

**Трудови разходи и конкурентоспособност в България и другите страни от Централна и
Източна Европа
(ефектите на глобалната криза 2007)**

Христо Мавров

**Labor costs and competitiveness in Bulgaria and the other countries of Central and Eastern
Europe
(the effects of the global crisis 2007)**

Hristo Mavrov

Abstract

The report analyzes the dynamics of cost competitiveness in Bulgaria compared to the countries of Central and Eastern Europe. As a basic indicators nominal unit labor cost and real unit labor cost are used. It was found that the growth rates of both indicators in Bulgaria before the crisis exceed those of the other countries except Latvia, Estonia and Romania. This is one of the reasons that contributed to high inflation during 2006-2008 in Bulgaria and delayed the membership in the Euro zone.

The study also raises the question whether the real unit labor cost is a good indicator of competitiveness since it reflects the functional distribution of income. This finding directs to the concepts of wage-led growth versus profit-led growth. It is concluded that the answer to this question is an empirical one and further studies are needed.

Key Words: nominal unit labor cost, real unit labor cost, wage-led growth, profit-led growth

Нарастването на безработицата и намаляването на заетостта вследствие на глобалната криза постави остро въпроса за факторите и необходимите политики за решаването на тези проблеми. В редица европейски документи и годишни доклади се обръща внимание на повишаването на конкурентоспособността¹. Като един от факторите за това се посочва намаляването на трудовите разходи на единица продукция – ULC (unit labor cost) най-вече чрез свиване на работните заплати². Това са препоръките, които се дават на страни като Испания, Гърция, Португалия. Подобни политики се провеждат в прибалтийските републики³ и в др. страни. Смята се, че това повишава т.нар. разходна конкурентоспособност (cost competitiveness)⁴.

В този доклад се анализира динамиката на основните показатели, свързани с разходната конкурентоспособност на България и страните от ЕС¹⁰⁵ и се оценява теоретичната и практическа състоятелност на подобни политики, насочени към конкурентоспособността.

В годините след глобалната криза провежданата политика в ЕС се основава на тезата, че темпът на нарастване на производителността на труда трябва да е изпреварващ по отношение на трудовите разходи – това е предпоставка за повишаваща се конкурентоспособност на икономиката. И обратно, ако разходите за труд растат с по-бързи темпове от производителността на труда, това означава относително поскъпване (в резултат на по-

¹ Основна цел на подписания от 23 държави Пакт Евро Плюс от март 2011 г. е повишаване на конкурентоспособността. Вж. Euro Pact Plus official website

² European Commission, EU Employment and Social Situation, Quaterly Review, September 2012, p.36

³ Eamets, Raul. Labour market and labour market policies during great recession: the case of Estonia. IZA Journal of European Labor Studies 2013, 2, p.2

⁴ За румънската икономика авторите прогнозираят подобряване на конкурентоспособността, тъй като реалните трудови разходи на единица продукция RULC се очаква да спаднат от 6.6% през 2006 на по-малко от 3% през 2010 г. Вж. Gizdeanu, Ion and Veronica Tudorescu. Unit labor Cost in Romania, Romanian Journal of Economic Forecasting, 1/2007 стр. 61

⁵ Към тези страни в доклада се отнасят – България, Румъния, Полша, Унгария, Словения, Словакия, Чехия, Естония, Литва и Латвия.

високите трудови разходи) на националната продукция и загуба на конкурентоспособност на международните пазари. Това би довело до влошаване на външнотърговския баланс – спад в износа, намаляване на приходите в чуждестранна валута и оттук опасност особено за страни като България, които са във валутен борд.

Производителността на труда обикновено се изчислява в националните статистики и от Евростат по два начина: а) като отношение между реалния БВП на един зает и б) като отношение на реалния БВП на един работен час. Вторият показател е по-добра мярка на производителността, защото елиминира влиянието на формата на заетост – не е без значение каква част от заетите в икономиката са на пълно работно време и каква на непълнен работен ден. Динамиката на трудовите разходи се измерва чрез показателя индекс на трудовите разходи (Labor Cost Index)⁶. Динамиката на съотношението производителност – разходи на труд в България преди и след глобалната криза е представено на фиг. 1



Фигура 1 Темп на изменение на разходите на труд и на производителността на труда в България

След съществено снижаване на производителността през 2009 г., когато темпът е отрицателен, през 2010 г. следва възстановяване до нива от преди кризата. Основната причина за тази динамика на производителността е резкият спад на реалния БВП през 2009 г. (-5,5%), последван от слаб растеж, съчетан със силно намаляване на заетостта. Това на практика води до завишаване на БВП на 1 човекочас. Що се отнася до разходите на труд, трябва да се подчертае, че за целия период техният растеж изпреварва този на производителността на труда⁷.

