

# СБЛИЖАВАНЕТО ПРИ ЕКСПОРТНАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КАТО КРИТЕРИЙ ЗА ИКОНОМИЧЕСКА КОХЕЗИЯ В ЕС НА ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ, РУМЪНИЯ, УНГАРИЯ И СЛОВАКИЯ

Димитър Хаджиниколов

## Резюме

Важна предпоставка за успешно провеждане на единните политики на ЕС е наличието на висока икономическа кохезия в съюза. Икономическата кохезия се изразява в сходство на структурата на икономиките на държавите-членки. Един от критериите за постигната икономическа кохезия е наличието на сближаване при експортната специализация. За да се установи степента на това сближаване в статията е измерена експортната кохезия на четири сходни по степен на икономическо развитие нови държави-членки на ЕС – България, Румъния, Унгария и Словакия в четири отделни години: 2006, 2014, 2019 и 2020 г. Получените резултати показват, че и при четирите държави-членки се наблюдава ясно изразена тенденция на сближаване при експортната специализация към средните за ЕС величини. Това говори за растяща икономическа кохезия. Процесът на сближаване е значително по-силно изразен при Унгария и Словакия, отколкото при България и Румъния, като при Румъния се наблюдава малко по-голямо сближаване, отколкото при България. Забелязва се и известно въздействие на пандемията от Ковид-19. През 2020 г. се наблюдава леко отстъпление от постигнатото сближаване на експортната специализация с тази на ЕС при Румъния и в по-малка степен при Словакия.

**Ключови думи:** ЕС, експортна специализация, икономическа кохезия, България, Румъния, Унгария, Словакия

## 1. Въведение

В Договора за функциониране на ЕС е записано, че държавите-членки са „загрижени да укрепват единството на техните икономики и да осигуряват тяхното хармонично развитие посредством намаляване на различията, съществуващи между различните региони и изостаналостта на по-слабо развитите региони.“ (ДФЕС, Официален вестник на ЕС, 2010, 83/49). Единството на икономиките и намаляването на различията в социално-икономическата сфера всъщност са основни признаци на

икономическата и социалната кохезия. В Договора за Европейски съюз, в чл. 3 по този повод е записана, че цел на съюза е насърчаването на „икономическото, социалното и териториалното сближаване“ (ДЕС, Официален вестник на ЕС, 2010, 83/17). Това са трите форми на кохезия, които трябва да се постигнат във възможно най-висока степен.

Кохезията не е самоцел. Постигането на по-висока кохезия е важна предпоставка за провеждането на единните политики на ЕС. Един пример: икономическата криза от 2007-2008 г. Тя започна от финансовата сфера, поради което страните с по-голям дял на финансовите услуги в БВП, като Великобритания или Люксембург, първи попаднаха в рецесия. И обратно - страните, където финансовите услуги заемат по-скромно място в икономиката, като Полша или България, почувстваха кризата с известно изоставане във времето. Тези различия в динамиката на икономическия цикъл бяха резултат от слабата кохезия, която все още съществува между развития център и периферията в ЕС. Но как в подобни условия трябва да реагира една обща централна банка и какво трябва да прави тя - рязко да намали лихвите, ръководейки се от ситуацията в страните, изпаднали в рецесия и съответно в дефлация, или напротив - да поддържа непроменени лихвите, стремежи се да предотврати появата на инфлация там, където все още не е отшумял икономическия бум? Очевидно за да може централната банка да провежда единна парична политика трябва да съществува висока степен на кохезия в управляваната от нея парична зона.

Значението на кохезията нараства с развитието на интеграцията и появата на все повече единни политики. Това налага и намесата на институциите на ЕС, поради което се развива Кохезионната политика на ЕС, известна у нас като „Политика на сближаване“. Тази политика възниква именно когато, в началото на 90-те години на миналия век, европейската интеграция преминава от традиционната фаза, каквато е митническият съюз, към една непозната дотогава по-висока фаза на интеграция - единното икономическо пространство. На този фон през 1996 г. Европейската комисия изготвя и своя първи доклад за напредъка при икономическата и социална кохезия. Там икономическата кохезия се свързва най-вече със сближаване на нивата на БВП на човек от населението, на заетостта и на конкурентоспособността, а социалната кохезия се разбира като сближаване на системите за социална защита и взаимопомощ, което трябва да доведе до намаляване на бедността и подобряване на качеството на живот (Европейска комисия, 1996).

