КОМИСИЯ НА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ

Брюксел, 28.11.2008
COM(2008) 774 окончателен

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

относно Доклада за европейската конкурентоспособност за 2008 г.

[SEC(2008)2853]

1. ВЪВЕДЕНИЕ

ЕС е изправен пред променяща се международна действителност. Понастоящем финансовите пазари се намират в сериозна криза, която започна да обхваща и реалната икономика. Отговорните политически фактори навсякъде по света работят за възстановяване на доверието във финансовата система. През 2008 г. стремглаво увеличаващите се цени на стоки, храни и енергия и отслабването на позициите на долара спрямо тези на еврото се отразиха на икономическото развитие. Тези факти подчертават нуждата Европа още повече да укрепи своя капацитет за адаптиране към външни шокове, като развива икономика, основана на знанието, и укрепва конкурентоспособността чрез трайна обвързаност със стратегията за растеж и заетост. Европейската конкурентоспособност стои във фокуса на анализа, направен от Комисията в годишния ѝ доклад относно конкурентоспособността. В него основен акцент се поставя върху най-новите промени в ръста на производителността в ЕС, която е основната движеща сила на конкурентоспособността в дългосрочен план. Наред с това в Доклада за европейската конкурентоспособност за 2008 г.[1] се анализират различни фактори, които могат да окажат влияние върху конкурентоспособността, като отвореността по отношение на търговията и преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ), корпоративната социална отговорност (КСО), а също и неотдавнашното предложение на ЕС за устойчива промишлена политика. Тазгодишният доклад също така изследва в дълбочина конкурентоспособността на най-важния сегмент от нашата икономика – малките и средни предприятия (МСП).

Докладът за конкурентоспособността за 2008 г. свидетелства за непрекъснато подобряване на позициите на европейската икономика по показателите производителност и жизнен стандарт при съпоставка със Съединените американски щати, макар през 2007 г. нивата на брутния вътрешен продукт (БВП) на глава от населението да бяха все още с около една-трета по-ниски от тези на САЩ. Както на макро-, така и на отраслово равнище общата факторна производителност (ОФП) е важен източник на различие между САЩ и ЕС. Редица фактори, като нововъведенията, подобрената институционална и бизнес среда, усъвършенстваните управленски практики и достъпът до ИКТ, обясняват по-съществения принос на общата факторна производителност в САЩ, отколкото в страните от ЕС. Различията в рамките на ЕС по отношение на производителността все повече намаляват, новите държави-членки постепенно преодоляват своето изоставане, а резултатите на някои от най-богатите държави-членки на ЕС на практика превъзхождат тези на САЩ.

2. ОБЩА ОЦЕНКА НА РЕЗУЛТАТИТЕ ПО ОТНОШЕНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА

Ръстът на европейската икономика продължи и през 2007 г.

Икономическият ръст в ЕС неотклонно продължи и през 2007 г., въпреки настъпилото видимо забавяне, по-специално през четвъртото тримесечие (реалният БВП на ЕС нарасна с 2,6 %). Този силен икономически ръст бе подкрепен от висок темп на ръст на заетостта от около 1,7 %. Увеличението на производителността на труда, което по

[1] Доклад за европейската конкурентоспособност за 2008 г., COM (2008)…

принцип е по-циклично от ръста на заетостта, леко отслаби своя темп от 1,5 % през 2006 г. на 1,3 % през 2007 г.

По показателя нива на доходите на глава от населението (т.е. БВП на глава от населението) ЕС все още изостава от САЩ (ЕС-27=100, САЩ=154,3). Причините за запазването на това различие се различават в отделните държави-членки на ЕС, въпреки че то отчасти се дължи на различния брой отработени часове на човек. По отношение на някои държави-членки на ЕС (Белгия, Франция и Нидерландия), тази разлика се обяснява напълно с по-малкия брой отработени часове, тъй като тяхната почасова производителност на труда фактически превъзхожда нивата в САЩ. Що се отнася до новите държави-членки, по-ниските нива на БВП на глава от населението главно се дължат на по-ниска производителност на труда.