Друг съществен елемент в динамиката им е, че трудовите разходи нарастват рязко през 2006 г., две години преди кризата. Това е един от симптомите за прегряване на българската икономика през този период⁸. През 2008 година безработицата достига най-ниското си ниво за

⁶ В Евростат разходите на труд се дефинират като разходите, които работодателят извършва за наемане на работещи. Тук се включват – работни компенсации (заплати в парична форма и в натура), разходите за социално осигуряване от работодателя, данъците върху дохода минус получаваните субсидии. Индексите се изчисляват като индекси на Ласпер.

Вж. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/lci_esms.htm#unit_measure

⁷ Тази и всички други графики са по данни от Евростат

⁸ Изследвайки връзката между темповете на прираста на производителност на труда и реалната работна заплата за периода 1990-2011 г. В. Цанов стига до същия извод „Единствено през последните няколко години (2006-2010 г. б.а) може да се твърди, че нейното увеличение(на работната заплата, б.а) носи инфлационен потенциал” Вж. Цанов, В. Системата на доходите в периодите на икономическото развитие. в: Цанов, В., Г. Шопов, И. Белева, Й.Христосков и П.Луканова. Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България (1990-2011). АИ „Проф.Марин Дринов”, София, 2012, с.104

последните 20 години – 5,6%, което е под естественото равнище на безработица. Това поведение на разглежданите макроикономически показатели напълно съответства на теоретичните положения за натиск върху трудовите разходи, когато икономиката е надхвърлила потенциала си. Изпадането в криза, обратно, води до снижаване на разходите. Това се наблюдава и в България през 2009 и дори 2010 г. Следващите 2 години трудовите разходи нарастват отново. Тук е важно е да се подчертаят два момента.

Първо, темповете на нарастване на разходите през целия разглеждан период 2003-2012 г. надвишават темпа на растеж на производителността на труда. В България тази тенденция се запазва дори и по време на рецесията (за разлика от някои други страни).

Второ, спада не абсолютният размер на разходите, а темпът на тяхното нарастване. С други думи темпът на изменение на разходите е положителен през целия анализиран период.

Разглеждането на динамиката между производителност на труда и трудови разходи е още по-полезно, ако е в *сравнителен план* с други страни. Така може да се установи дали България следва някаква обща тенденция, характерна за всички страни от ЕС10, или има нещо специфично в поведението на националната икономика - било то с негативен или позитивен характер.

Алтернативен начин за представяне на връзката между трудови разходи и производителност на труда е чрез показателя номинални трудови разходи на единица продукция (*nominal unit labor cost, NULC*) и неговия дефлиран вариант - реални разходи на единица продукция (*real unit labor cost, RULC*).

В изложението по-долу, първо се представя позитивен сравнителен анализ на динамиката на тези два показателя за конкурентоспособността и растежа в България и страните от ЕС10, а след това на основата на теоретична критика за смисъла на използваните показатели се правят и предложения за необходимата икономическа политика.

Първият показател, **номинални трудови разходи на единица продукция (NULC)** съгласно методологията на Евростат се дефинира като отношението на общите компенсации на заетите в национална валута към броя на заетите разделено на отношението на БВП по цени от 2005 г. към общия брой на заетите⁹. По начин на изчисление този показател представлява отношението на номиналните трудови компенсации към реалния БВП и е своеобразна мярка (не пълна) за натиска на вътрешните разходи върху съвкупното предлагане.