За по-доброто разбиране на ролята на кохезията е необходимо да се направи едно важно разграничение - между понятията „кохезия“ и „конвергенция“. В контекста на

европейската интеграция под кохезия се разбира достигнатата степен на сходство при структурите (на икономиката, на обществото, на транспортната свързаност и т.н.), докато под конвергенция – достигната степен на сходство при протичането на процесите (на икономическия цикъл и на съпътстващите го процеси – развитието на пазара на труда, на капиталовия пазар и т.н.) (Хаджиниколов, 2016).

Изхождайки от разбирането, че икономическа кохезия означава висока степен на икономическа еднородност, която създава и сходството в структурата на БВП, технологичното равнище, съответно и в конкурентоспособността на държавите-членки, то като един от критериите за измерване на достигнатата икономическа кохезия в ЕС би могъл да се използва показателят „експортна специализация“ или по-точно постигнатото сходство между държавите-членки по този показател. Колкото по-голямо е сходството, т.е. колкото по-малки са различията, толкова по-голяма е и икономическата кохезия.

## **2. Дискусия**

Най-общо казано, има две направления при оценката на ефектите от европейската икономическа интеграция по отношение на териториалното разпределение на производствените сили, а от тук и до състоянието на икономическата кохезия в ЕС. Първото направление се базира на традиционната икономическа теория, която свързва отрасловата специализация и съответно териториалното разпределение на производствените мощности, с факторната надареност, съответно с факторната рентабилност. При това направление капиталоемките, а съответно и наукоемките производства, се концентрират в тези части от територията, където има по-висока надареност с капитал, а трудоемките производство – там където има по-голяма надареност с работна ръка. Тази представа за специализацията води началото си още от Адам Смит и Давид Рикардо, а през 20-ти век е най-тясно свързана с изследванията на шведските икономисти Ели Хекшер и Бертил Олин. На базата на посочената традиционна представа за отрасловата специализация, високотехнологичните и съответно по-доходни отрасли, се концентрират в икономическия център на съответната територия, в случая в центъра на единния пазар на ЕС, а нискодоходните и по-ниско-технологични отрасли се ориентират към по-трудоемките и съответно по-нискодоходни отрасли, т.е. в периферията на ЕС.

Смекчен вариант на тезата за териториалната концентрация на производството на базата на факторната надареност се съдържа в концепцията на Нелсън (Nelson, 1993). Той също счита, че инвестициите във високотехнологичните отрасли автоматично се

насочват към водещите райони, но поради различията при цените на факторите, след време те постепенно започват да „преливат“ към икономически по-изостаналите региони, тъй като там с времето се наблюдава по-висока възвръщаемост на инвестициите. Така се засилва конкуренцията, което пък допринася за повишаване на цената на капитала в икономически по-изостаналите региони и съответно до намаляване на възвръщаемостта на инвестициите. По този начин кръгът се затваря и постепенно се стига до изравняване на цените на факторите на производството в рамките на националната икономика, или както е при ЕС, в рамките на единния европейски пазар.

До подобни изводи, макар и върху по-различна теоретична основа, достига и теорията за международния жизнен цикъл на стоките на Реймънд Върнън. Според него за да е успешна иновативната дейност, а оттук и за да има технологичен напредък, определящи са следните фактори: голям местен пазар с платежоспособно търсене, тъй като иновативните стоки са доста скъпи в началото; потребители, с вкус към модерното, т.е. хора, които са свикнали да купуват нови и по-скъпи стоки; развити съпътстващи индустрии за постигане на външни икономии от мащаба; достатъчно рисково финансиране; висококвалифицирана работна ръка (Wolfmayr-Schnitzer, 1999). Но къде в ЕС могат да се намерят изброените фактори за да има инвестиции в иновативни, високотехнологични и следователно скъпи продукти – очевидно в развитото икономическо ядро на съюза.