Таблица 1: Ръст на реалната прозводителност на труда на едно заето лице & нива за 2007 г. на БВП на едно заето лице (езл), БВП за един отработен час (еоч) и БВП на глава от населението (гн)

	Средногодишен ръст на производителността на труда на едно заето лице			БВП езл 2007 г. (ЕС-27=100)	БВП еоч 2007 г. (ЕС-25=100) (*)	БВП гн 2007 г. (ЕС-27=100)
	1996-2001 г.	2001-2006 г.	2007 г.			
Австрия	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Белгия	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
България	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Кипър	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Чешка република	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Дания	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Естония	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Финландия	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
Франция	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Германия	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Гърция	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Унгария	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Ирландия	3,2	2,2	1,6	135,4	115,9	145,9
Италия	0,9	0,0	0,5	108,0	94,9	101,3
Латвия	6,0	6,7	6,6	53,6	45,3	57,9
Литва	7,2	5,9	6,7	60,2	51,5	59,8
Люксембург	1,5	1,6	0,2	182,3	180,8	279,2
Малта	2,6	1,1	1,1	90,1	85,0	77,1
Нидерландия	1,4	1,6	1,1	113,1	130,4	131,2
Полша	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Португалия	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Румъния	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Словакия	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Словения	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Испания	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Швеция	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
Обединеното кралство	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
ЕС-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	100,0
ЕС-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/A	N/A
САЩ	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Забележка: Относителните нива на БВП на едно заето лице, за един отработен час и на глава от населението са пресметнати на основата на стандартите за покупателната способност.
(*) Липсват данни за Румъния и ЕС-27 (N/A), а цифрата за САЩ се отнася за 2006 г.

Source: AMECO (Годишна база данни за макроикономическите показатели, поддържана от Генерална дирекция „Икономически и финансови въпроси“ на Европейската комисия), юни 2008 г.

Различията по отношение на производителността в рамките на ЕС намаляват

През 2007 г. (както и през 2006 г.) ръстът на производителността в ЕС-27 надмина този в САЩ, което е положително развитие. Въпреки това, нивото на производителността в ЕС-27 е много по-ниско, отколкото в САЩ, тъй като едно заето лице в САЩ допринася средно с 42 % повече за БВП, отколкото едно заето лице в ЕС; ножицата при регистрираната почасова производителност е по-слабо изразена (28 % през 2006 г.; данните за 2007 г. за САЩ все още не са оповестени). Разликите в рамките на ЕС все още са съществени. Тръгвайки от много ниски нива на производителност през първите посткомунистически години, новите държави-членки постепенно преодоляват своето изоставане, тъй като те обикновено показват по-бърз ръст на производителността на труда. Улеснени от членството в ЕС, новите държави-членки се възползват от въвеждането на върхови технологии и подобрената организация и управление.

Клетка: Ръст и производителност – обяснение на понятията

Икономическият ръст може да бъде разчленен на ръст на заетостта и ръст на производителността на труда. Ръстът на заетостта може да бъде резултат от увеличаване на населението в дадена страна („демографски компонент“) или от по-добри показатели за състоянието на пазара на труда (включително ниво на заетост, ниво на безработица и изработени часове; това е компонентът „трудов пазар“).

По-високи нива на доходи на глава от населението не съответстват задължително на по-високи нива на благосъстояние. Доколкото тези високи нива на доходите се постигат чрез интензивно използване на работната сила (в сравнение с други страни), това предполага по-малко свободно време за отделния работник, което следва да се счита за загуба на благосъстояние, когато свободното време се оценява положително. Поради това регистрираната почасова производителност на труда е по-пряк показател за ефективност, отколкото производителността на труда на едно заето лице, тъй като отработените часове от едно заето лице се различават в отделните страните.

Допълнителен показател за производителността е общата факторна производителност. ОФП се отнася до факторите, свързващи производството със съвкупността от ресурси, използвани за неговите цели. С други думи, производствените промени могат да се дължат на промени в производствените фактори (като например в капитала или работната сила), но също и на други промени. Последният компонент – неразяснената остатъчна част, – отразява промяна в ОФП. Той е частта от ръста на производителността, генерирана от нематериални фактори, като например техническия прогрес или организационно нововъведение, вместо от увеличено използване на ресурси, като например капитали. Сред политиките, които са от най-голямо значение за ръста на ОФП, са тези, които са предназначени за поощряване на технологичния напредък, организационните промени, мобилността на работната сила, повишаването на инвестициите в НИРД, използването на ИКТ, конкуренцията и реформите на продуктовите пазари. Всички тези политики са сърцевината на микроикономическия стълб на Лисабонската стратегия, което предполага, че тя може да допринесе значително за повишаване на ОФП.

