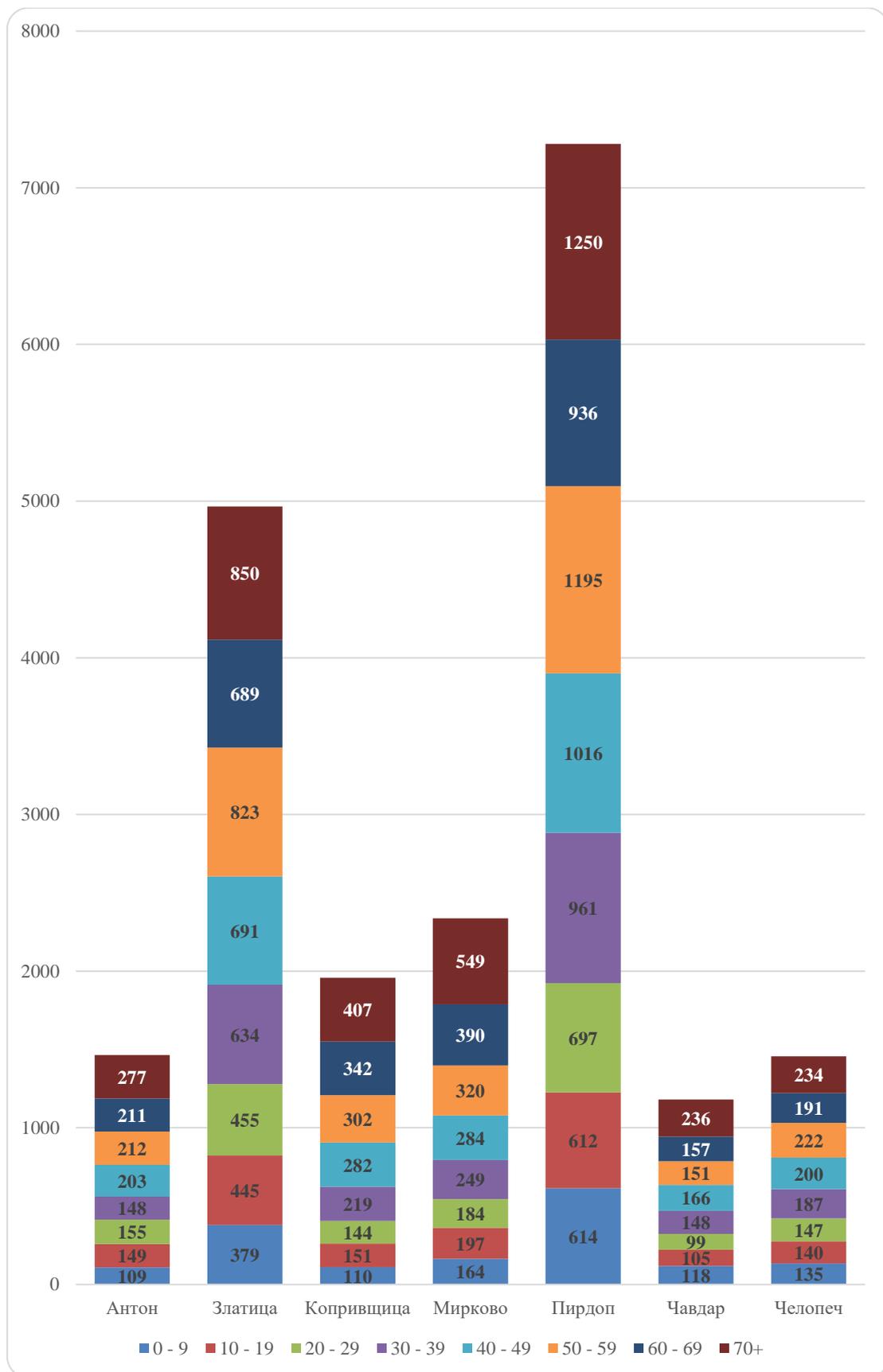
железопътен транспорт – местни компании, БДЖ и др.; пристанища и морски транспорт – община Бургас и т.н. Като се има предвид ежедневно оперативна дейност на компанията, може да се твърди, че голяма част от косвената заетост е концентрирана именно в разглежданите седем общини в допълнение с общините Етрополе и Панагюрище.

4.3. Регионален ефект

Благодарение на особена икономическа структура на средногорските общини те имат изключително стабилни трудови пазари с трайно високи равнища на заетост, ниска безработица и чувствително по-високи заплати спрямо средните за страната. „Аурубис България“, и конкретно високата ѝ производителност на труда, е сред важните фактори зад много високите средни заплати в Средногорието – през 2021 г. средната месечна брутна заплата в компанията е 3 950 лв. Над 60% от наетите са със средно образование, което оборва широко разпространеното мнение, че високото заплащане е обвързано с изискване за високо образование. Добавената стойност от дейността на „Аурубис България“ през 2021 г. представлява около 48% от общата добавена стойност от предприятията в разглежданите седем общини.

Структура и динамика на населението

Общините в Средногорието имат доста различна структура на населението, най-вече от гледна точка на отношението между работоспособни и хора в пенсионна възраст (виж фиг. 37).



Източник: НСИ

Фигура 37. Структура на населението в общините Антон, Златица, Копривцица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч, 2021 г., брой души

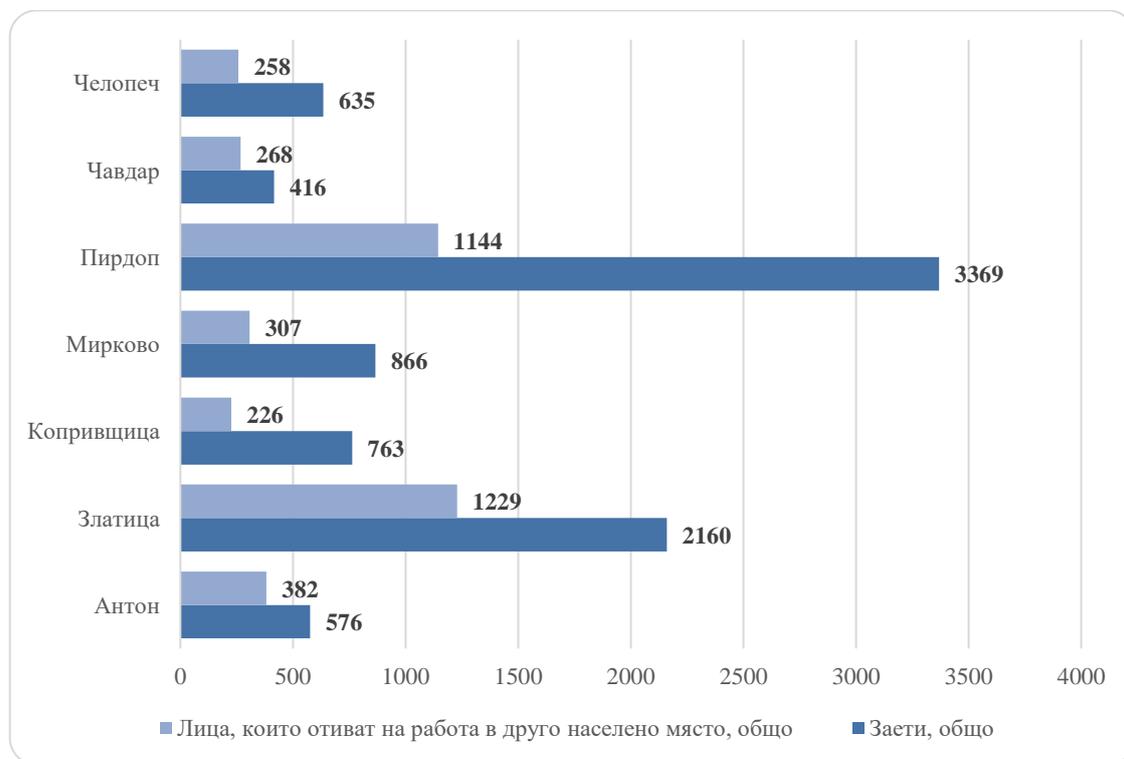
Най-голяма по население община е Пирдоп със 7 281 души през 2021 г., следвана от Златица с 4 966 души. Златица и Пирдоп се отличават от останалите общини в региона с относително по-високия дял както на работоспособното население, така и на децата. Негативната демографска структура е особено ясно видима в Мирково. В динамиката през последните години само една от общините – Антон – успява да запази стабилен броя на населението си, докато останалите, с изключение на Пирдоп, се свиват, като най-значителен е спадът в Челопеч с -9,4% спрямо 2020 г. Шестте общини имат подчертано негативен естествен прираст, положителен е прирастът само в Пирдоп, макар и минимален от 1,25%.