Към привържениците на тезата за наличието на икономическо разделение „ядро-периферия“ могат да се причислят и икономистите, придържащи се към концепцията за кумулативната причинно-следствена връзка при развитието на регионите в рамките на националното стопанство. Водеща фигура сред тях е шведският икономист Карл Гунар Мърдал (Myrdal, 1957). Той счита, че желанието за увеличаване на възвръщаемостта от мащаба на производството води до концентриране на икономическата дейност в регионите, които първи са успели да се индустриализират (икономически център). Там се наблюдава „натрупване“ (cumulation) на растеж, т.е. рефинансиране, което води до още по-голяма концентрация на производство и доходи, т.е. възниква „кумулятивна причинно-следствена връзка“ на развитието. Икономическият център има и други сравнителни предимства: централно местоположение (добра свързаност с останалите региони, по-малки транспортни разходи), както и близост до политическия център, което пък намалява административните разходи. Така икономически развитите райони все повече се откъсват от периферията. С този си извод Мърдал се разграничава от теорията на „преливането“ на Нелсън.

В руслото на теорията на Мърдал се намира концепцията за „полюсите на растежа“. Тя счита за двигател на растежа концентрацията на икономическата активност в районите, които показват най-висок капацитет за растеж и следователно се превръщат в „полюси на растежа“. Тези райони най-често функционират под формата на конгломерати от по няколко сектора на икономиката (Perroux, 1950), създавайки нещо подобно на клъстърите на Майкъл Портер (Swords, 2013). Концепцията за икономическия център като двигател за растежа е доразвита от Кристалер и Баскин (Christaller & Baskin, 1996). Те изграждат теория, която се базира върху изключителното значение на размера на местния пазар, на съответната „пазарна зона“. Според тях изборът при териториалното ориентиране на инвестициите на фирмите почти изцяло зависи от възможностите за пласмент на продукцията, т.е. от капацитета на пазарната зона. Естествено това предизвиква концентрация на фирмената дейност в няколко от най-големите пазарни зони, т.е. в икономическия център. В условията на Европейския съюз това би означавало, че за фирмите е много по-изгодно да инвестират в най-развитата част на съюза – Каталония, Северна Франция и Северна Италия, Западна Германия, Бенелюкс, скандинавските страни, отколкото в страните от периферията – новоприетите страни от Централна и Източна Европа. Но ако това е така, то тогава икономическата, а и социалната кохезия в ЕС, не само няма да нарастват, но напротив ще намаляват.

Другото направление в теорията за териториалната ориентация на инвестициите и следователно на доходите, се базира на ефектите от износа на капитал, на аутсорсинга. Вследствие на тези сравнително нови явления възниква и един нов тип специализация – вътрешноотрасловата специализация. За разлика от традиционната междуотраслова специализация, където определяща роля играе факторната надареност, то при вътрешноотрасловата специализация основният движещ мотив за инвестицията е икономията от мащаба на производството, което може да е териториално децентрализирано, но организационно централизирано. Тази промяна в мотивацията на фирмите е свързана с тенденцията на изравняване на цените на факторите на производство и позволява създаването на капиталоемки (наукоемки) производства и в икономически по-изостанали страни и региони, стига обаче там да са налице съответните предпоставки за инвестиции – инфраструктура, квалифицирана работна сила и благоприятно бизнес обкръжение. По този начин се постига сближаване в специализацията на икономически по-развитите и изоставащите страни и региони. За

единния пазар на ЕС това би означавало увеличение на икономическата, а следователно и на социалната кохезия в рамките на единния пазар.