Структурният ръст на производителността на труда в ЕС е по-нисък, отколкото в САЩ

Средногодишният темп на ръста на реалния БВП в ЕС-15 в периода 1995-2006 г. беше с около 0,8 % по-нисък, отколкото в САЩ. Счетоводният анализ на макроикономическия

ръст при тази група разкрива силните и слабите страни в този период (виж приложението):

- **Силни страни на ЕС:** ЕС-15 отбеляза известно подобрение в сравнение със САЩ по отношение на нивото на заетостта. Нещо повече, началното обучение на работната сила също още повече се подобри в ЕС-15[2].

- **Слаби страни на ЕС:** По-ниският темп на растеж в ЕС-15 се дължи главно на **по-малко благоприятното демографско развитие и по-ниския ръст на производителността на труда**, като последният е причинен главно от по-ниските резултати в развитието на общата факторна производителност и, в по-малка степен, от по-слабия ръст на капиталовия интензитет.

По-бавният ръст на производителността на труда и, по-специално, на общата факторна производителност, може да се свърже с по-ниските резултати на ЕС в областта на иновациите, които са ключов фактор за производителността в дългосрочен план. Въпреки че измерванията на ефективността на иновациите показват, че ЕС е на път да застигне САЩ, темпът на това сближаване изглежда се забави.

Сериозно разминаване в приноса на различните отрасли за ръста на производителността на труда в ЕС

За голяма част от годишния темп на ръст на производителността на труда в цялата икономика през периода 1995-2005 г. (1,6 %)[3] са допринесли сравнително малък брой отрасли. Ако се оставят настрана непазарните сектори, шестте (от общо 49) сектора с най-висок принос, а именно селското стопанство, търговията на дребно, търговията на едро, пощите и далекосъобщенията, вътрешният транспорт и финансовото посредничество, съставляват половината от ръста на производителността на труда през разглеждания период. Този резултат се обяснява с темпове на ръст на производителността, които са над средните и са съчетани с относително високи дялове в икономиката. Интересното е, че ефективността на ЕС в тези сектори, в сравнение с тази на САЩ, е нееднакво представена, тъй като при половината от тях (пощите и далекосъобщенията, вътрешния транспорт и финансовото посредничество) ЕС показва по-висок ръст на производителността на труда. В същото време, САЩ до голяма степен превъзхожда ЕС в търговията на дребно.

3. ДВИЖЕЩИТЕ СИЛИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА

3.1. Отвореност на търговията и конкурентоспособност

Отвореността по отношение на търговията и преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) се отразява благотворно на икономиката – съществуват множество емпирични доказателства за това, че отворените икономики са по-богати и по-продуктивни,

---

[2] Резултатите следва внимателно да се тълкуват, тъй като наличните данни не са напълно хармонизирани и наличните данни за заетостта в САЩ, разбити според достигнатото образователно ниво, са едва от 2001 г. насам.

[3] Темпът на ръста на (регистрираната почасова) производителност за цялата икономика се изчислява като претеглената средна стойност на отрасловите темпове на ръст, където теглата са отрасловите дяловете в общия брой на отработените часове. Той може да се различава от темпа на ръст, представен от други източници. Данните са взети от изследователската база данни EUKLEMS (www.euklems.net).

отколкото затворените: макроикономически проучвания показват, че нарастване с 1 процентен пункт на дела на търговията в брутния вътрешен продукт повишава нивото на доходите в диапазона от 0,9 до 3 %. От секторна гледна точка се установява позитивна и съществена връзка между нивата на отвореност на търговията (както по отношение на отвореността за износ, така и за внос) и ръста на производителността на труда.