Състояние и тенденции на пазара на труда

Делът на трудоспособното население (на възраст между 15 и 64 години) в средногорските общини гравитира около средните за страната стойности (62%). Изключение правят единствено Мирково, където той е чувствително по-нисък (57%) и Златица, Пирдоп и Челопеч, където той е малко по-висок (64%). Благодарение на особената икономическа структура на средногорските общини те имат изключително стабилни трудови пазари, с трайно високи равнища на заетост, ниска безработица и чувствително по-високи заплати спрямо средните за страната.

Разпределението на наетите в разглежданите общини дава достоясна представа за относителната тежест на всяка една от тях на местния пазар на труда. През 2021 г. най-много заети – 3 369 души – има Пирдоп, следвана от Златица с 2 160 души. Чавдар и Антон са с по-малки пазари на труда. Профилът на наетите ясно подчертава индустриалния профил на общините, като почти половината от наетите в Пирдоп са в преработващата промишленост. Другите водещи сектори са строителството и търговията, но малкият размер на

общините и водещата роля на няколко много големи фирми на трудовите им пазари не позволяват да се анализират в по-голям детайл, тъй като повечето данни са конфиденциални (виж фиг. 38).



Източник: НСИ

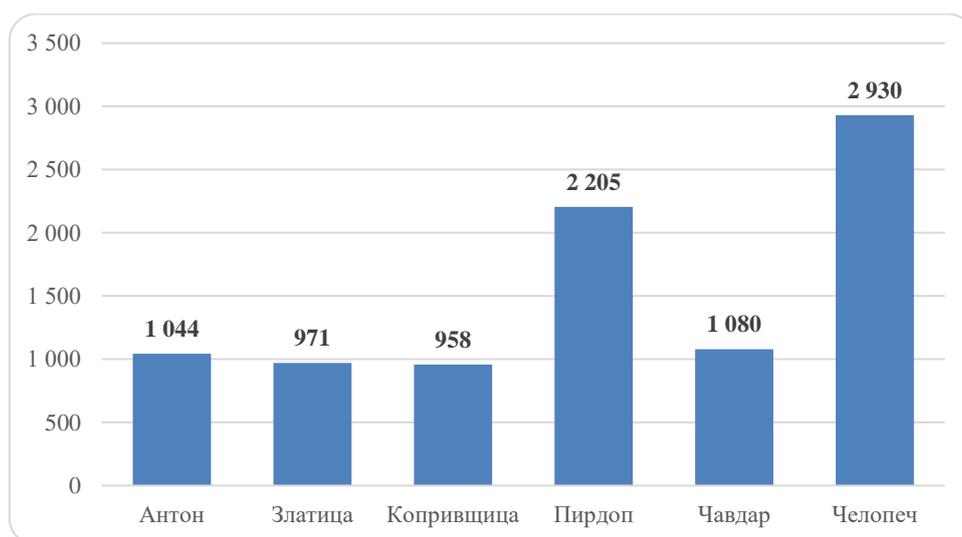
Фигура 38. Разпределение на лицата в Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч, работещи в друго населено място през 2021 г., брой души

От данните е видно, че трудовата миграция е най-ясно изразена в Антон, Златица и Чавдар, където повече от половината от заетите работят в друго населено място. Основно работещите са заети в община на същата област, а незначителен дял работят в общини на друга населена област.

Разликите между равнищата на заплащане в отделните общини подчертават големите разлики в производителността на труда в тях. Това е и причината, поради която Челопеч води толкова убедително – минната индустрия в общината е в състояние да осигури най-високите средни заплати в страната, като сравними с нея са единствено „енергийните“ общини. Освен това Пирдоп също се

нарежда в топ 5 на общините в България по заплати, което подчертава високия стандарт на живот, който местната преработваща промишленост осигурява на работниците си.

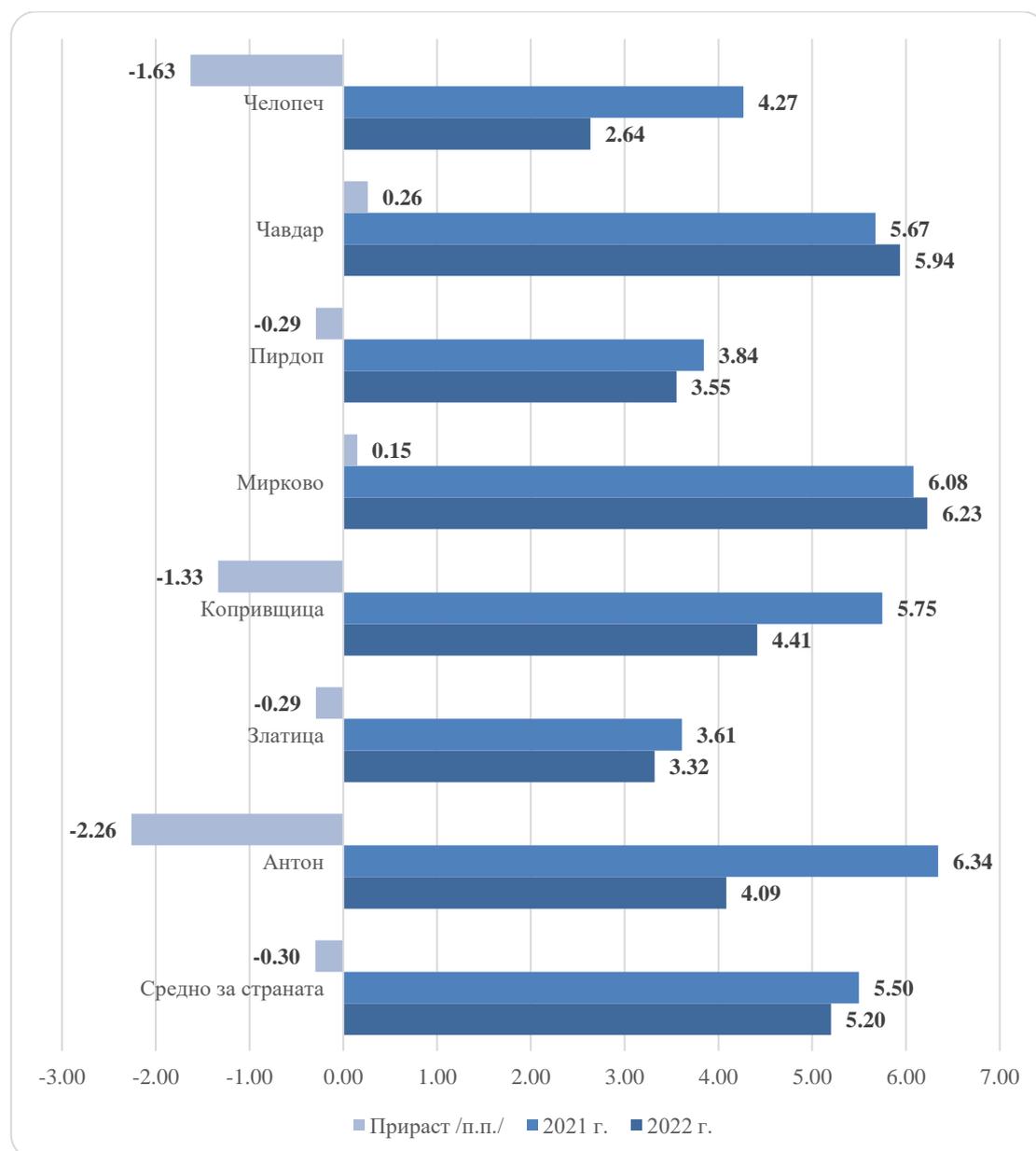
При сравнението на средните работни заплати в отделните общини следва да се имат предвид сериозните различия в броя на наетите лица. Така например наетите в община Пирдоп са над пет пъти повече в сравнение с тези в община Челопеч. Наетите лица в „Дънди Прешъс Металс“ в Челопеч през 2021 г. са 845 или 90% от всички наети в общината, в сравнение с 913 наети лица в „Аурубис България“, или 20% от всички наети в общината. Тази структура на наетите в общинските икономики засилва ефекта от високото възнаграждение в големи компании като „Дънди Прешъс Металс“ върху средното възнаграждение в общината и същевременно представя подвеждаща картина, тъй като не отчита големината на местната икономика, нейната структура, местни услуги и др. фактори (виж фиг. 39). Челопеч заема водеща позиция при класацията на най-високите заплати в страната традиционно през последните години.