Като примери за този процес на сближаване в рамките на ЕС, могат да се посочат ускореното развитие на финансовите и бизнес услугите в Дания и Швеция в края на 90-те години на миналия век (European Central Bank, 2004), услуги които преди това са били сравнително слабо застъпени в тези страни. Друг пример е появата в началото на новия век на специализация във финансовите и бизнес услугите на страните от Вишеградската четворка (Stefaniak-Koroboru & Kuczevska, 2016), нещо което там преди това също е липсвало. В Литва пък, след присъединяването ѝ към ЕС, се наблюдава ръст на вътрешноотрасловата специализация, което рефлектира в отрасловата структура на експорта (Bernatonyte, 2009). Още по категорични в своите изводи са румънските изследователи, според които не се потвърждава гледната точка на т.нар. нова икономическа география, според която интеграционният процес в ЕС би трябвало да доведе до различни специализации на ядрото (старите 15 държави-членки) и на периферията - новите 13 държави-членки от Централна и Източна Европа (Pascariu, Drăgan, Stăngăciu, 2019).

На базата на така представената дискусия относно въздействието на европейската икономическа интеграция върху икономическата кохезия и съответно относно отражението на интеграцията върху международната специализация на отделните национални икономики, представлява интерес да се проследи как се е отразило присъединяването към ЕС върху специализацията на икономиката на четири от новите държави-членки – България, Румъния, Унгария и Словакия, като това се направи чрез проследяване на промените в експортната им специализация.

### **3. Методология**

За да може да се установят промените в експортната специализация най-напред трябва да се определят стоковите групи, чийто принос във външната търговия ще бъде предмет на изследването. За целта са определени 8 обобщени стокови групи, съгласно Стандартната международна класификация на стоките (Standard International Trade Classification – SITC). Тази класификация е избрана, тъй като тя се използва в базите с данни на Световната търговска организация.

**Таблица 1. Обобщени стокови групи за изследване на отрасловата структура на експорта**

№	Наименование на стоковата група	Включени раздели на SITC
1	Аграрни продукти	секции 0, 1 и 2 без глави 27,28 и секция 4
2	Минерални суровини	глави 27, 28 и 68
3	Горива	секция 3
4	Изделия от чугун и стомана	глава 67
5	Химически продукти	секция 5
6	Машини, оборудване и превозни средства	секция 7
7	Текстил и облекло	глави 65 и 84
8	Други готови стоки	секция 6 без глави 65, 67 и 68 и секция 8 без глава 84

Източник: Съставено от автора на основата на UN Department of Economic and Social Affairs (2006) Standard International Trade Classification, Revision 4, Statistical Papers, Series M No. 34/Rev. 4.

Следващата стъпка е изборът на страните, които ще бъдат подложени на анализ. Те трябва да са от „периферията“, т.е. от новоприетите страни от Централна и Източна Европа тъй като целта е да се проследи процеса на сближаване на „периферията“ към „центъра“, определящ средните за ЕС величини. Предпочитания са отдадени на България и Румъния, които се присъединиха по едно и също време към ЕС (1.1.2007 г.), както и на Унгария и Словакия, които имат сходни на България размери на населението и на икономиката, като едната от тях (Словакия) е в Евроразоната, а другата (Унгария) извън нея. Този избор на страните в изследването би спомогнал да се проследят и евентуални отражения върху экспортната специализация, свързани с момента на присъединяване към ЕС, както и с принадлежността към Евроразоната.

За да се установи дали има сближаване в экспортната специализация между ЕС, като средна величина, и четирите посочени „периферни“ страни от ЦИЕ, ще се използват следните два метода:

- Метод на определяне на сравнителните предимства чрез Индекса на Balassa (Revealed Comparative Advantage).

В случая по този начин ще се определя экспортната специализация на съответната страна, изхождайки от посочените в таб. 1 обобщени стокови групи.

Формулата за изчисляване на экспортната специализация е следната:

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

Където  $ES_{ij}$  е экспортната специализация на страната  $i$  относно икономически сектор  $j$ ;  $X_{ij}$  е експортът на страната  $i$  на стоки от икономически сектор  $j$ ;  $X_{wj}$  е световният експорт на стоки от сектор  $j$ ;  $M_{ij}$  е импорът на страната  $i$  на стоки от сектор  $j$ ,  $M_{wj}$  е световният импорт на стоки от икономически сектор  $j$ .