Износителите са по-продуктивни, отколкото неизносителите

Фирмите, ангажирани в търговията, са значително по-продуктивни, отколкото тези, които не извършват търговска дейност. Доказателствата, почиващи върху събраните данни на ниво предприятия, сочат, че „финансовите ползи от износа“ (т.е. по-добри резултати на износителите) на базата на производителността на труда в ЕС варира от 3 до 10 %. Две хипотези се използват като обяснение за финансовите ползи на износителите по отношение на продуктивността: хипотезата за самоподбора, според която най-продуктивните фирми сами се подбират за експортните пазари; и по-интуитивната хипотеза за „учене чрез износа“, според която фирмите увеличават производителността си благодарение на износа. Тези две хипотези не са взаимно изключващи се и по-продуктивните фирми могат сами да се избират за износ, но след като веднъж фирмите се появят на експортните пазари, може да се получи допълнителен тласък за ръст на производителността. Емпиричните доказателства в подкрепа на хипотезата за постигане на по-висока производителност на ниво фирми посредством „учене чрез износа“ обаче са в по-голяма степен спорни в сравнение с тези, които сочат, че само най-продуктивните фирми се самоизбират за износ. Дори експортната дейност да въздейства нееднозначно върху производителността на ниво фирми, тя има безспорен положителен ефект върху съвкупната производителност. Подобни констатации могат да бъдат направени за вносителите, които също са по-продуктивни, отколкото невносителите, както и за фирмите, ангажирани в преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ), които са по-продуктивни и от износителите, и от вносителите. Предвид повишаването на производителността, което се свързва с износа, вноса и преките чуждестранни инвестиции, политиките, насочени към отваряне на пазари в чужбина, както и към отваряне на вътрешните пазари имат сериозни шансове да се окажат успешни.

Възловата роля на вътрешния пазар

За страните от ЕС вътрешният пазар е фактор от първостепенно значение, що се отнася до повишаване на производителността вследствие отварянето му. Съсредоточавайки се по-специално върху търговския обмен вътре в ЕС, наскоро проведено изследване потвърждава важната роля на вътрешния пазар за ръста на производителността: смята се, че средната производителност би спаднала с 13 %, ако бъде премахнат двустранният търговски обмен в рамките на ЕС. Нещо повече, разчетите също така показват, че производителността може да нарасне с 2 %, ако търговските разходи в рамките на ЕС допълнително намалеят с 5 %. Тези изводи подчертават важността на единния пазар, общата валута и премахването на граничния контрол за правенето на бизнес в рамките на ЕС и подчертават икономическия потенциал на по-нататъшни подобрения на функционирането на вътрешния пазар.

Един добре развит вътрешен пазар също играе важна роля, тъй като позволява на Европа да заеме водеща позиция при определяне на база за сравнение и при сближаване на правилата в целия свят. И накрая, тъй като намалението на търговските разходи в

миналото е било благоприятствано от по-ниски транспортни разходи и тарифи, акцентирането върху „по-умерени“ търговски разходи, често свързвани с нетарифни бариери, би могло да бъде от полза за МСП, които страдат именно от този вид бариери.

Значението на нетарифните бариери

Търговските разходи (подразделящи се на транспортни разходи, гранични разходи, включително митническо облагане, разходи за валутен обмен и информационни разходи и разходи за дистрибутиране на дребно и едро) за развитите страни могат да възлязат на равностойността на адвалорно мито в размер на 170 %. Въпреки това, европейските фирми смятат, че нетарифните бариери и липсата на информация (например липсата на познания за експортните пазари) са по-важна пречка от традиционните ограничения, въведени с политическо решение, каквито са вносните мита и митни сборове[4]. В допълнение към това, фирмите от ЕС възприемат също така политиките, свързани с вътрешния пазар, като много полезни за правене на бизнес в чужбина поради общата валута, общите митнически процедури по външните граници на ЕС и законодателната рамка на единния пазар, включително хармонизираните технически стандарти[5].

Ето защо външните политики на ЕС в областта на конкурентоспособността трябва да съдействат за намаляване на задграничните разходи. Информационните разходи и нетарифните бариери в трети страни са главните търговски пречки. **Политиките, насочени към задълбочаване на интеграцията с трети страни, в идеалния случай чрез прилагане на политики, насочени към премахване на задграничните бариери за стоките и услугите, търговията и преките чуждестранни инвестиции, и чрез засилване на международното регулаторно сътрудничество, са целесъобразни в конкретния случай.** Тези политики могат да се справят с намаляването разнородността на нормативната уредба, нетарифните бариери и със стандартизирането на митническите процедури. Трансатлантическият икономически съвет, както и регионалните и двустранните „задълбочени споразумения за свободна търговия“ с някои азиатски страни, следват този подход. ЕС трябва да работи за постигане на ефективна защита на иновациите, особено с някои азиатски страни със слаборазвити системи за защита на правата върху интелектуалната собственост.

3.2. Икономически показатели и конкурентоспособност: ролята на ръста на МСП

Предприемачеството и малките и средни предприятия (МСП) все повече намират признание като основни движещи сили за икономическите резултати на ЕС, тъй като те са двигатели на структурните промени, иновациите и ръста на заетостта. Насърчаване на потенциала за растеж на МСП е една от основните цели на Закона за малкия бизнес (SBA), който е ключов елемент от стратегията на ЕС за растеж и работни места[6].