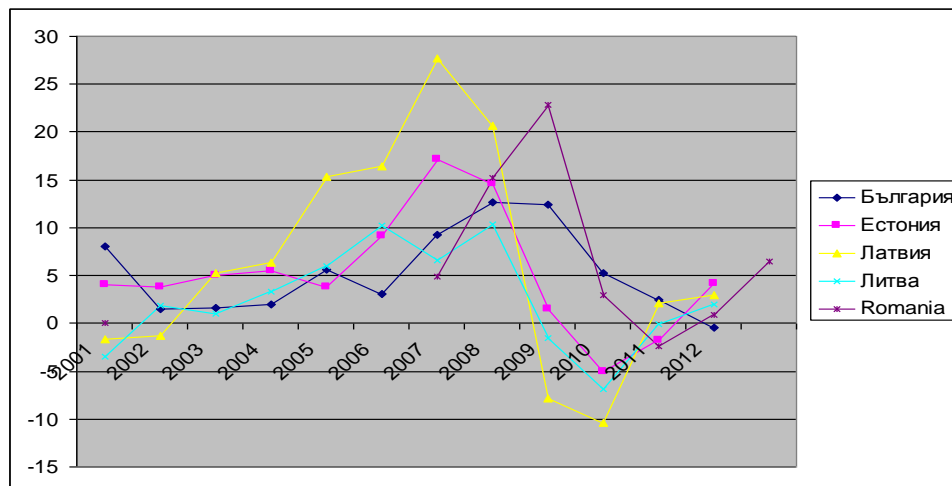
Доколкото трудовите разходи са основен компонент на производствените разходи темпът на растеж на номиналните разходи на труд на 1-ца продукция (номиналните работни компенсации на 1 зает разделени на производителността) може да се разглежда като основен фактор за влияние върху вътрешните разходи и оттам за инфлацията. Ускоряването на номиналните трудови разходи на единица продукция трябва да се оценява в зависимост от фазата на икономическия цикъл.

Трудовите разходи са подложени на натиск за повишаване особено при достигане на потенциалното производство. Целта на макроикономическата политика и на политиката на доходите е да не се допуска значително повишаване на разходите, което да ускори инфлацията. С други думи по време на експанзия ускоряването на номиналните трудови разходи на единица продукция не може да се разглежда като положителен процес в икономиката. По различно е виждането по време на рецесия. Привържениците на неокласическо направление акцентират върху намаляването на трудовите разходи дори и при тази фаза на цикъла. Кейнсианските теоретици приемат, че по време на рецесия увеличаването на номиналните трудови разходи на единица продукция означава повече средства в работещите, което може да увеличи съвкупното търсене в икономиката и оттам заетостта и БВП.

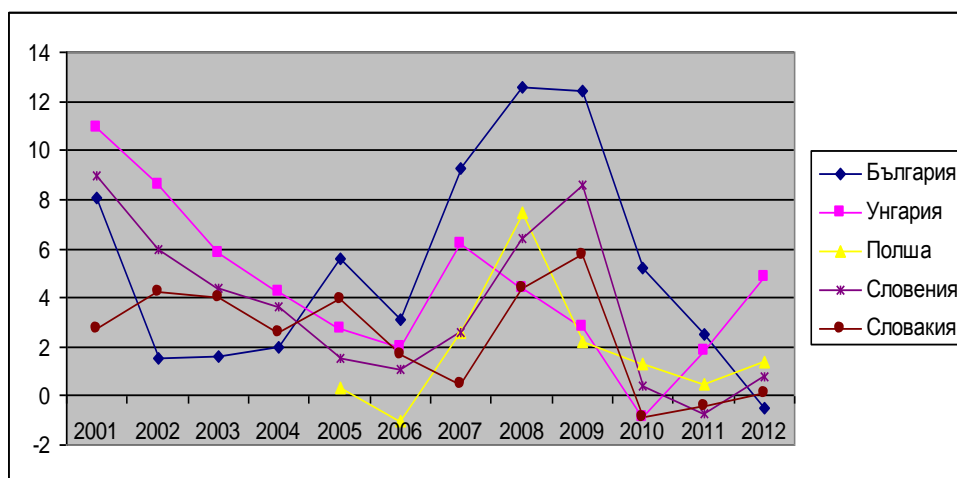
На основата на сравнителен анализ с другите страни от ЦИЕ може да се твърди, че провежданата у нас политика не е била достатъчно адекватна преди кризата и че други страни

⁹ Евростат <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tipslm30>

са провеждали по-ефективна ресурсоразходна политика. Фигури 2, 3 и 4 представят темпа на растеж на номиналните трудови разходи на единица продукция за страните от ЕС-10, групирани въз основа на динамиката на разходите¹⁰. Очевидно е различието между България и водещата в това отношение страна Чехия (вж. фиг.4 – на тази графика е добавена и Германия, като водеща страна в Европа), както и между България и групата страни, включваща Унгария, Полша, Словения и Словакия (вж. фиг.3).