- Метод за определяне на стандартното отклонение

След като по тази формула е определена экспортната специализация по обобщени стокови групи на ЕС като цяло, както и на четирите избрани държави-членки, може да се пристъпи към определяне на отклоненията и след това към определянето на стандартното отклонение на споменатите четири страни спрямо средните за ЕС показатели. Това става по формулата:

$$S_n = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_i (x_i - \bar{x})^2}$$

Където  $S_n$  е стандартното отклонение от экспортната специализация на ЕС за страната  $n$ ,  $N$  е броят на отраслите под наблюдение,  $x_i$  е индексът за экспортна специализация на страната  $i$ , а  $\bar{x}$  е индексът на экспортната специализация на ЕС.

Стандартното отклонение по страни е изчислено за четири години – 2006 г. (начална база за сравнение), 2014 г. (начало на финансовата рамка), 2019 г. - последна година преди началото на пандемията и 2020 г. като последна година от финансовата рамка 2014 – 2020 г. Накрая резултатите са групирани по страни и по години.



#### 4. Резултати

На базата на описаната методология е определена експортната специализация на ЕС и на четирите страни от Централна и Източна Европа. Резултатите са показани в таблица 2.

**Таблица 2. Експортна специализация по стокови групи, съгласно таблица № 1**

Стокова група	ЕС				България				Румъния				Унгария				Словакия			
	2004	2014	2019	2020	2004	2014	2019	2020	2004	2014	2019	2020	2004	2014	2019	2020	2004	2014	2019	2020
Аграрни продукти	1,05	1,10	1,11	1,12	1,19	1,50	1,29	1,19	0,53	1,16	0,86	0,82	1,24	1,50	1,32	1,36	0,86	0,75	0,65	0,69
Минерални суровини	0,78	0,91	0,95	0,93	1,56	1,58	1,59	1,48	1,56	1,58	1,59	1,48	0,75	0,75	0,65	0,63	1,02	0,78	0,84	0,77
Горива	0,40	0,48	0,51	0,52	1,66	0,55	0,60	0,50	1,66	0,55	0,60	0,50	1,16	0,31	0,40	0,48	0,40	0,49	0,44	0,49
Изделия от чугун и стомана	1,07	1,12	1,04	1,03	0,94	0,41	0,51	0,52	1,16	0,78	0,73	0,67	0,56	0,49	0,53	0,53	1,93	1,56	1,26	1,23
Химически продукти	1,19	1,24	1,29	1,30	0,49	0,63	0,72	0,73	0,35	0,35	0,28	0,27	0,86	1,03	1,02	0,99	0,59	0,60	0,54	0,50
Машини, оборудване и превозни средства	1,19	1,31	1,26	1,27	0,32	0,69	0,83	0,85	0,56	1,11	1,11	1,09	1,21	1,27	1,31	1,31	1,19	1,43	1,33	1,39
Текстил и облекло	0,90	0,85	0,90	0,81	1,37	1,32	1,27	1,30	1,35	1,09	0,85	0,73	0,87	0,79	0,61	0,59	1,04	0,94	0,88	0,82
Други готови стоки	1,19	1,19	1,19	1,18	0,67	1,03	1,06	1,14	0,70	1,00	0,95	0,90	0,95	1,22	1,06	0,99	0,87	0,99	1,03	1,06

Източник: Изчислено от автора по данни от на СТО, WTO | International trade and tariff data

По-нататък е необходимо да се определи стандартното отклонение по страни и години от средните показатели на ЕС. Резултатите са показани в таблицата по-долу:

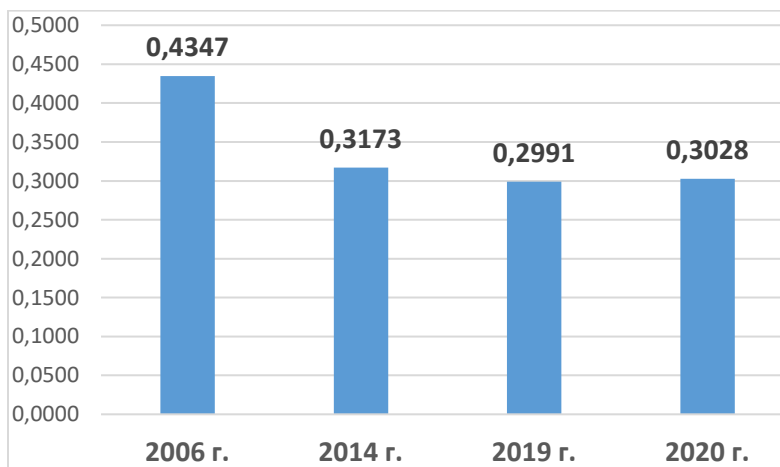
**Таблица 3. Стандартно отклонение на индекса за експортна специализация спрямо средната величина за ЕС при 8 стокови групи, съгласно таблица № 1**