---

4 Въпреки че тези резултати са общовалидни за всички по-големи сектори на дейност, разгледани в анализа, по отношение на определени сектори и държави вносните мита съставляват все още сериозни търговски бариери за европейските фирми, изнасящи в чужбина.

5 Въз основа на разчети, при които са използвани данните от проучването „Обсерватория на европейските МСП“, поредица Експресен евробарометър бр. 196.

6 Съобщение на Комисията „Мисли първо за малките! – „Small Business Act“ за Европа“ – COM(2008)394

Въздействието на бизнес структурата и динамиката върху производителността и различия между ЕС и САЩ

Въз основа на данни за сектора и за страната, може да се покаже, че докато едно силно присъствие на МСП само по себе си не е гарант за силен ръст на производителността на труда или на добавената стойност, предприемаческият климат вследствие на едно силно присъствие на МСП може да допринесе за генериране на бизнес динамика и развитие на фирми с високи темпове на растеж в определен сектор/страна, които са свързвани в позитивен план с производителността на труда, заетостта и ръста на добавената стойност.

На едно по-обобщено ниво има доказателства, че както създаването, така и закриването на фирми допринасят за общия растеж на производителността. Сравнение на този принос от двете страни на Атлантика показва, че приносът на създаването на фирми за съвкупния растеж на производителността е средно малко по-висок в Европа, но приносът на закриването на фирми е много по-нисък, отколкото в САЩ.

Едно сравнение между ЕС и САЩ също разкрива важни разлики в бизнес структурата и бизнес динамиката. Основните разлики са, че (i) в САЩ успешните нови фирми се развиват по-бързо в сравнение с ЕС; (ii) новите фирми в САЩ са по-малки по размер и показват по-големи отклонения в нивата на производителност, отколкото в Европа; и (iii) в САЩ най-продуктивните фирми имат по-силна тенденция към увеличаване на пазарния дял след няколко години, отколкото в ЕС. В резултат американските фирми средно са по-големи от европейските фирми и разпределението на фирмите по техния размер в САЩ показва значително по-малък дял на микропредприятията (1 до 9 служители) от общия брой на фирмите и от заетостта. Честотата на създаване и закриване, както и тази на оцеляване, до голяма степен са съпоставими в страните от ЕС и в САЩ, въпреки че някои източници сочат, че сходството в честотата на създаване е по-голямо, отколкото в тази на закриване, която показва тенденция да бъде по-ниска в ЕС, отколкото в САЩ. Взети заедно, тези констатации показват, че пазарната среда е по-конкурентна в САЩ и е в по-голяма степен благоприятна за експериментиране на пазара. Наред с това, данните сочат, че в сравнение със САЩ бариерите пред растежа представляват най-големият проблем за бизнеса в ЕС.

Бързо разрастващи се фирми съществуват във всеки икономически сектор и във всяка страна от ЕС

Заетостта в нови фирми е от съществено значение за общото нарастване на заетостта и е най-малкото от същото значение, каквото има нетният принос на продължаващите работа фирми (с висок растеж). Противно на вкоренилото се популярно убеждение, най-новите данни показват, че бързо разрастващи се фирми присъстват във всеки сектор на икономическата дейност и във всяка страна. **Това означава, че към бързо развиващите се фирми не се числят само, нито дори предимно, фирмите, прилагащи високи технологии. Те свидетелстват за предприемаческия дух на фирмите и способността им да се възползват от възможностите на пазара.** Независимо от това, данните също така сочат относително по-слаби позиции на ЕС в секторите на високите технологии. В САЩ много повече фирми с интензивна НИРД (често обкичвани с етикета „технологично ориентирани иновативни фирми“ – „New Technology-based firms“, NTBFs) успяха да се развият, бързо да се разраснат и да станат ключови играчи в икономиката. Това явление позволява на икономиката на САЩ да се

ориентира към нови обещаващи сектори, отличаващи се с по-голяма гъвкавост от тази на ЕС.

Фактите сочат, че индустриалните страни в близост до технологичната граница предоставят по-силни стимули за предприемаческите иновации, докато в други страни фирмите като правило възприемат стратегия за преодоляване на изоставането, която се основава на инвестиции за растеж. В рамките на ЕС-15, фирмите с висок растеж се характеризират с иновативност, която е по-висока от средната, докато в новите държави-членки ресурсите, които те влагат в иновиране, а също и резултатите от него са по-близки до средните.