Източник: НСИ

*Фигура 39. Средна брутна месечна заплата в Антон, Златица, Копривщица, Пирдоп, Чавдар и Челопеч през 2021 г., лева
Данните за Мирково са конфиденциални

Данните на Агенция по заетостта позволяват подробен поглед към състоянието на пазара на труда в контекста на настоящата икономическа обстановка, най-вече от гледна точка на безработицата. Докато в много общини през 2021 г. се наблюдава ръст в коефициента на безработица от 5-7 процентни пункта, то при тези в Средногорието, той е значително по-нисък, като най-голямото повишение е в Чавдар – с 0,26 пункта (виж фиг. 40).



Източник: Агенция по заетостта

Фигура 40. Равнища на безработица в страната и в общините Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Чавдар и Челопеч през 2021 и 2022 г., %

По-чувствителен ръст на безработицата има единствено в Антон и Мирково. Трябва да се има предвид, че в малките местни икономики делът на безработните реално е относително малък брой хора – така например 3,55% безработни през 2021 г. в Пирдоп са 258 души, а 5,94% в Чавдар – едва 70 души. За стабилността на локалния трудов пазар говори и почти пълната липса на трайно безработни в района.

Общински финанси

Публикуваните от Министерство на финансите данни за финансовите показатели на общините дават ясна представа за състоянието на бюджетите на разглежданите общини. Съдейки по подбраните индикатори, общините в Средногорието са сред относително добре представящите се от гледна точка на общинските финанси (виж. табл. 20). От подбраните показатели Челопеч прави особено голямо впечатление, най-вече от гледна точка на високите общински приходи, които са резултат от концесионните такси по Закона за подземните богатства, и оттам – високо покритие на разходите за местни дейности.

Таблица 20. Избрани финансови показатели за Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч, 2021 г.

	Дял на приходите от общите постъпления (%)	Покритие на разходите за местни дейности с приходи (%)	Общински приходи (млн. лв.)	Общински разходи (млн. лв.)	Дял на собствените приходи в общите разходи	Индекс на местна данъчна тежест
Антон	14,63	28,24	0,4	4,0	10,5	45,1
Златица	36,21	97,24	3,5	9,5	36,9	44,4
Копривщица	39,03	92,58	2,4	4,8	49,4	33,0
Мирково	64,97	81,12	3,4	8,1	42,0	20,6
Пирдоп	37,90	51,88	2,9	9,7	29,7	28,3
Чавдар	66,78	145,54	2,7	4,9	55,6	26,1
Челопеч	79,82	189,75	7,6	11,0	75,6	24,0
Средно за страната	32,83	101,28	2 405,5	6 625,5	43,0	31,6

Източник: Министерство на финансите

Предвид размера на предприятието, „Аурубис България“ е от ключово значение за финансите на общините, в които е разположено. През последните три години, компанията е плащала по над 1,14 млн. лв. местни данъци и такси годишно (виж табл. 21), като те съставляват между 13-15% от общите приходи от данъци и такси на община Пирдоп и между 34-36% от тези на община Златица, в зависимост от годината.

Таблица 21. Местни данъци и такси на „Аурубис България“ в Златица и Пирдоп, 2019-2021 г.

	Местни данъци и такси на „Аурубис България“, лв.		Дял в общите приходи от данъци и такси на общината, %	
	Пирдоп	Златица	Пирдоп	Златица
2019 г.	297 657	835 312	13,72	33,81
2020 г.	297 707	835 882	14,34	35,08
2021 г.	310 924	847 060	15,98	36,37

Източник: Отчети на „Аурубис България“, Министерство на финансите, изчисления на автора

Освен местните данъци, които компанията плаща, общините имат и допълнителен приход по линия на програмата за Корпоративна социална отговорност. Чрез нея компанията осигурява допълнителни средства в размер на 820 хил. лв. средно на година за общините Пирдоп и Златица в периода 2019-2021 г. Финансираните проекти са различни и включват:

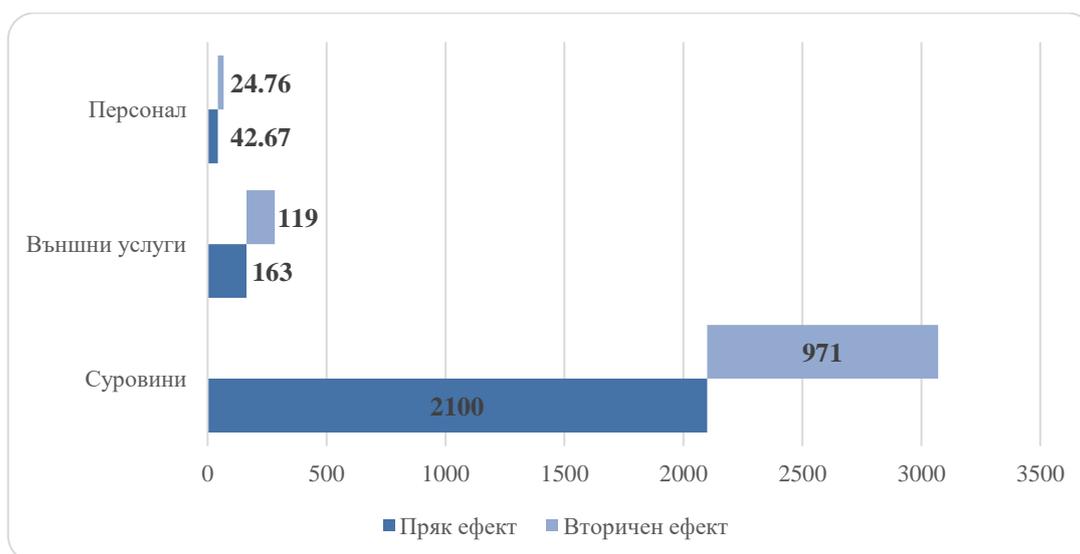
- годишни споразумения за финансиране на дейности в областта на образованието, културата, здравословен начин на живот и подкрепа на местни таланти;
- дарения при нужда в области като здравеопазване, развитие на млади таланти, подпомагане на хора в неравностойно положение, местни празници;
- годишно споразумение за подкрепа на МБАЛ „Пирдоп“, както и текуща подкрепа при необходимост.

На национално ниво се включват културни проекти, университети, спортни зали и мероприятия.

Тези проекти също имат мултипликативен ефект както на местно, така и на национално ниво, т.е. пълният ефект от тях значително надхвърля номиналните разходи на компанията, но изчисляването му е сложно проследимо.

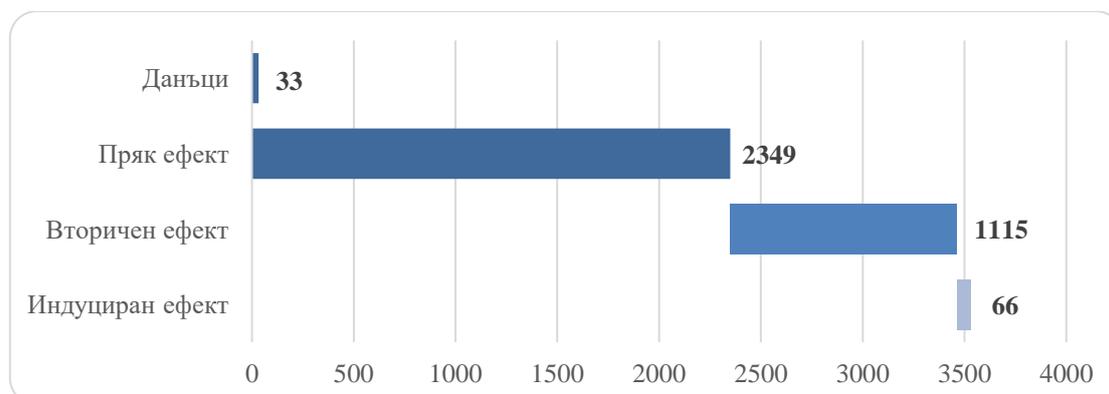
4.4. Пълен ефект от дейността на компанията в страната

Ефектът от дейността на „Аурубис България“ за икономиката през 2021 г. представлява създадено съвкупно търсене в страната в размер на над 3,56 млрд. лв. Както се вижда на фиг. 41, най-големият ефект от дейността на компанията е концентриран при покупката на стоки и суровини, вложени в процеса на преработване. На следващо място се нареждат съвкупните ефекти от разходите за външни услуги, които също се доставят от местни компании. Делът на разходите за персонал изглежда нисък, но това се дължи на дейността на компанията, която е капиталоемка и се характеризира с инвестиции в технологии и висока производителност на труда. На последно място се нареждат капиталовите разходи, които са трудни за анализиране само в рамките на една календарна година. Докато годишните разходи за инвестиции през 2021 г. изглеждат ниски в сравнение с разходите за суровини например, то към края на годината общата стойност на дълготрайните материални активи на компанията възлиза на 482 млн. лв.