	2006	2014	2019	2020
<b>България</b>	0,7045	0,5149	0,4175	0,4048
<b>Румъния</b>	0,5087	0,3659	0,4002	0,4217
<b>Унгария</b>	0,3610	0,2876	0,2699	0,2696
<b>Словакия</b>	0,1644	0,1006	0,1088	0,1150

Източник: Изчислено от автора

На базата на резултатите от табл. 3 може да се изчисли средна величина за четирите страни от Централна и Източна Европа по години (фиг. 1). По този начин се вижда дали през периода 2006 – 2020 г. се наблюдава сближаване или раздалечаване при експортната специализация на тези страни, като група, спрямо средния показател за ЕС.

**Фиг. 1. Средно стандартно отклонение за цялата група страни (България, Румъния, Унгария и Словакия) от експортната специализация на ЕС**



Източник: Изчислено от автора

Интерес представлява и въпросът за постигнатото сближаване при експортната специализация по отделни страни, коя е най-напреднала в процеса на сближаване и къде има изоставане. Както се вижда от фиг. 2, най-напред в процеса на сближаване при експортната специализация е Словакия, а най-изостанала е Румъния, като нейният резултат е обаче почти идентичен с този на България.

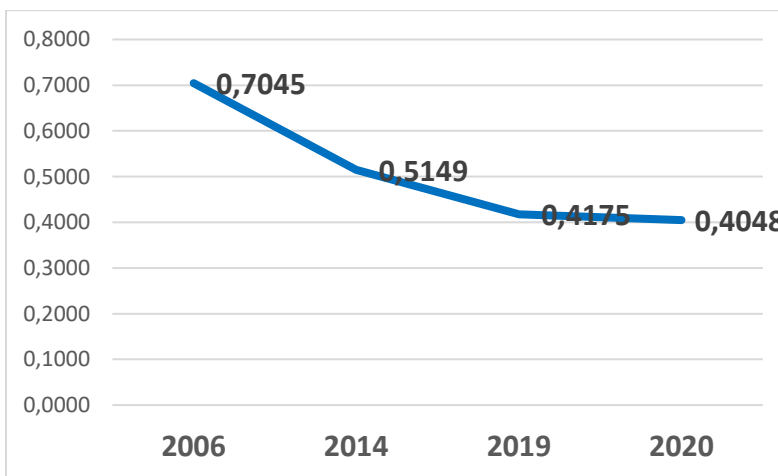
**Фиг. 2. Стандартно отклонение от експортната специализация на ЕС, по страни (2020 г.)**



Източник: Изчислено от автора

Накрая може да се проследи как се развива процесът конкретно за България.