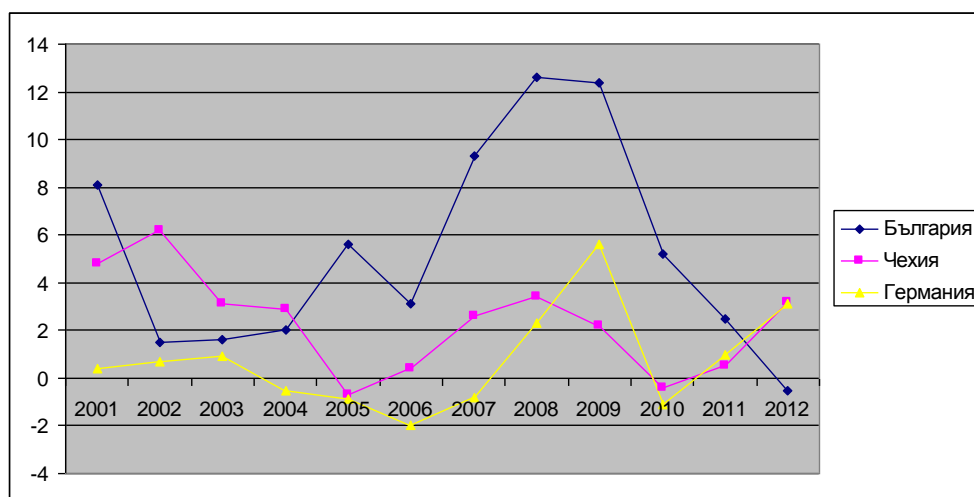


Фигура 2 Темп на растеж на номиналните трудови разходи на единица продукция – България сравнена с Естония, Латвия, Литва и Румъния



Фигура 3 Темп на растеж на номиналните трудови разходи на единица продукция – България сравнена с Унгария, Полша, Словения и Словакия

¹⁰ Източник: По данни на Евростат



Фигура 4 Темп на растеж на номиналните трудови разходи на единица продукция- България сравнена с Чехия и Германия

В годините преди кризата (след 2006 г.) номиналните разходи на труд в България имат темп на растеж значително по-висок от посочените страни. Това е една от причините и за високата инфлация през периода 2006-2008 година у нас: съответно 7,4% през 2006 г., 7,6% през 2007 г. и 12% през 2008 г. Тези стойности са около 4 пъти по-големи от инфлацията в Германия и до 2 пъти по-големи от тези в Чехия. Инфлацията в останалите страни – Унгария, Полша, Словения и Словакия също е по-ниска от българската. Темповете на разходите на труд в България са сравними единствено с тези на Естония и Литва (вж. фиг. 2) и са по-ниски само от Латвия. Съответно и инфлацията в Латвия е най-висока, като за 2007 г. и 2008 г. е с около 3 процентни пункта по-висока от тази в България.

Високата инфлация в България в годините преди кризата бе единственият критерий от Маастрихт, който страната ни не изпълняваше. Това забави членството ни в Еврозоната. Оказва се, че след началото на кризата, България е единствената страна, в която темпът на растеж на номиналните трудови разходи спада 4 последователни години. В повечето от другите страни през 2010, а в някои през 2011 г. трудовите разходи започват да нарастват.

На практика през последните 3 години България изпълнява всички критерии за членство в еврозоната без един – престой в ERM-II поне 2 години. Покриването на критерия инфлация има за предпоставка и значителното снижаване на темпа на растеж на номиналните трудови разходи, който за 2012 г. дори е отрицателен (вж. фиг.2, 3 и 4). За съжаление, България не се възползва от възможностите, които глобалната криза ѝ предостави за изпълнението на тази национална цел. Кризата на еврото от края на 2009 г., когато беше планирано България да кандидатства за членство в ERM-II, направи нерешителни българските политици и те отложиха тази стъпка, според нас необосновано, за неопределено време. За разлика от страни като Полша, Чехия и Румъния, България е във валутен борд и членството в еврозоната трябва да е приоритет номер едно. Това би понижило значително страновия риск и нивата на дългоспечните лихвени проценти, а оттук и ускоряване на инвестициите и растежа.