*Източник: данни на „Аурубис България“, изчисления на автора
 Фигура 41. Общ ефект върху съвкупното вътрешно търсене, 2021 г., хил. лв.*

Във финансово изражение различните ефекти за 2021 г. са представени на фиг. 42.



*Източник: данни на „Аурубис България“, изчисления на автора
 Фигура 42. Пряк, вторичен и индуциран ефект върху вътрешното търсене в българската икономика за 2021 г., хил. лв.*

В създаденото съвкупно търсене от над 3,56 млрд. лв. се включват:

- разходите за суровини, закупени от местни доставчици – 2 100 млн. лв.;
- нетните възнаграждения – 42 млн. лв.;
- вторичните ефекти през веригата на стойността в доставките на стоки и услуги – 971 млн. лв.;

- индуцираните ефекти от потреблението на нетния доход на наетите в икономиката – 66 млн. лв.

Към този ефект следва да се прибавят и платените данъци през годината в размер на 33 млн. лв., които имат допълнителен ефект за развитие на местната икономика.

„Аурубис България“ си сътрудничи с местната общност повече от 60 години. Всяка година се подписват Партньорски програми за развитие на региона с общините Златица и Пирдоп. За финансовата 2018-2019 г. са инвестирани общо 600 хил. лв. в двете общини по проекти в сферата на образованието и спорта. През 2020 г. компанията сключва рамкови споразумения за срок от 2 години на стойност от по 680 хил. лв. с всяка от общините, като след това обхватът на програмите е разширен и за допълнителни дейности са отпуснати по 140 хил. лв. за всяка от двете или общо 1,920 млн. лв. Приоритетни сфери за подпомагане са образованието, културата, спорта, здравеопазването, социалните дейности и редица инфраструктурни проекти. През 2022 г. програмата за подпомагане предвижда по 800 хил. лв. за общините.

Също през 2020 г. за дейности в подкрепа на развитието на Община Антон е подписана първата Партньорска програма с общината на стойност 200 хил. лв. Срокът за изпълнение на споразумението е четири години, до края на септември 2024 г. Приоритети са подкрепа за здравеопазването, културата, образованието, енергийната ефективност и опазването на околната среда в община Антон.

Извън обхвата на партньорските програми, „Аурубис България“ подпомага редовно МБАЛ „Пирдоп“ и дарява средства за подкрепа на млади таланти, хора в неравностойно положение и популяризиране на Средногорието като място за отдих и туризъм. Компанията осигурява

и допълнителни ресурси за общинските училища, детските градини и клубовете на инвалиди.

5. Препоръки за подобряване на политиката по насърчаване на преките чуждестранни инвестиции в България

Благоприятната бизнес среда е предпоставка за привличането на повече чуждестранни инвестиции. Доброто представяне на страната ни в международните класации допринася за подобряване на имиджа ѝ пред чуждите инвеститори. Един добър облик на държавата ни като надежден бизнес партньор може да се постигне с ангажираност както от страна на правителството и държавните институции, така и на частния сектор.

За да бъде една политика спрямо чуждестранните инвестиции ефективна, тя трябва не само да бъде насочена към привличане, но и да съдържа мерки, насочени към тяхното задържане и развитие, към извличане на максимални ползи от осъществените инвестиции за местния пазар, а впоследствие при необходимост и ограничаване на негативните ефекти върху средата. Когато чуждите инвеститори реинвестират своята печалба, строят нови предприятия и увеличават производствените мощности, внедряват нови технологии и назначават нови служители, те задълбочават връзките си с местната икономика. Всичко това води до повече положителни преки и косвени ефекти за икономиката на приемащата страна и за фирмите на местния пазар.

Безспорно България притежава редица предимства за привличане на чужди инвестиции като членство в СТО, НАТО и ЕС, стратегическо географско местоположение, макроикономическа стабилност, благоприятен данъчен режим, конкурентна цена на труда и др. Въпреки тези предимства, в продължение на години остават нерешени редица проблеми, които са сериозна пречка пред чуждите

инвеститори, включително тези от Германия. Такива пречки са: малкият вътрешен пазар, голямата бюрокрация, непрозрачната и неефективна държавна администрация; множеството административни пречки пред бизнеса, недобре работещата съдебна система, високите нива на корупция, незадоволителното състояние на инфраструктурата, липсата на достатъчно образовани и висококвалифицирани кадри и др. Необходимо е вече България да не се рекламира само като страната с най-ниски данъци и най-ниска цена на труд, а на дестинация с потенциал, която да предлага благоприятни условия за стартиране на бизнес с необходимата за това инфраструктура и образован и квалифициран персонал. Ниските данъци, евтината работна ръка и ниските цени на ресурсите не винаги са привлекателни за инвеститорите, търсещи трайно установяване в дадена страна.

Поредицата „SWOT анализ – България“ на агенцията за икономическо развитие на Германия (Germany Trade & Invest (GTAI)) предоставя периодично актуална информация, съдържаща данни за развитието на икономиката, инвестициите, финансирането от ЕС и потреблението в България. В изданието от декември 2022 г. „SWOT анализ - България: Ниски заплати, но сложна среда“ сред препоръките към страната ни за подобряване на бизнес средата са публични инвестиции в областите инфраструктура, администрация и дигитализация, както и подобрения в сферата на върховенството на закона. В доклада се споменава, че България се възползва от интеграцията на своята икономика в международните вериги на стойност повече от средното ниво в ЕС и се оценява като локация със сравнително ниски заплати. С около 7 милиона жители през 2021 г., страната се нарежда на 44-то място в класацията на световните пазари като страна за износа на Германия (GTAI, 2022). SWOT анализът е представен в табл. 22.

Таблица 22. SWOT-Анализ България: Niedrige Löhne, aber schwieriges Umfeld, Dezember 2022

SWOT-анализ България

Силни страни

- Най-ниските заплати в ЕС
- Най-ниските данъци в ЕС
- Европейски финансиране в размер на до 29 млрд. евро до 2027 г.
- Членство в Европейския валутен механизъм (ERM-2)
- Работна ръка с отчасти добри езикови знания

Слаби страни

- Несигурна икономическа среда, липса на предсказуемост
- Забавени реформи поради политическата криза
- Недобре развита инфраструктура
- Неефективна публична администрация, недостатъчно усвояване на европейското финансиране
- Пропуски в професионалното образование, частична липса на специализирана работна ръка

Възможности

- Благоприятно местоположение между Европа, Близкия изток и Азия
- Необходимост от наваксване в областта на енергийна ефективност на градовете и индустрията
- Държавни стимули за инвеститорите
- Близост до пазара на Румъния
- Силен ИТ сектор

Заплахи

- Големи пропуски в съдебната система
- 78 място в класацията на Transparency International World за 2021 г. (Германия заема 10 място)
- Закъснения при плащанията
- Демографска криза, изтичане на работна сила
- Ценови войни при обществените поръчки и често продължителни оспорвания на резултатите

Източник: GTAI, 2022

В доклада се посочват и слабости – компаниите продължават да страдат от високи бюрократични пречки и е трудно да се кандидатства за средства по европейски проекти. По данни на Европейската комисия към края на ноември 2022 г. степента на усвояване на средствата от ЕС – средства по проекти, изразходвани от България, договорени в Брюксел – възлиза на 67% като една трета от средствата не се усвояват. За да могат фондовете на ЕС да привлекат повече частни инвестиции, се отправят препоръки към правителството да подобри политическата и правна рамка.