**Фиг. 3 Стандартно отклонение от експортната специализация на ЕС при България**



Източник: Изчислено от автора

## Изводи

- ✓ Най-важният извод, който може да се направи е, че за изследваната група страни от Централна и Източна Европа (България, Румъния, Унгария и Словакия) като цяло се наблюдава намаление на средното стандартно отклонение при експортната специализация спрямо тази на ЕС. Това намаление е от 0,4347 през 2006 г. на 0,3028 през 2020 г. (фиг. 1). Сближаването при експортната специализация показва, че има нарастване на икономическата кохезия в съюза. Това означава, че не се потвърждава хипотезата за концентрацията на производството в развития център и задълбочаване на различията между него и икономическата периферия в лицето на страните от Централна и Източна Европа.
- ✓ Постигнатото сближаване не е еднакво по страни. То е по-силно изразено при Словакия и Унгария, отколкото при България и Румъния. Това може да се обясни, от една страна, с по-ранното присъединяване на първите две страни към ЕС и от друга, с факта, че още при присъединяването си Словакия и Унгария са били по-силно интегрирани в европейската икономика, отколкото двете източноевропейски страни – България и Румъния. Специално при Словакия, която е с най-добри резултати, успехът може да се обясни с още два фактора – активното прилагане в Словакия на аутсорсинг в автомобилното производство и включването на страната в Евророната.
- ✓ Прави впечатление, че при разглежданите четири страни най-силно изразена е тенденцията на сближаване при България. Нейното стандартно отклонение от експортната специализация на ЕС е намаляло за периода 2006 – 2020 г. от 0,7045 на 0,4048, т.е. с около 75%, докато средният резултат за групата изследвани страни е само около 44%. Този български рекорд може до известна степен да се обясни с голямото различие между българската експортна специализация и тази на ЕС в началото на разглеждания период (2006 г.). Същевременно тази динамика е и доказателство, че за периода 2006-2020 г. се е осъществила съществена промяна в отрасловата структура на износа, а следователно и в българската икономика, като се извършил постепенен преход от междуотрасловата специализация в отношенията България-ЕС, която е господствала през 2006 г., към вътрешноотраслова специализация на страната в рамките на европейската икономика.

- ✓ Сравнявайки постигнатите резултати през 2019 г. и 2020 г. (фиг. 1) можем да констатираме, че през 2020 г. има леко намаляване на сближаването (кохезията) спрямо 2019 г, което говори за известно отрицателно въздействие на пандемията от Ковид-19 върху икономическата кохезия. Доколкото този ефект е устойчив ще проличи от данните за следващите години.

### **Използвана литература**

Официален вестник на ЕС (2010) Консолидиран текст на Договора за функциониране на Европейския съюз, 30.3.2010, С 83/49.

Официален вестник на ЕС (2010) Консолидиран текст на Договора за Европейския съюз, 30.3.2010, С 83/17.

Хаджиниколов, Д. (2016) Европейска икономика, УНСС, С. с. 287-288.

Bernatonyte, D (2009) Intra-industry Trade and Export Specialisation: Lithuanian Case, *Economika ir vadyba: University of technology, Kaunas*, 2009, No. 14.

Christaller, W., Baskin, C. (1966). *Central places in southern Germany*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

European Central Bank (2004) *Sectoral Specialisation in the EU. A Macroeconomic Perspective*. Occasional Paper Series No. 19/July 2004, p. 5.

European Commission (1996) *First Report on Economic and Social Cohesion 1996*, Brussels, p. 13.

Krugman, P. (1991). *Geography and trade*. Cambridge, MA: MIT Press

Myrdal, G. (1957). *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Duckworth.

Nelson, A. (1993). *Theories of Regional Development*. In *Theories of Local Economic Development*, ed. R. Bingham, R., Mier, R. Los Angeles: Sage Publications

Pascariu, G.-C., Drăgan, G., O.-A., Stăngăciu (2019) *Integration and trade Specialisation in Central and Eastern European Countries: Towards a New Core-Periphery Structural Differentiation?* *Romanian Journal of Economic Forecasting – XXII (3) 2019*, p. 166.

Perroux, F. (1950). *Economic space: Theory and applications*. *Quarterly Journal of Economics* Vol. 64, Issue 1 pp. 89-104.

Stefaniak-Kopoboru, J., Kuczevska, J. (2016). Export Specialization in Services of the Visegrad Countries. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11(2), 265-284.

Swords, J. (2013) Michael Porter's cluster theory as a local and regional development tool: The rise and fall of cluster policy in the UK. *Local Economy*, 28(4), p. 369-383.

UN Department of Economic and Social Affairs (2006) Standard International Trade Classification, Revision 4, Statistical Papers, Series M No. 34/Rev. 4.

Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1999) Economic Integration, Specialisation and the Location of Industries. A Survey of the Theoretical Literature, WIFO Working Papers, No. 120, Austrian Institute of Economic Research (WIFO), Vienna.