



Munich Personal RePEc Archive

**Opportunities and Prospects for
Bulgarian Trade Relations with the
Sub-Saharan Africa Countries (in
Bulgarian, with an extended resume in
English)**

Marinov, Eduard

Economic Research Institute at BAS, Veliko Tarnovo University,
New Bulgarian University

2017

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/80351/>
MPRA Paper No. 80351, posted 24 Jul 2017 10:18 UTC



ЕДУАРД МАРИНОВ

**ВЪЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД
ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ
НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ
ОТ СУБСАХАРСКА АФРИКА**





ЕДУАРД МАРИНОВ

**ВЪЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД
ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ
НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ
СУБСАХАРСКА АФРИКА**

София,
2017

Публикацията е изготвена в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“, финансиран от Програмата за подпомагане на млади учени в БАН.

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ ПРЕД ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ СУБСАХАРСКА АФРИКА

© Автор Едуард Василев Маринов, 2017
език Български
издание Първо

редактор Христо Ангелов
печат ИК – УНСС

Научен рецензент Доц. д-р Даниела Бобева

© Едуард Василев Маринов – издател, 2017 г.

Авторските права върху публикацията са собственост на автора. Читателите могат да използват части от текста при коректно цитиране на източника.

Публикацията следва да бъде цитирана като:

Маринов, Е. 2017. *Възможности и перспективи пред външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка*. С.: ЕВМ. 154 с. ISBN 978-619-90568-4-4.

ISBN (print): 978-619-90568-4-4

ISBN (e-book): 978-619-90568-5-1

СЪДЪРЖАНИЕ

ПРЕДГОВОР	9
ВЪВЕДЕНИЕ: СУБСАХАРСКА АФРИКА	11
Обща информация	11
Икономика	14
Външна търговия	15
ИНСТИТУЦИОНАЛНА СТРУКТУРА НА ТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА	19
Рамка на дипломатическите отношения между България и субсахарските държави	20
Преференциални търговски режими на ЕС	20
Сътрудничество за развитие	21
Обща система за търговски преференции	23
Всичко освен оръжие	25
Споразумения за икономическо партньорство	26
Споразумението от Котону	26
Принципи на СИП	28
Региони на СИП в Африка	31
Влияние на СИП	36
ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ СУБСАХАРСКА АФРИКА	39
Обща характеристика на външнотърговските потоци	39
Мястото на България в ЕС	43
Мястото на България сред другите страни-членки на ЕС от Централна и Източна Европа	47
Стокова структура на търговията на България с държавите от Субсахарска Африка	50
Износ	52
Внос	55
Динамика	57
Основни търговски партньори на България в Субсахарска Африка	63
Основни търговски партньори	64
Износ	65
Внос	67
Динамика	69

СИНТЕТИЧЕН ПРОФИЛ НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ, ТЪРГУВАЩИ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА.....	79
Външнотърговска дейност на българските фирми	79
Търговия и интерес към Субсахарска Африка.....	80
Български фирми, осъществяващи и проявяващи интерес към търговия с държавите от Субсахарска Африка	81
Специфични характеристики на българските фирми, осъществяващи и проявяващи интерес към търговия с държавите от Субсахарска Африка	85
Външнотърговска дейност	85
Търсене на нови пазари	87
Иновативна дейност.....	89
Причини за загубата на пазарите в Африка.....	91
Профил на фирмите, търгуващи с и проявяващи интерес към Субсахарска Африка.....	93
ТЪРГОВИЯТА СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА СПОРЕД БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ И ИНСТИТУЦИИ.....	95
Нагласи и оценки на представители на българския бизнес.....	96
Обща характеристика	96
Съществуващи и потенциални географски пазари в Субсахарска Африка	97
Продукти и конкурентни ниши.....	98
Основни проблеми, идентифицирани от българските фирми.....	100
Причини за загуба на пазарите в Африка	102
Препоръки на българските фирми към политиката на държавата	103
Нагласи и оценки на представители на институциите	106
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	107
Използвана литература	109
ПРИЛОЖЕНИЯ	111
EXTENDED RESUME IN ENGLISH.....	133
Кратка информация за автора	153