4. ВЪЗДЕЙСТВИЕТО НА ВАЖНИТЕ ПОЛИТИКИ НА ЕС ВЪРХУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТТА

4.1. Устойчива индустриална политика:

За да се запази конкурентоспособността на Европа в една все по-трудна международна среда, както и за да се постигне напредък при постигането на екологичните цели, свързани с ограничаване на последиците от въглеродните емисии, ЕС насърчава преминаването към „нисковъглеродна“ икономика с висока ресурсна ефективност. За да се постигне тази цел, Европейската комисия предложи през януари 2008 г. редица мерки в рамките на цялата Общност, сред които: третия пакет за вътрешния енергиен пазар и пакета от мерки в областта на климатичните промени и възобновяемите енергоизточници[7] , които в момента се обсъждат в Съвета и Парламента. Нейната амбиция е да се постигне значително намаляване на емисиите на парникови газове в ЕС (в зависимост от международното положение, с 20 % или 30 % спрямо нивата от 1990 г.) и увеличаване на дела на възобновяемата енергия в общото енергийно потребление на ЕС до 20 % до 2020 г., без да се навреди на конкурентоспособността на ЕС.

Преминаването към „нисковъглеродна“ икономика представлява реален потенциал за развиващите се пазари за „екологичносъобразни“ продукти. То също така създава възможности за увеличаване на конкурентоспособността на този сектор на международните пазари. Европейската индустрия вече постигна значителен напредък в подобряването на енергийната и ресурсната си ефективност и заема водещи позиции в ключови индустрии[8]. Въпреки това, все още съществуват определени пречки за навлизането на пазара на такива продукти и технологии. Една такава пречка произтича от честата липса на осведоменост на потребителите за съществуването на тези продукти или от тяхното обезсърчаване от по-високата им първоначална цена, въпреки последващите икономии в дългосрочен план.

Установено беше, че едно по-голямо навлизане на пазара на енергийно и ресурсно ефективни продукти и технологии води до твърде съществени потенциални ползи както за икономиката, така и за околната среда. За да използва този потенциал, Комисията наскоро прие План за действие за устойчиво потребление и производство и устойчива индустриална политика, с който се установява хармонизирана, интегрирана и

---

[7] COM(2008)30 окончателен, COM(2008)13 окончателен, COM(2008)16 окончателен, COM(2008)17 окончателен, COM(2008)18 окончателен и COM(2008)19 окончателен.

[8] Вятърната енергия, 60 % от чийто световен пазарен дял се държи от компании от ЕС, е конкретен пример за това. Слънчевата енергия е друг пример.

динамична рамка, насочена към повишаване на енергийната и екологична ефективност на продуктите[9]. Предложената рамка цели да се повиши цялостната екологична ефективност на продуктите през целия им жизнен цикъл, да се насърчи и стимулира търсенето на по-добри продукти и технологии и да се помогне на потребителите да правят по-добър избор благодарение на по-съгласувано и опростено етикетиране. По този начин тя следва да допринесе за укрепване на конкурентоспособността на ЕС.

4.2. Корпоративната социална отговорност

При повторното стартиране на Лисабонската стратегия през 2005 г., Комисията заяви, че корпоративната социална отговорност (КСО)[10] „може съществено да допринесе за устойчивото развитие на Европа, като същевременно укрепи нейния иновационен потенциал и конкурентоспособност“[11]. Значението на КСО не е възможно да бъде надценено, не на последно място тъй като една от поуките от сегашната финансова криза е, че социално отговорните предприемачи и главни изпълнителни директори са от изключителна важност за доброто развитие на нашите общества.

КСО има положително въздействие върху конкурентоспособността на фирмите

Един общ преглед на въздействието на КСО върху шест различни определящи фактора за конкурентоспособността на фирмено ниво – структура на разходите, човешки ресурси, клиентска гледна точка, иновации, управление на риска и на репутацията и финансови резултати, – показва, че тя може да влияе положително върху конкурентоспособността. Това положително въздействие на КСО върху конкурентоспособността се проявява най-осезаемо в областта на човешките ресурси, управлението на риска и репутацията и иновациите. Репутацията на дадена фирма в областта на КСО придобива все по-голямо значение с оглед шансовете за успех при наемането на персонал на висококонкурентни пазари на труда.