В същото време балтийските страни действат значително по-решително. Естония прие еврото през 2011 г., Латвия се очаква да го приеме през 2014 г., а Литва планира този процес да започне през 2015 г. Сравнението на тези страни с България по отношение на темповете на икономически растеж след 2011 г. е в полза на балтийските страни. Естония нараства през 2011 г. с 8,3%, а през 2012 г. с 3,2%, за Латвия - съответно 5,5% и 5,6%, а Литва: 5,9% и 3,7%. Растежът в България за тези две години е значително по-слаб: 1,8% и 0,8%. Прогнозата на

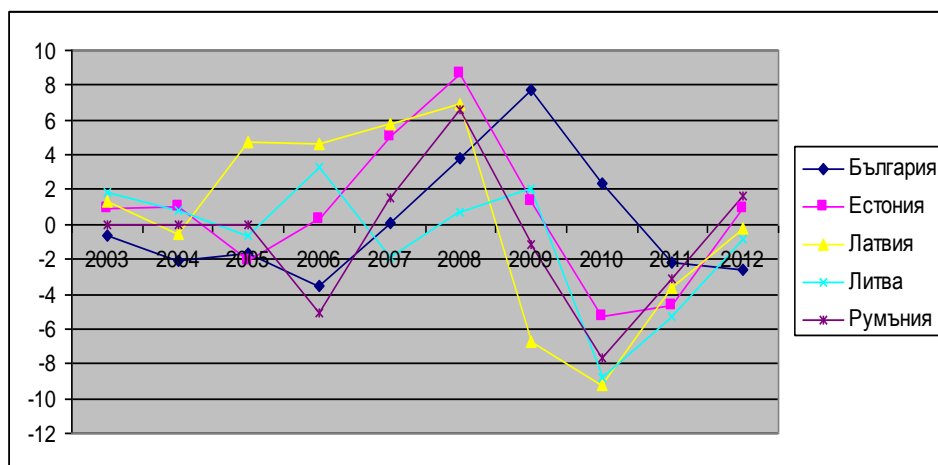
Евростат за 2013 и 2014 г. за балтийските страни е за растеж от над 7%, докато за България сумарният темп за тези две години е почти 3 пъти по-малък, а именно 2,6%¹¹.

Реалните трудови разходи на единица продукция (RULC) са също важен показател, който се използва (особено по време на сегашната криза) в докладите на европейските институции за представяне на състоянието на трудовия пазар и възможностите за конкурентоспособност на европейските страни. Европейската централна банка дори включва този показател на четвърто място сред единадесет основни такива, след инфлацията, паричен агрегат М3 и темпът на икономически растеж¹².

По своята същност и начин на изчисление този показател измерва темпа на растеж на реалните работни компенсации по отношение на производителността на труда. На практика това е отношението между реалното заплащане на всеки работник и стойността, която той създава в процеса на производствената дейност. С други думи това е мярка на дела на доходите от фактора труд в общия доход в икономиката. Темпът на растеж на реалните трудови разходи на единица продукция дава представа за динамиката на участието на фактора труд в създадения продукт.

Обикновено се приема, че когато темпът на увеличаване на RULC е висок, се влошава конкурентоспособността и тези разходи трябва да се намалят най-малко до ниво на някои водещи страни. За целта е необходимо да се забави и дори намали темпа на растеж на работните заплати.

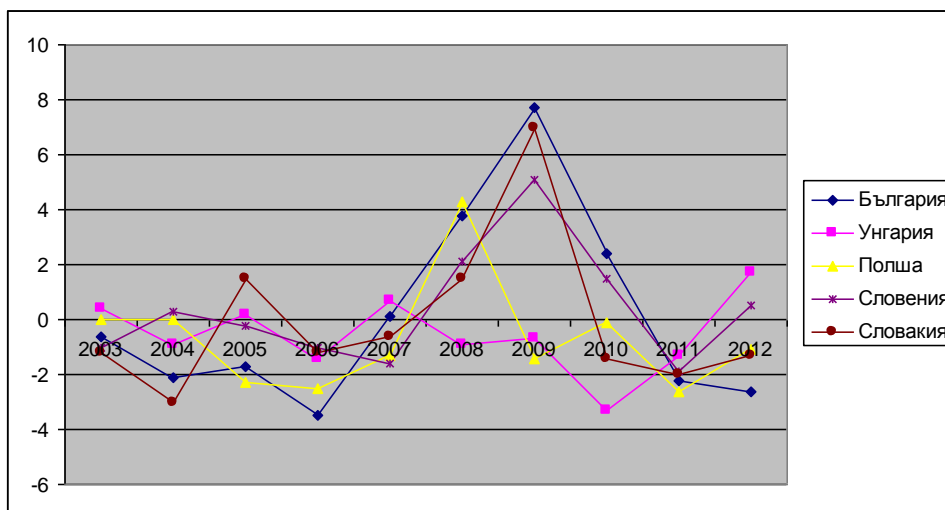
За анализ на страните от ЕС10 се използва същото групиране, както и при показателя NULC – в първата група са страните с относително най-висока динамика на показателя RULC (фиг.5), а в последната група на фиг.7 е страната с най-ниски темпове на растеж. България участва във всички графики.