Въпреки че България прави усилия за нужните реформи, това не е достатъчно за преодоляване на предизвикателствата по отношение на бизнес климата в страната. Важен момент е присъединяването на България към Европейския валутен механизъм (ERM-2) през юли 2020 г., който предшества въвеждането на еврото. Механизмът ERM-2 гарантира, че валутата на страната няма да се колебае прекомерно. За да запази този статус, страната реформира законите за несъстоятелността, коригира правилата за дейността на държавните компании и прие Закон за мерките срещу изпирането на пари. Перспективата на България за присъединяване към Шенгенското пространство обещава да опрости веригите на доставки. Българските транспортни компании очакват намаляване на времето при преминаване на граничните пунктове с до 15 часа. С оглед на случващото се през последните две години в страната и невъзможността да се сформира редовно правителство, влизането на България в еврозоната е отложено за 2024 г.

За подобряване на бизнес климата и инвестиционната активност България трябва да има ефективна и последователна дългосрочна стратегия за привличане на чуждестранни инвестиции, която да отговаря на новите реалности и тенденции в световната икономика. Стратегията трябва да може да се адаптира към променящата се среда и условия и да бъде сред приоритетите на икономическата политика на правителството. Нормативната уредба трябва да улеснява бъдещите инвеститори, а не да ги затруднява и пречи на техните инвестиционни намерения.

Въпреки че през последните години се наблюдава подобрене в работата на БАИ, активно и целенасочено трябва да се работи в тази посока. Като недостатъци чуждите инвеститори посочват липса на регионални офиси, малко на брой служители, ограничен капацитет и ресурси, голяма бюрокрация и забавени процедури по сертифициране

на инвеститорите, недостатъчно слединвестиционно обслужване, липса на актуални и задълбочени анализи по сектори и др. Тук могат да бъдат направени няколко препоръки: разкриване на регионални офиси, чрез които да се провежда ефективна политика на местно ниво, както и на офиси зад граница с цел по-добър маркетинг и повишаване на разпознаваемостта на страната като атрактивна инвестиционна дестинация; подобряване на сътрудничеството с двустранните търговски камари, службите по търговско-икономическите въпроси (СТИВ) зад граница, както и със структурите на местно ниво – областни и общински структури; въвеждане на обслужване „на едно гише“, което да предлага една точка за контакт на инвеститорите с администрацията; предоставяне на актуална информация относно наличните възможности за финансиране от страна на държавата и европейските програми; качествено слединвестиционно обслужване и др. Двустранните търговски камари са тясно свързани с икономиките на две държави и много често са първата точка за контакт на инвеститорите. Те разполагат с необходимата специализирана информация и компетенции и са предпочитани от чуждите инвеститори по време на процеса на осъществяване на инвестиционните си намерения. Така например няколко големи германски инвеститори са влезли в България основно благодарение на подкрепата и усилията, и в тясно сътрудничество с Германо-Българската индустриално-търговска камара (ГБИТК) – Леони, Бадер, Ебершпехер и др. Добри практики от други подобни структури могат да бъдат приложени и в България.

Само за първите 4 месеца от 2023 г. 6 германски фирми са заявили интерес да инвестират в страната. Три от тях са от сферата на производството, две от аутомотив сектора и една от текстилния бранш. През 2022 г. запитванията за инвестиране в страната през ГБИТК са 12, а през 2021 г. – 14. ГБИТК предлага цялостна услуга за

консултиране на германски компании, които проявяват намерение да инвестират у нас – от предоставяне на всякакъв вид информация относно България като дестинация за инвестиране, избиране на подходяща локация в страната, през учредяване на дружество и подбор на персонал до стартиране на бизнеса, вкл. данъчни и правни консултации, организиране на срещи с правни кантори, агенции за недвижими имоти, с представители на изпълнителната и местната власт, подбор на персонал, счетоводни услуги и др.

Положителна стъпка към подобряване на бизнес средата в България бе приемането на Закона за индустриалните паркове (ЗИП) през 2021 г., с който се създава подходяща нормативна рамка, която да регламентира създаването на условия за стимулиране на инвеститорите да извършват производствена дейност, включително и чрез механизма на публично-частното партньорство. Законът регламентира не само устройствени, но и технически и организационни условия за създаването, функционирането и развитието на териториите за индустриално развитие. В допълнение законът предвижда улеснени процедури по създаване, изграждане, функциониране и развитие на индустриалните паркове, и наполовина по-кратки срокове за някои административни производства.

Законът предвижда, че собственици и инвеститори може да получават подкрепа при условията и по реда на Закона за насърчаване на инвестициите, както и чрез национални програми и европейските структурни и инвестиционни фондове. Заслужава да се обърне внимание на възможността за изграждане на обществено обслужващи обекти, чиято роля е да подпомагат производствените дейности в парковете и предложат добавена стойност за бизнеса.

С направените промени се очаква да се ускори процесът по изграждане на територии, предназначени за бизнес. Така при интерес от инвеститор, той може веднага да избере дадена локация, а не да

чака изграждането на даден обект. По този начин той не трябва да поема нетипични задачи като строителство, поддържане на инфраструктура, извършване на обществено обслужващи и други специфични дейности, което ще даде възможност за съсредоточаване на целия капацитет на инвеститора в основната производствена дейност. Основната цел на закона е той да действа в подкрепа на индустриалното развитие и да допринесе за изграждането на атрактивна среда за реализиране на привлечените инвестиции.

Недостигът на образовани и квалифицирани служители става все по-осезаем през последното десетилетие не само в Европа, но и у нас. Пред това сериозно предизвикателство са изправени не само компаниите на местния пазар, но и чуждите инвеститори, които разглеждат страната като възможност за осъществяване на своята бъдеща инвестиция. Често те идват с големи идеи за откриване на производство със значителен брой служители, но са принудени да стартират с много малък брой, в случай че останат в България, а не решат да открият своята фабрика на друго място.

Реформирането на образователната система би допринесло до осигуряването на достатъчно на брой обучени служители. Знанията, придобити от студентите по време на своето обучение, са предимно теоретични, а не с практическа насоченост и крайно недостатъчни в работния процес. Тук решение би било въвеждането на модела на дуалното професионално обучение, широко разпространено в Австрия, Германия и Швейцария. По време на това обучение обучаващите се придобиват едновременно теоретични знания в обучителната институция и практически знания и умения във фирмата и след завършване на обучението разполагат с необходимия опит да започнат работа по професията си. Предоставянето на атрактивни стимули от страна на държавата за инвестиции в обучението и квалификацията на служителите също биха

стимулирали повишаването на трансфера на знания сред служителите в компаниите. За всички тези реформи са необходими политическа воля и желание от всички заинтересовани страни.

Обобщения и изводи

Металите и техните продукти са важна суровина по веригата на добавената стойност във всички отрасли на индустрията и в бита, и тяхната роля постоянно нараства, а оттам и тяхното производство и потребление. Металургичната промишленост заема важно място в икономиката на всички развити страни. В резултат от инвестиционната активност на действащите в страната металургични предприятия и на динамиката на международната конюнктура, производството и преработката на метали преминават през значителна трансформация и обемите на произведената продукция и износът плавно се увеличават.

Цветната металургия играе важна роля в преработващата промишленост на страните от ЕС. Европа е третият регион при производството на електролитна мед с основен производител ЕС. Българската медна индустрия има добри позиции в световното производство със сравнително постоянен дял в производството на анодна и електролитна мед благодарение на „Аурубис България“. Компанията доминира не само металургичната промишленост, но и износа на катодна и анодна мед от страната. Тя генерира около 50% от приходите от продажби на предприятията в сектор „Производство на основни метали“ и около 60% от приходите от производството и преработката на благородни и цветни метали. Възнаграждения на работещите в нея са 2,5 пъти по-високи от средната заплата за страната и 3 пъти по-високи от средната работна заплата в преработващата промишленост. Производителността на труда,

измерена като добавена стойност на един нает, е близо 10 пъти по-висока от средната за българската икономика.