Наличните данни свидетелстват за важна положителна връзка между КСО и конкурентоспособността посредством управлението на човешките ресурси, въпреки че за някои компании допълнителните разходи, които съставлява КСО, може да надхвърлят първоначално осигуряваните от нея ползи. КСО е съществен компонент на управлението на риска и на репутацията на много компании и придобива все по-голямо значение с подлагането на предприятията на по-голям обществен контрол. Решаването на въпроси, свързани с КСО, като тези за прозрачността, човешките права и нуждите на веригите за доставки, от гледна точка на управление на риска, позволи на някои компании да открият допълнителни положителни въздействия на КСО.

Някои аспекти на КСО, като например създаването на благоприятна за служителите работна среда, може да стимулира капацитета за иновации на конкретната фирма. Положителната връзка между КСО и иновациите се подсилва от факта, че иновациите все повече са плод на сътрудничество, и от тенденцията към генериране на нова бизнес стойност от иновации, даващи отговор на определени обществени проблеми.

---

9 COM(2008)397.

10 КСО е понятие, с което се означава интегрирането от страна на компаниите, на доброволна основа, на социалните и екологичните проблеми в техните бизнес операции и във взаимодействието им със съответните заинтересовани страни.

11 Съобщение до пролетния Европейски съвет „Да работим заедно за растеж и работни места. Ново начало за Лисабонската стратегия“, COM(2005)24.

Връзката между КСО и конкурентоспособността изглежда се засилва

Много от факторите, които влияят на икономическата обосновка на КСО, сами по себе си са динамични и интензифицират – като например очакванията на работниците и служителите, осведомеността на потребителите, тенденциите в частните и обществените поръчки, – естеството на иновационните процеси, а също значението, което финансовите пазари придават на социалните и екологичните проблеми. Интересът на бизнеса към КСО все повече се базира на възможностите за създаване на нова стойност, а не само за защита на стойността чрез управление на риска и на репутацията.

Солидността на икономическата обосновка на КСО в което и да било предприятие все още зависи от неговото позициониране спрямо конкуренцията. За някои компании прекомерните социални и екологични законови изисквания могат да причинят разходи, които подкопават конкурентоспособността. Въпреки това, за все по-голям брой предприятия в растящ брой индустрии КСО се превръща в необходимост с оглед тяхната конкурентоспособност. Освен това, за да се гарантира нейното своеобразие в условията на конкуренцията, КСО трябва да бъде поставена в сърцевината на конкретната бизнес стратегия. Предприятията, в които КСО запазва периферна роля, свеждаща се главно до функциите за връзка с обществеността, има вероятност да пропуснат възможности да спечелят от своята конкурентоспособност.

5. ПОСЛЕДИЦИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ПОЛИТИКАТА

Тазгодишният доклад за конкурентоспособността има важни последици за политиката: добре разработените и прилагани политики в някои специфични области, като търговия, иновации и предприемачество или енергийна политика, могат да допринесат за повишаване на конкурентоспособността на икономиката на ЕС.