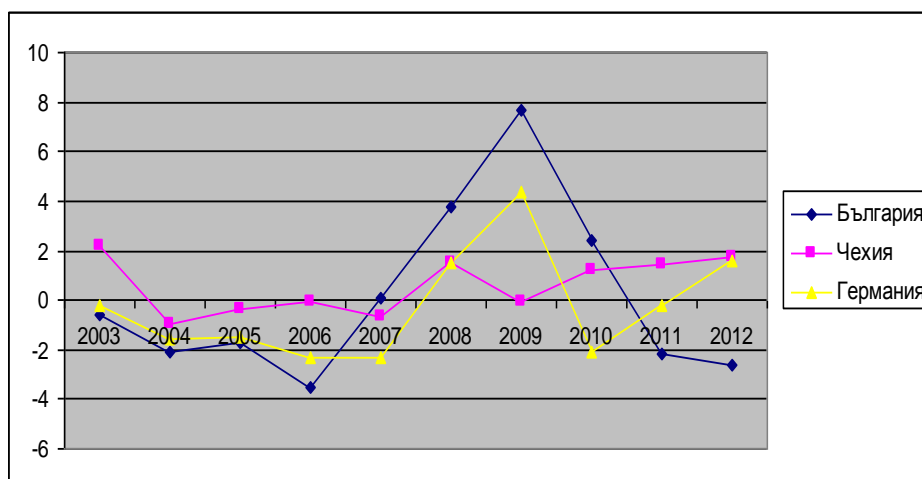
Фигура 5 Темп на растеж на реалните трудови разходи на единица продукция – България сравнена с Естония, Латвия, Литва и Румъния

¹¹ Данни на Евростат – table “Real GDP growth rate, Percentage change on previous year” <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>

¹² European Central Bank. Statistical Data Warehouse. <http://sdw.ecb.europa.eu/home.do?chart=t1.4>



Фигура 6 Темп на растеж на реалните трудови разходи на единица продукция – България сравнена с Унгария, Полша, Словения и Словакия



Фигура 7 Темп на растеж на реалните трудови разходи на единица продукция- България сравнена с Чехия и Германия

Графичното представяне позволява да се открият основните тенденции в динамиката на показателя „темп на изменение на реалните трудови разходи на единица продукция“ (темп на RULC), за страните от ЕС10 и да се направят някои изводи.

1. Обща тенденция е, че за повечето страни до кризисната 2008 г. темпа на RULC нараства, след това намалява.
2. Различия между отделните страни се наблюдават по отношение на годината, през която се достигат върхови стойности (2008 или 2009) и по отношение на величината на темпа. През 2008 г. върхови стойности достигат Латвия, Естония и Румъния, през 2009 г.- България, Словения и Словакия, а останалите страни – Унгария и Литва нямат ярко изразени пикове и спадове. България се нареждат сред страните с най-висок темп на нарастване на RULC заедно с Естония (вж.фиг.5);
3. Най голяма стабилност по отношение динамиката на този показател показва Чехия – по стабилна динамика дори от тази на Германия (вж.фиг.7);

4. България е единствената страна, в която темпът на RULC е непрекъснато намаляващ от 2009 г. насам. В другите страни намаляващата тенденция се обръща в нарастваща през 2010 или 2011 г.

Фокусирането върху способността на трудовия пазар за повишаване на конкурентоспособността на европейските икономики чрез намаляването на трудовите разходи е въпрос, който се нуждае от сериозен дебат. Доколко е научно коректна и подчинена на икономическата логика подобна икономическа политика? И само икономическата страна на проблема ли трябва да се отчита? Няма ли значение и социалният аспект? Разходите на труд са част от производствените разходи на един продукт и тяхното намаляване ще подобри конкурентната позиция на отделната фирма, това е безспорно. Но дали това е толкова безспорно в рамките на цялата страна? Ами в рамките на една още по-голяма система като Европейският съюз? Откъде възниква проблемът – проблемът е в това, че работната заплата има двойствена роля – тя е разход за фирмата, но доход за работещия.

В чисто икономически план намаляването на разходите на труд и техният относителен дял в брутната създадена стойност означава, че се повишава делът на печалбата. Така дебатът се свежда до ролята, която съотношението между работната заплата и печалбата (с други думи *функционалното разпределение на дохода*) играят за конкурентоспособността и растежа.