Дейността на „Аурубис България“ има както преки ефекти за българската икономика – по линия на разходите ѝ за суровини и външни услуги, изплатени възнаграждения на служителите, данъци и др., така и косвени ефекти в резултат от взаимодействието ѝ с други компании и сектори на икономиката. Цялостният икономически ефект от дейността на компанията включва както прекия принос за допълнителното търсене на стоки и услуги през разходите на компанията, така и косвените ефекти по веригата на добавената стойност и доходите, които увеличават съвкупното вътрешно търсене в страната. Дейността на компанията има и регионални ефекти върху общините от Средногорието – Антон, Златица, Копривщица, Мирково, Пирдоп, Чавдар и Челопеч. Пълният ефект за икономиката през 2021 г. е в размер на над 3,56 млрд. лв. и включва покупката на стоки и суровини, разходите за външни услуги, доставени от местни компании, разходите за възнаграждения на служителите, капиталовите разходи и разходите за инвестиции, платените данъци, разходите по проекти за корпоративна социална отговорност и различни партньорски програми и др.

За подобряване на бизнес климата и инвестиционна активност България трябва да има ефективна и последователна дългосрочна стратегия за привличане на чуждестранни инвестиции, която да отговаря на новите реалности и тенденции в световната икономика. Стратегията трябва да може да се адаптира към променящата се среда и условия и да бъде сред приоритетите на икономическата политика на правителството. Нормативната уредба трябва да улеснява бъдещите инвеститори, а не да ги затруднява и пречи на техните инвестиционни намерения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

За постигане на основната цел на дисертационния труд – анализ и оценка на преките и косвените ефекти от вноса на преки инвестиции с произход Германия и в частност в сектор „Металургия“ по примера на „Аурубис България“ и тяхното влияние върху българската икономика, се пристъпи към детайлно и последователно изпълнение на поставените задачи.

На основата на теоретичен преглед в първа глава са представени особеностите на ПЧИ (дефинирано е понятието и посочена тяхната класификация), разгледани са подробно основните теории за чуждите инвестиции, систематизирани са мотивите, които карат компаниите да инвестират в чужда икономика, формите за тяхното осъществяване и факторите, оказващи влияние върху привличането им. В детайли са описани ефектите – преки и косвени, краткосрочни и дългосрочни, положителни и отрицателни, които те оказват върху икономиката на приемащата страна и е анализирано влияние на чуждите инвестиции върху икономическия растеж.

Втора глава е посветена на политиката на привличане и насърчаване на ПЧИ и ролята на държавата и институциите в тази посока. На база на позициите, които заема България в различни международни класации, са анализирани характеристиките на бизнес средата в страната. Направен е исторически преглед на законодателството и нормативната уредба в сферата на ПЧИ у нас. Разгледана е последователно дейността на Българската агенция за инвестиции (БАИ) и агенцията за икономическо развитие на Федерална република Германия Germany Trade & Invest (GTAI) и тяхната роля при провеждане на политиката по привличане и стимулиране на инвестициите. Акцент е поставен върху дейността на Германско-Българската индустриално-търговска камара като

официален представител на германската икономика в България и ролята ѝ за привличане на потенциални инвеститори от Германия.

В тази глава подробно са анализирани основни икономически показатели на България като брутен вътрешен продукт, брутна добавена стойност, външна търговия, пазар на труда и заетост, и ПЧИ. На тази база е разгледано развитието на българската икономика в периода 2008 – 2022 г. Въз основа на данните за основните икономически показатели и ПЧИ е очертана ролята на Германия в икономиката на страната и динамиката на преките инвестиции с произход Германия.

В трета глава е установено влиянието и са измерени ефектите на германските преки инвестиции върху икономиката на България по примера на металургичната индустрия и в частност на компанията „Аурубис България“ АД на микро, макро и регионално равнище. Представени са приложеният подход при оценяването на ефектите на ПЧИ и методологията за изчисление на съвкупния икономически ефект от дейността на фирмата в страната. На база на конкретни показатели е представена общата картина в сектор „Металургия“ и преработващата промишленост у нас. Направена е връзка между металургичната промишленост на ЕС и България. Акцентира се върху ролята на „Аурубис България“ в икономиката на страната и преработващата промишленост. Фокусът е поставен върху съвкупния принос на компанията към вътрешното търсене, оценени са преките, косвените и индуцираните социално-икономически ефекти от дейността ѝ. В заключение е описан пълният ефект (икономически отпечатък) от дейността на „Аурубис България“ в страната.

Въз основа на направените по време на разработката на дисертационния труд изследвания и изводи са идентифицирани съществуващите слабости и са направени препоръки за подобряване на политиката по насърчаване на чуждестранните инвестиции в

България, както и предложения за подобрения в дейността на институциите при използване на наличните ресурси.

В заключение може да се обобщи, че ПЧИ влияят върху приемащата икономика чрез съвкупност от преки и косвени ефекти, които, в зависимост от каналите на въздействие, могат да имат положителни, отрицателни и неутрални проявления. Освен преки и косвени ефекти ПЧИ създават и третични (индуцирани) ефекти, които могат да влияят върху приемащата икономика както на национално (макро) и фирмено (микро), така и на регионално равнище. Германия е основен икономически партньор на България и инвестициите с произход Германия оказват безспорно голям положителен ефект върху икономиката на страната ни.

По данни на БАИ през следващите пет години аутомотив секторът ще привлече най-много чуждестранни капитали у нас. Автомобилната индустрия в България осигурява работа на няколко десетки хиляди души и 270 предприятия работят частично или изцяло в сферата на автомобилостроенето у нас като осигуряват работа на близо 68 000 души. Годишният оборот на компаниите от сектора възлиза на около 4,3 млрд. евро. Голям интерес през следващите години ще има и към ИТ индустрията и електрониката, както и към проекти, свързани с производство на зелена енергия и нейното съхраняване, водород и възобновяеми енергийни източници.

Въпреки неблагоприятните външни фактори като нарастващите цени в глобален мащаб, прекъсването на веригите за доставка, военните действия в Украйна, енергийната криза в Европа и вътрешни фактори – политическата нестабилност, честите парламентарни избори, енергийната криза и високата инфлация в страната и др., българската икономика отбеляза ръст на БВП от 3,3 % през 2022 г., а българското индустриално производство е едно от най-бързо развиващите се в ЕС. България успява да диверсифицира

доставките на електроенергия и газ като в момента е нетен износител на електричество, поддържайки същевременно таван на цената на електроенергията за бизнеса. Подготовката по въвеждането на еврото като национална валута през 2024 г. е в своя финален етап като това ще повиши кредитния рейтинг на страната ни и допълнително ще даде сигурност на чуждите инвеститори. Положителната оценка на Плана за възстановяване и устойчивост на България е важна стъпка, чрез която ЕС ще отпусне на страната 6,3 млрд. евро под формата на безвъзмездни средства по линия на Механизма за възстановяване и устойчивост (МВУ). Това финансиране ще подпомогне изпълнението на редица мерки за инвестиции и реформи, които укрепват потенциала за растеж, създаването на работни места, икономическата и социална устойчивост.

Постоянният конкурентен натиск, увеличаването на цените на суровините и нарастващите производствени разходи, проблемите в международните вериги на доставки изправят компаниите от различни индустрии пред допълнителни предизвикателства и са причина много от тях да се насочат към релокация на производството. Все по-често навлиза понятието ниършоринг – процес на преместване на производството или друга икономическа дейност в близки в географско и културно отношение страни. Преместването на производството или разширяването на производствените мощности в друга страна е свързано с чуждестранна инвестиция. България има всички характеристики на атрактивна дестинация за ниършоринг и нереализиран капацитет по отношение на включване във веригите на доставки на компании от Европа. Възползвайки се от предимствата на страната, съществуват редица възможности за привличане на ПЧИ от компании, които търсят съкращаване на веригите на доставки и инвестиране в страни, предлагащи всички предимства на единния европейски пазар.

Процесът по вземане на решение за инвестиция в България е дълъг, но когато решението е взето, германските компании имат ясна визия и стратегия за развитие и остават задълго в България. Те имплементират и политики на устойчивост, което допълнително допринася за подобряване на бизнес климата у нас. Голяма част от германските компании инвестират в мащабни проекти за модернизация, подобряване на инфраструктурата и в екология като дават своя принос за формирането на средата и развитието на регионите в страната, прилагайки най-високите стандарти и ценности в бизнеса. Профилът на германските инвеститори се променя и все повече от тях инвестират в експортно ориентирани сектори като ИКТ, електроника и електротехника и аутомотив сектора.