Списък на фигурите

Фигура 1. Субсахарска Африка	12
Фигура 2. Външна търговия на България със Субсахарска Африка (млн. евро)	40
Фигура 3. Дял на търговията със Субсахарска Африка във външната търговия на България (%)	42
Фигура 4. Външна търговия на ЕС със Субсахарска Африка (млрд. евро).....	43
Фигура 5. Търговия на страните от ЕС със Субсахарска Африка (2015 г.)	46
Фигура 6. Търговия на страните от ЦИЕ със Субсахарска Африка (млн. евро).....	48
Фигура 7. Стокова структура на търговията на България със Субсахарска Африка (млн. евро)	51
Фигура 8. Търговия на България със Субсахарска Африка с отделни продуктови групи за периода 2003-2015 г. (млн. евро).....	57
Фигура 9. Основни търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г., млн. евро)	64
Фигура 10. Дял на избрани партньори от Субсахарска Африка в търговията на България с региона (2003-2015 г., %)	70
Фигура 11. Външнотърговска дейност на българските фирми (брой).....	80
Фигура 12. Интерес на българските фирми към търговия със Субсахарска Африка (%)	81
Фигура 13. Основна дейност на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)	82
Фигура 14. Брой на заетите във фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)	83
Фигура 15. Годишен оборот на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)	84
Фигура 16. Външнотърговска дейност на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%).....	85
Фигура 17. Възможност за увеличаване на износа на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)	86
Фигура 18. Оценка на значението на проникването на нови пазари за развитието на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%).....	88
Фигура 19. Фирми, търгуващи със Субсахарска Африка, с разработени иновативни продукти или услуги (%)	89
Фигура 20. Инвестиции в иновационни дейности (%)	90
Фигура 21. Причини за загуба на пазарите в Африка (%)	92

Списък на таблиците

Таблица 1. Общи икономически показатели на Субсахарска Африка	14
Таблица 2. Основни външнотърговски индикатори на Субсахарска Африка.....	16
Таблица 3. Основни търговски партньори на Субсахарска Африка.....	18
Таблица 4. Състояние на преговорите за сключване на СИП с африканските региони от АКТБ и следващи стъпки.....	35
Таблица 5. Основни продуктови групи и стоки, изнасяни за държавите от Субсахарска Африка (млн. евро)	53
Таблица 6. Основни продуктови групи и стоки, внасяни от държавите от Субсахарска Африка	55
Таблица 7. Търговия на България с основните търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г.).....	65
Таблица 8. Износ на България за основните търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г.).....	66
Таблица 9. Внос на България о основните търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г.).....	68

СПИСЪК НА ИЗПОЛЗВАНИТЕ СЪКРАЩЕНИЯ

CEMAC	Централноафрикански икономически и паричен съюз
CEN-SAD	Общност на Сахел-сахарските държави
COMESA	Общ пазар на Централна и Южна Африка
EAC	Източноафриканска общност
ECCAS	Икономическа общност на централноафриканските държави
ECOWAS	Икономическа общност на държавите от Западна Африка
IGAD	Междуправителствен орган за развитие
SACU	Южноафрикански митнически съюз
SADC	Южноафриканска общност за развитие
UEMOA	Западноафрикански икономически и паричен съюз
UMA	Магребски съюз
WAMZ	Западноафриканска парична зона
АИО	Африканска икономическа общност
АКТБ	Африка, Карибски и Тихоокеански басейн
АС	Африкански съюз
БАН	Българска академия на науките
БВП	Брутен вътрешен продукт
БНД	Брутен национален доход
БТПП	Българска търговско-промишлена палата
ВОО	Всичко освен оръжие
ЕИО	Европейска икономическа общност
ЕС	Европейски съюз
ЕФР	Европейски фонд за развитие
ЗСТ	Зона за свободна търговия
ИСП	Инструмент за сътрудничество за развитие
ИЮА	Източна и Южна Африка
МВнР	Министерство на външните работи
МИ	Министерство на икономиката
МС	Митнически съюз
НИРД	Научноизследователска и развойна дейност
НСИ	Национален статистически институт
ОИСП	Организация за икономическо сътрудничество и развитие
ООН	Организация на обединените нации
ОПР	Политика за развитие на ЕС
ОСТП	Обща система за търговски преференции

ОСТ	Отвъдморски страни и територии
ПЧИ	Преки чуждестранни инвестиции
РИО	Регионална интеграционна общност
РЮА	Република Южна Африка
САЩ	Съединени американски щати
СИП	Споразумение за икономическо партньорство
СТО	Световна търговска организация
ССА	Субсахарска Африка
ЦАР	Централноафриканска република
ЦИЕ	Централна и Източна Европа
ЦХР	Цели на хилядолетието за развитие

ПРЕДГОВОР

Книгата представя на вниманието на читателите кратък, но широко-обхванат анализ на външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка, за да очертае възможностите за българския бизнес, които този относително непознат у нас и доста negliжиран през последните десетилетия регион разкрива пред него.