Сред икономистите, анализиращи тази проблематика се открояват два противоположни подхода към икономическия растеж¹³. Единият поставя в основата растежа работната заплата, а другият – печалбата. Оттук логически произтичат и терминологичните наименования – растеж, воден от работната заплата (*wage-led economic growth*) и растеж, воден от печалбата (*profit-led economic growth*).

Трудово ориентираният модел на икономически растеж залага на повишаване на работната заплата (в т.ч. число и минималната), преразпределението на дохода чрез прогресивно подоходно облагане, извършване на редица социални разходи от държавата и т.н. Механизмът на осъществяване на растежа, съгласно този модел е чрез по-високата пределна склонност към потребление в социалните групи с по-ниски доходи. Така изпреварващият ръст на работната заплата по отношение на печалбата и намаляването на подоходните различия води до по-големи потребителски разходи. Растящите разходи за потребление са в основата на по-високото съвкупно търсене и по-големия брутен обществен продукт. Перманентният натиск откъм страна на съвкупното търсене води и до повишаване на инвестициите – в действие влиза механизмът на акселератора.

Противоположният подход поставя в основата на растежа печалбата и капитала. По-високите печалби позволяват реализирането на по-големи инвестиции. Увеличените инвестиции и износ повишават търсенето на труд, създават се повече работни места и работната заплата нараства. За целта се препоръчва дерегулация на трудовите пазари, намаляване на разходите на труд за единица продукция (ULC) откъдето се очаква повишаване конкурентоспособността на икономиката и увеличаване на износа. Успоредно с това се препоръчва намаляване на корпоративните печалби за сметка на данъците върху труда.

И двата подхода не са лишени от икономическа логика. И чисто теоретично могат да доведат до растеж и по-голяма заетост. Но възникват редица въпроси. Не подлежи на съмнение положителната зависимост между работната заплата и потреблението. Доходът е основният

¹³ Съществуват множество теории за растежа. Обобщение на тяхната еволюция и значение за макроикономиката е представено от З.Младенова в „Неокласическата теория в края на XX-началото на XXI век (постижения, проблеми, перспективи)“, Стено, 2011. Там се посочва, че „Нарастащо внимание в съвременните изследвания върху растежа се отнежда на значението на социалната среда. Възражда се проблемът за влиянието на неравенството върху растежа.“ стр.243. В настоящия доклад се визира точно тази част от моделите на растежа, които имат отношение към неравенството и свързаното с него функционално разпределение на дохода. В рамките на кейнсианската традиция тази проблематика има за родоначалници М.Калецки и Н.Калдор. Те вграждат в моделите на растежа функционалното разпределение на дохода.

определител на търсенето в микро и макроикономически план. От друга страна в инвестиционната функция печалбата е сред най-важните фактори – повишаването ѝ увеличава инвестициите. Потреблението и инвестициите са елементи на съвкупното търсене. В този смисъл и двата подхода водят да повишаване на съвкупното търсене, но по различни канали и механизми. Въпросът, на който в чисто теоретичен план не може да се отговори е кой ефект е по-силен – дали ефектът на работната заплата върху потребителските разходи или на печалбата върху инвестициите. Отговорът на този въпрос ще характеризира растежа на дадена икономика като движен от работната заплата (*wage-led growth*) или движен от печалбата (*profit-led growth*) и може да бъде даден единствено чрез емпирично изследване.

В няколко емпирични изследвания¹⁴, посветени на поставения по-горе въпрос, се определя типологията на група изследвани страни и се извеждат някои количествени зависимости. Достига се до следните изводи:

Първо, растежът на глобалната икономика като цяло е „*воден от работната заплата*”

Второ, „*водени от работната заплата*” са и някои от големите икономики – Еврозоната, САЩ, Япония, Германия, Франция, Италия, Англия, Турция и Корея..

Трето, към икономиките, „*водени от печалбата*” се отнасят Китай, Индия, Мексико, Канада, Австралия и Южна Африка.

Четвърто, малките страни с отворена икономика са „*водени от печалбата*”. Те трябва да са про-капиталово насочени. За тях, редуцирането на трудовите разходи на единица продукция би увеличило конкурентоспособността, износа и икономическия растеж.