От 2005 г. ГБИТК провежда ежегодно проучване сред своите членове относно бизнес средата в България. Проучването се провежда едновременно в 16 страни от Централна и Източна Европа. Резултатите от него дават представа за предизвикателствата и проблемите, пред които са изправени германските компании у нас, и посочват предимствата на страната ни като място за инвестиции и бизнес. На въпроса дали биха инвестирали отново в България, 100% от анкетираните през 2022 г. отговарят, че отново биха избрали България за инвестицията си. Като положителни характеристики в проучването компаниите оценяват положително цената на работната ръка, данъчната тежест и данъчната система, възможността за финансиране от евро фондовете в размер на 29 млрд. евро за периода 2021-2027 г. и ползите от членството в ЕС. Политическата нестабилност влияе негативно върху инвестиционния климат в страната. Германският бизнес желае по-висока степен на политическа и социална сигурност и стабилност и повече предвидимост в икономическата политика. С оглед на последните развития в политическата и икономическа сфера в страната ни германските

компании очакват решителни действия в посока цените на енергоносителите, овладяване на растящата инфлация, справяне с недостига на квалифицирани кадри, повишаване качеството на образованието, реформиране на съдебната система, върховенство на закона и справяне с корупцията.

През 2022 г. са реализирани две големи германски инвестиции. Производителят на нагреватели и климатични системи за автомобилната индустрия Ебершпехер (Eberspächer) и германската високотехнологична компания АТН избират Русе, за да разширят дейността си. Основен интерес през последните години за германските инвеститори, освен традиционно предпочитаните София и Пловдив, представляват Русе, Стара Загора, Благоевград и Бургас. Това е така, тъй като изброените локации притежават сравнително добре развита инфраструктура, наличие на висококвалифицирани специалисти, университети, езикови и професионални гимназии, разполагат с функциониращи индустриални зони или планират изграждането на такива в обозримо бъдеще.

Заедно с посочените предимства и предизвикателствата, пред които са изправени, германските компании търсят алтернативни решения за развитие на своя бизнес чрез релокация на производството в по-близки в географско отношение региони с благоприятни условия за развитие и възможности за намаляване на разходите за дейността си. За тях България е една добра алтернатива. Нарушаването при световните вериги за доставки кара много германски фирми да преразгледат своите бизнес стратегии и да върнат производствата си в Европа. Въпреки силната конкуренция от страна на други държави в Европа и региона, България има какво да предложи и да се позиционира като атрактивна дестинация за ниършоринг.

ЦИТИРАНИ ИЗТОЧНИЦИ

- Acaravci & Öztürk. (June 2012 r.). Foreign Direct Investment, Export and Economic Growth: Empirical Evidence from New EU Countries. *Journal for Economic Forecasting, Institute for Economic Forecasting*, p. 52-67.
- Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *Journal of Developing Economies*, p. 3-25.
- Alfaro, L. (2003). *Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter?* . Brighton, Massachusetts: Harvard Business School.
- Aliber, R. . (1970). A Theory of Direct Foreign Investment. От С. Р. Kindleberger, *The International Corporation*. Cambridge: Mass.: M.I.T. Press, p. 20-30
- Aliber, R. (1972). The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World. От J. H. Dunning, *The Multinational Enterprise*. New York: Praeger.
- Almeida, R. (2007). The labour market effects of foreign owned firms. *Journal of International Economics*, 72(1), p. 75-96.
- A.T. Kearney's Global Services Location Index,
<https://www.kearney.com/service/digital/gsli/press-release>
- Balasubramanyam, Salisu and Sapsford. (1996). Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *Economic Journal, Royal Economic Society*, 106(434), p. 92-105.
- Blomström, Kokko and Globerman . (2002). *The determinants of host country spillovers from foreign direct investment: a review and synthesis of the literature*. Nigel Pain.
- Borensztein, De Gregorio and Lee. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 45, p. 115–135.

- Braun, G. (1988). *Die Theorie der Direktinvestitionen*. Köln: Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität Köln.
- Buckley, P. J. and Casson, M. C. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*. London: Homes & Meier.
- Campos, N. F., and Y. Kinoshita. (2002). Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies. *The Manchester School* 70, p. 398–419.
- Castellani, D., and A. Zanfei. (2003). Technology gaps, absorptive capacity and the impact of inward investments on productivity of European firms. *Economics of Innovation and New Technology* 12, p. 555–576.
- Choe, J. I. (2003). Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth? . *Review of Development Economics* 7, p. 44–57.
- Christaller, W. (1960). *Die Hierarchie der Städte*. Knut Norborg (Hrsg.): Proceedings of the IGU Symposium in Urban Geography, Lund, 1960, Nr. 24, 1962, S. 3–11. (Lund Studies in Geography, Ser.B, Human Geography).
- Couse, R. H. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago: The University of Chicago Press.
- De Mello, L. R. (1999). *Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data*. Oxford: Oxford Economic Papers.
- Deutsche Bundesbank, <https://www.bundesbank.de/de>
- DIHK. (2019). <https://www.dihk.de>. Изтеглено на November 2020 г. от <https://www.dihk.de/de/themen-und-positionen/internationales/auslandsinvestitionen-in-der-industrie-3368>

- Dimelis, S. (2005). Spillovers from foreign direct investment and firm growth. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 12, issue 1, p. 85-104.
- Dunning, J. H. (1977). Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach. От *The International Allocation of Economic Activity*. London: Ohlin, B., P.O. Hesselborn and P.M. Wijman (eds).
- Dutt, A. K. (1998). Transnational Corporations, Direct Foreign Investment and Growth. От R. K. Rowthorn, *Transnational Corporations and the Global Economy*. Macmillan and St.Martin`s Press, p. 164-191.
- Easterly, W., R. King, R. Levine, and S. Rebelo. (1994). Policy, Technology Adoption, and Growth. *NBER Working Paper No. 4681*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Elmawazini, K., P. Manga, and S. Saadi. (2008). Multinational Enterprises, Technology Diffusion, and Host Country Absorptive Capacity: A Note. . *Global Economic Review* 37, p. 379–86.
- Girma, Gong, Gorg & Lancheros. (2014). Girma, S. Estimating direct and indirect effects of FDI on firm productivity in the presence of interactions between firms. *Journal of International Economics*,, p.1-13.
- Heritage Foundation, Index of Economic Freedom (IEF), <https://www.heritage.org/index/>
- Hirsch, S. (1976). An International Trade and Investment Theory of the Firm. *Oxford Economic Papers*, vol. 28, issue 2, p. 258-270.
- Hymer, S. 1. (1969). Hymer, S., 1976 (1960 dissertation): “The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct InveAmerican Business Abroad. *Hymer, S., 1976 (1960 dissertation): “The International Operations of Nation Firms: A*

- Study of Foreign Direct Investments, The International Executive* 11, p. 11-12.
- Hymer, S. (1976, dissertation 1960). *The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. Cambridge: MLT Press.
- International Copper Study Group, <https://icsg.org/>
- International Institute for Management Development (IMD), IMD World Competitiveness Yearbook (WCY), <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/publications/>
- International Monetary Fund*. (1993). *Balance of Payments Manual*, 5th ed. (Washington): <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/BOPman.pdf>
- International Monetary Fund*. (2001). *Government Finance Statistics Manual* (Washington): <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/pdf/all.pdf>
- Investopedia. (2022). <https://www.investopedia.com/terms/r/race-bottom.asp>.
- Isard, W. (1956). *Location and Space-economy; a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*. Cambridge: Published jointly by the Technology Press of Massachusetts Institute of Technology and Wiley.
- Johnson, A. (2006). The Effects of FDI Inflows on Host Country Economic Growth. *CESIS Electronic Working Paper Series*, p. 58.
- Keller, W., and S. R. Yeaple. (2009). Multinational Enterprises, International Trade, and Productivity Growth: Firm-Level Evidence from the United States. . *The Review of Economics and Statistics* , 91: p. 821–31.