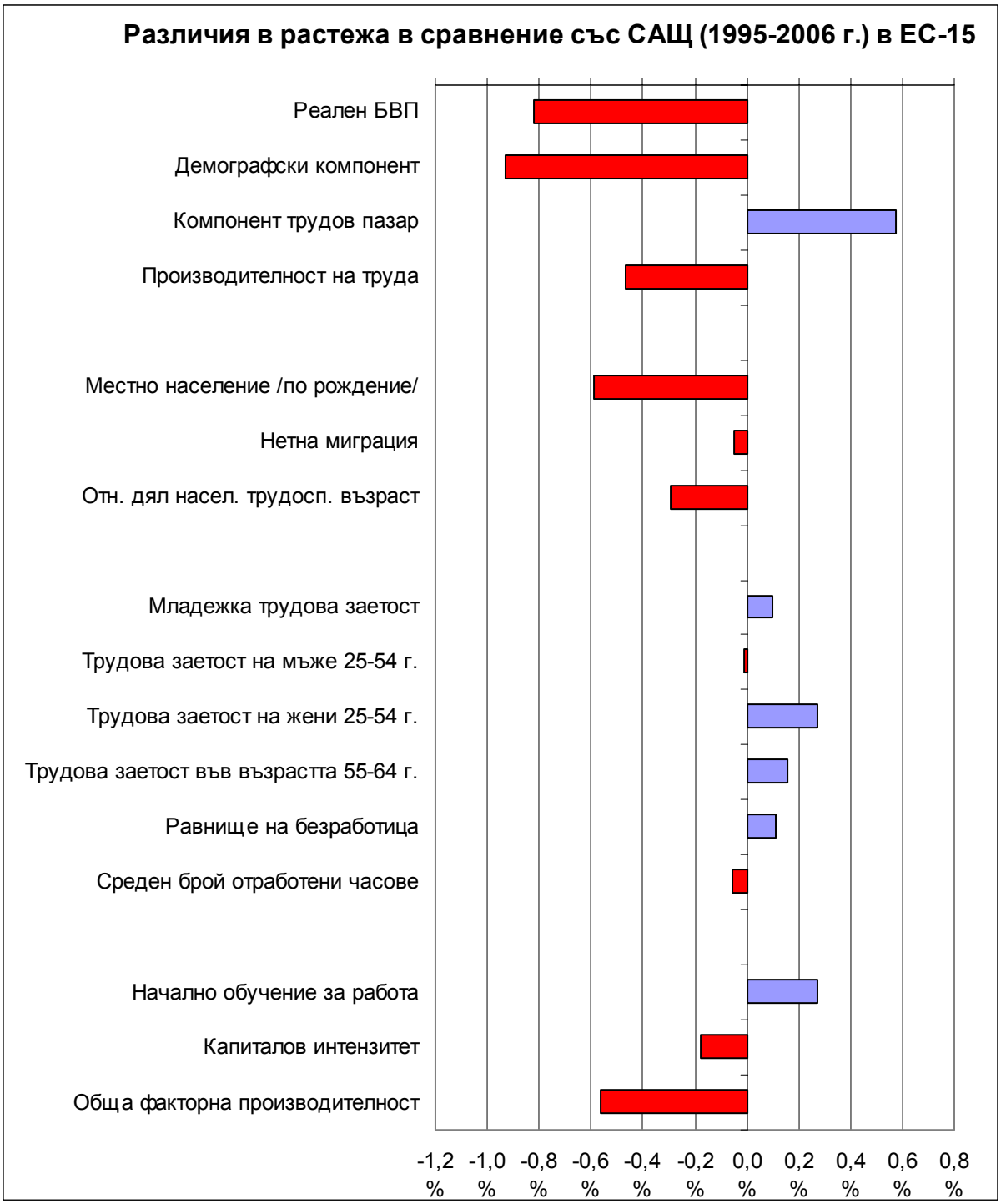
Анализът, съдържащ се в тазгодишния доклад, показа, че приоритетите и препоръките във връзка с политиката, която следва да бъде осъществена през цикъла 2008-2010 г. от Стратегията на ЕС за растеж и заетост, продължават да бъдат особено актуални. ЕС трябва да продължи да стимулира иновациите, усвояването на информационните и комуникационни технологии и конкуренцията на пазарите на дребно и на продуктовите пазари. Ако „Small Business Act“ бъде приложен на всички нива, той ще подобри бизнес средата и ще насърчи предприемачеството. Той ще поощри предприемаческото експериментиране и ще подобри общия бизнес климат в ЕС.

Що се отнася до външното измерение на конкурентоспособността, търговските политики ще трябва си поставят за цел намаляването на задграничните разходи, а именно към международно регулаторно сътрудничество и политики, насочени към намаляване на нетарифните бариери и митническите процедури. Това може да донесе значителни ползи за производителността на икономиката на ЕС.

Предприетите още в началния етап действия в областта на устойчивото производство могат да донесат предимства за онзи, който пръв ги инициира, и да донесат твърде съществени потенциални ползи както за икономиката, така и за околната среда. Наскоро приетият План за действие за устойчиво потребление и производство и устойчива индустриална политика е важна стъпка към по-конкурентоспособна „нисковъглеродна“ икономика.

И накрая, тазгодишният доклад за конкурентоспособността очерта положителната връзка, която съществува между конкурентоспособността и корпоративната социална отговорност. Комисията ще продължи да дава необходимия политически тласък и практическа подкрепа за всички заинтересовани страни, ангажирани в КСО.

Приложение: Компоненти на растежа в ЕС-15, съпоставени със САЩ (1995-2006 г.)



Източник: Mourre, G. (2008), "What Drives Income Differentials, Underutilisation of Labour and Economic Growth in Europe? A Detailed GDP Accounting Exercise", непечатно издание, Брюкселски свободен университет.