Пето, на основата на регресионен анализ, се установява, че за Еврозоната 1% нарастване на дела на работните заплати в БВП увеличава потреблението с 0,37% от БВП, намалява инвестициите с 0,07% от БВП и намалява чистия износ с 0,09% от БВП. Сумарният ефект от увеличаването на работната заплата с 1% е увеличаване на БВП на Еврозоната с 0,21%¹⁵.

Тези резултати водят до следния парадокс – за малките страни в Еврозоната е рационално да следват политика, която е капиталово насочена. Но тъй като Еврозоната като цяло е движена от работната заплата, то следва, че ако и малките страни провеждат такава политика, икономическият растеж в тях би бил по-голям. Парадоксът е отражение на принципа, че „*онова което е валидно за частта, не винаги се отнася до цялото*” (*the fallacy of composition*).

Как през призмата на тези теоретични и емпирични изследвания следва да се оценят препоръките на Европейската комисия и следваните от повечето страни политики на ограничаване на трудовите разходи на единица продукция ULC след 2008 г.? Отговорът не може да е категоричен, а по скоро условен и налага нови задълбочени проучвания. Ако се следват изводите в цитираното изследване на Стокхамър и Онанан би трябвало Европейската комисия да се откаже от настояването за редуциране на трудовите разходи с оглед на подобряване на конкурентоспособността. Вместо това трябва да стимулира колективното договаряне на работните заплати, повишаване на минималната работна заплата, въвеждане на прогресивно данъчно облагане и стимулиране на социалните разходи. Не напразно в Пакта Евро плюс (приет през 2011 г. и подписан от България) за повишаване на конкурентоспособността, която е сред 4-те основни цели заедно със заетостта, фискалната и финансовата стабилност, се поставя акцент върху координация на работните заплати. Но усилията и контролът трябва да са насочени не към намаляването на работните заплати, а към оценка на това, дали „*работните заплати се движат в съответствие с*

¹⁴ Stockhammer, E, Onaran, O and Ederer, S. *Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area*. Journal of Economics, Vol. 33 (1): 139-159. Onaran, O. and Galanis, G. *Is aggregate demand wageled or profit-led? National and global effects*, Conditions of Work and Employment Series No. 40, International LabourOffice, 2012, www.ilo.org

¹⁵ Onaran, O. and Galanis, G. *Is aggregate demand wageled or profit-led? National and global effects*. p.32

производителността”¹⁶ Подобна промяна в следваната политика се налага от *системната същност* на Европейският съюз.

Липсата на цялостна система от взаимосвързани макроикономически политики е в основата на сегашната дългова криза в Евронзоната. Реформирането на трудовия пазар в Германия през периода 2003-2005 г. и породената тенденция на спад на реалната работна заплата там увеличи значително износа на Германия за сметка на формиране на външнотърговски дефицити в южната част на Евросъюза. Тези дефицити, финансирани с нарастващи дългове, са в основата на сегашната дългова криза в Европа. Политиките за намаляване на работната заплата и следване на германския модел може и да работят за изолирани малки отворени икономики, но не отразява системната същност на ЕС. Ако целта е Европейският съюз да се развива като единна икономическа система, генерираща устойчив ръст и заетост, то изходът от сегашното кризисно състояние е провеждането не само на единна монетарна политика, но и на единна фискална политика и на единна политика на доходите.

Използвана литература:

1. Младенова, З. Неокласическата теория в края на ХХ-началото на ХХІ век (постижения, проблеми, перспективи), Стено, 2011;
2. Цанов, В., Г. Шопов, И. Белева, Й.Христовков и П.Луканова. Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България (1990-2011). АИ „Проф.Марин Дринов”, София, 2012;
3. Gizdeanu, Ion and Veronica Tudorescu. Unit labor Cost in Romania, Romanian Journal of Economic Forecasting, 1/2007aa;
4. Onaran, O. and Galanis, G. Is aggregate demand wageled or profit-led? National and global effects. p.32;
5. Stockhammer, E, Onaran, O and Ederer, S. Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area. Journal of Economics, Vol. 33 (1): 139-159;
6. Eamets, Raul. Labour market and labour market policies during great recession: the case of Estonia. IZA Journal of European Labor Studies 2013, 2, p.2;
7. European Central Bank. Statistical Data Warehouse. <http://sdw.ecb.europa.eu/home.do?chart=t1.4>
8. European Commission, EU Employment and Social Situation, Quaterly Review, September 2012,
9. Euro Pact Plus official website.

За контакти:

Доц.д-р Христо Делчев Мавров
Икономически университет – Варна
mavrov_h@ue-varna.bg

¹⁶ Euro Pact Plus official website, p.15