- Kindleberger, C. P. (1969). American Business Abroad. *The International Executive* 11, p. 11-12.
- Knickerbocker, F. (1973). *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*. Cambridge: MA: Harvard University Press.
- Kojima, K. (1978). *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. London: Croom Helm.
- Kojima, K. and Osawa, T. . (1984). Micro and macro-economic models of foreign direct investment. *Hitosubashi Journal of Economics*.
- Kokko & Gustavsson. (2004). Regional integration, foreign direct investment, and regional development. *EIB Papers, European Investment Bank (EIB)*, Luxembourg, Vol. 9, Iss. 1, p. 110-135.
- Krugman, P. Fujita, M. Venables, A. (1999). *The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade*. Cambridge: MIT Press.
- Launhardt, W. (1882). *Die Bestimmung des Zweckmässigsten Standortes einer Gewerblichen Anlage*. Zeitschrift des Vereines Deutscher Ingenieure.
- Lipsey, R. (2002). *Home and Host Country Effects of FDI*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Lösch, A. (1940). *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft. Eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalem Handel*. Jena: Fischer.
- Miteski and Stefanova. (2017). *Miteski, Mite; The Impact of Sectorial FDI on Economic Growth in Central, Eastern and Southeastern Europe*. Skopje: Working Paper, No.1/2017, National Bank of the Republic of Macedonia.
- OECD. (2008). *4th Edition of the OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Paris: OECD Publishing.
- Öztürk & Kalyoncu. (2007). Foreign Direct Investment and Growth: An Empirical Investigation based on Cross-Country Comparison. *Economia Internazionale / International Economics, Camera di*

- Commercio Industria Artigianato Agricoltura di Genova*, vol. 60(1), p. 75-81.
- Property Rights Alliance, International Property Rights Index (IPRI), https://atr-ipri21.s3.amazonaws.com/IPRI_FullReport_v7.pdf
- Ruxanda, G., and A. Muraru. (2010). FDI and Economic Growth. Evidence from Simultaneous Equation Models. *Romanian Journal of Economic Forecasting* 13, p. 45–58.
- Sagafi-Nejad, T., R. W. Moxon, and H. V. Perlmutter. (2017). *Controlling International Technology Transfer: Issues, Perspectives, and Policy Implications*. . Amsterdam: Elsevier.
- Sapienza, E. (2009). FDI and Growth in Central and Southern Eastern Europe. *Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche, Universita' di Foggia in its series Quaderni DSEMS*, p. 12.
- Sapienza, E. (2010). Foreign Direct Investment and growth in Central, Eastern and Southern Europe. *Investigación Económica* 69, p. 99–138.
- Schneider, P. (2005). International Trade, Economic Growth and Intellectual Property Rights: A Panel Data Study of Developed and Developing Countries. *Journal of Development Economics*, 78, p. 529-547.
- Statistisches Bundesamt, https://www.destatis.de/DE/Home/_inhalt.html
- Teece, D. J. (1981). The multinational enterprise: market failure and market power considerations. *Sloan Management Review*, 22(3), p. 3-17.
- Tesch, P. (1980). *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handelns und der Direktinvestitionen - Eine kritische Untersuchung der außenwirtschaftlichen Theorien und Ansatzpunkte einer*

- standorttheoretischen Erklärung der leistungswirtschaftlichen Auslandsbeziehungen.* Berlin: Duncker & Humblot.
- UNCTAD. (2017). *World Investment Report 2017 – Investment and the Digital Economy.* Genf: United Nations Publications,.
- UNCTAD. (2019b).
https://stats.unctad.org/handbook/EconomicTrends/Fdi.html#ref_Unctad_2019b
- UNCTAD. (2019b). *World Investment Report 2019: Special Economic Zones.* Genf: United Nations publications.
- UNCTAD. (2021). *World Investment Report 2021.* Geneva: United Nations publications.
- UNCTAD. (2022). *World Investment Report 2022.* Geneva: United Nations publications.
- UNCTAD, T. a. (2011). *FDI, the Transfer and Diffusion of Technology, and Sustainable Development.* Geneva: UNCTAD.
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80, p. 190-207.
- von Thünen, J. H. (1826). *Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, oder, Untersuchungen über den Einfluss den die Getriedepreise, der Reichthum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben.* Handelsblatt-Bibliothek "Klassiker der Nationalökonomie": Wirtschaft & Finan.
- Wagner, J. (2007). Exports, foreign direct investments and productivity:evidence from German form level data. *Applied Economics Letters*, 13 no. 6, p. 347-349.
- Wang, Chengqi and Yu, Li . (2007). Do spillover benefits grow with rising foreign direct investment? An empirical examination of the case of China. . *Applied Economics*; 39, no.3, p. 397-405.
- Weber, A. (1909). *Reine Theorie des Standorts.* Tübingen: Mohr.

World Bank. (2010).

[https://databank.worldbank.org/metadataglossary/wdi-database-archives-\(beta\)/series/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS](https://databank.worldbank.org/metadataglossary/wdi-database-archives-(beta)/series/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS)

World Bank, <https://www.worldbank.org/en/home>

World Bank, Doing Business Report 2020, The World Bank Group, World Bank Publications, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, ISBN (paper): 978-1-4648-1440-2

World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2019, https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf

World Intellectual Property Organization (2022). Global Innovation Index 2022, WIPO, Geneva, ISBN: 978-92-805-3432-0 (print)

WTO. (1996). *Trade and foreign direct investment report.*

Zeng & Eastin. (2012). *Do Developing Countries Invest Up? The Environmental Effects of Foreign Direct Investment from Less-Developed Countries.* World Development.

БАМИ. (2019).

https://bami.bg/media/docs/godishnik_2019_web_5c3a6bd8c4272fa03eab0d87f00007eb.pdf

БАМИ. (2020).

https://bami.bg/media/docs/godishnik_2020_04.08.2021_print_888d65cea80e2793ccf16d72c1cb5f42.pdf

БАМИ. (2021).

https://bami.bg/media/docs/godishnik_bg_41ab530fb258529a8786441026a151ed.pdf

БНБ. (2022).

https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_download/st_m_instr_fdi_bpm6_bg_bg.pdf

Българската асоциация на металургичната индустрия, <https://bami.bg/>

- Българска народна банка (БНБ), <https://www.bnb.bg/>
- Велушев, М. (2017). Преките чуждестранни инвестиции – нужна ли ни е нова парадигма за изучаването им? *Управление и устойчиво развитие*, т. 56, бр. 1, с. 109-116.
- ГБИТК. (2022). *Годишник на ГБИТК 2022*. София: Дизайн Бокс.
- Георгиев, Я. Б. (2020). *Българската икономика преди и по време на коронавирусната пандемия: Предизвикателства, възможности и перспективи в контекста на Европейския съюз*. София: ГБИТК.
- Годишник. (2021). *Годишник на ГБИТК 2021*. София: Дизайн бокс.
- Евростат, <https://ec.europa.eu/eurostat>
- ИПИ. (2019). *Германските инвестиции в България 1990-2017*. София: ГБИТК.
- Манев, М. (2018). *Ефекти от вноса на преки чуждестранни инвестиции в производството на автомобилни компоненти върху българските предприятия. Автореферат на дисертационен труд*. <https://ue-varna.bg/>
- Министерство на икономиката (2020). *Макробюлетин. Основни икономически показатели*. <https://www.mi.government.bg/bg/pages/macrobuletin-79.html>
- Министерство на икономиката, <https://www.mi.government.bg/>
- Михайлова, С. (2014). Влияние на преките чуждестранни инвестиции върху доходното неравенство в България. *Икономически и социални алтернативи*, брой 4.
- Младенова, Димитрова & Колев. (2005). *Преките чуждестранни инвестиции в регион Варна*. Варна: Наука и икономика.
- Младенова, З. (2006). Преките чуждестранни инвестиции в българската икономика: въпроси на оценката. *Известия на ИУ-Варна*, стр. N 3, с. 35-46.

- Николова, И. (2014). *Николова, И. (2014). Влияние на преките чуждестранни инвестиции върху корпоративния финансов мениджмънт*. <http://eprints.nbu.bg/id/eprint/2555/1/NBU%20corporate%20finance.pdf>
- НСИ. (2022). <https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/GDP2021rev.pdf>.
- Национален статистически институт (НСИ), <https://www.nsi.bg>.
- Петков, П. (2009). Взаимодействия между БВП и износа в българската икономика. *Икономически алтернативи*, бр. 6, с. 37-53.
- Попов, Г. (2008). Тенденции на чуждестранните инвестиции в индустрията на България. *Икономически алтернативи*, София, N 4, с. 53-6.
- Радулова, А. (2017). *Въздействие на преки чуждестранни инвестиции върху инвестиционна активност на икономическите субекти в страната*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2984907>
- Стоименов, М. (2011). *Международни Финанси*. София: Тракия – М.
- Стоянов, П. (2009). *Немската "Организация на пространството"*. София: Атласи.
- Център за изследване на демокрацията (ЦИД), https://csd.bg/fileadmin/user_upload/events_library/files/2022_06/IMD_2022_Press_Release_Bulgaria_BG.pdf