Публикацията е изготвена в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“, финансиран от Програмата за подпомагане на млади учени в БАН по Договор №ДФНП-24/20.04.2016 г.

Обект на изследване са външнотърговските отношения на България с държавите в Субсахарска Африка. Предмет на изследването са реалното участие и нагласите на българския бизнес, както и динамиката, географската и стоковата структура на търговията с тези държави.

Целта на проекта е да бъдат изведени потенциалните ползи и възможните приоритетни действия в областта на търговското сътрудничество от страна както на българските фирми, така и на държавата за възстановяване на търговските взаимоотношения с държавите в Субсахарска Африка в контекста на политиката на ЕС спрямо региона. Заедно с това изследването цели идентифициране на възможностите и подпомагане на държавата при формулирането на политика и инструменти за постигане на експанзията на тези пазари. За изпълнението на целите са формулирани три основни задачи, в рамките на които се осъществяват дейностите по проекта.

- Да бъдат проучени и оценени нагласите на българския бизнес към възможностите и реалните външнотърговски отношения на България с държавите от Субсахарска Африка.
- Да бъдат анализирани динамиката, географската и стоковата структура на търговията с държавите от Субсахарска Африка с цел да се изведат сравнителните предимства на българското производство по отношение на конкретни пазари в Африка.
- Да се повиши информираността на българските фирми, институции и академичната общност относно състоянието, тенденциите и потенциалните възможности и перспективи пред външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка.

Публикацията е структурирана така, че да позволи на читателя да се запознае с обобщените резултати от проекта:

- В кратко въведение е представен регионът на Субсахарска Африка.
- В първата част е систематизирана институционалната структура на търговските отношения на България със Субсахарска Африка и по-конкретно новата рамка на търговските отношения на ЕС с региона.
- Във втората част са изложени резултатите от анализа на външно-търговските отношения на България със субсахарските държави, включващ: проучване на динамиката на търговията; сравнителен анализ в рамките на ЕС и спрямо останалите страни-членки от Централна и Източна Европа; подробно проучване на стоковата и географската структура на търговията за периода 2003-2015 г.
- В третата част е представен синтезиран профил на българските фирми, които търгуват със Субсахарска Африка, както и на онези, които проявяват интерес към региона.
- В четвъртата част са описани резултати от систематизирани интервюта за проучване на нагласите на българските фирми, търгуващи със Субсахарска Африка.
- В последната, заключителна част са изведени по-важните аналитични резултати от изследването и са направени някои препоръки относно възможностите за подобряване на политиката спрямо региона както от страна на българските фирми, така и от страна на държавата.

Книгата е разработена, за да предостави по систематичен и достъпен начин знания за съвременното състояние и перспективите пред външно-търговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка на политици, държавни служители, представители на бизнеса, академичната общност и широката общественост.

Авторът изказва своята благодарност за финансовата подкрепа, осигурена от Програмата за подпомагане на младите учени в БАН, както и огромната си признателност на доц. д-р Даниела Бобева за отделеното време, полезните съвети, оказаната методологическа и академична подкрепа и за цялостната ѝ помощ при разработването на проекта и подготовката на тази публикация.

ВЪВЕДЕНИЕ: СУБСАХАРСКА АФРИКА

Въпреки че Африка е вторият по територия и по население континент в света, държавите там са с най-слабо развитата икономика. Основната причина за това е характерът на националните стопанства на повечето от тях, които са ресурсно-базирани, ориентирани главно към развитие на първичния сектор. Сложните политически процеси, обусловени от колониалното минало на тези страни, не им позволяват да използват ефективно икономическия си потенциал.

Държавите в Африка и особено разположените южно от Сахара, имат нарастващата роля в световната политика и икономика, най-вече от гледна точка на големия икономически потенциал и на природните богатства, с които разполагат, както и поради преориентацията им към демократични ценности и пазарна икономика. Неизползваните възможности на африканските икономики, специфичните процеси на икономическо и социално развитие и тяхното отражение върху външната търговия предоставят широко поле за изследване, както и огромен потенциал за развитие на външнотърговска дейност.

Обща информация

Субсахарска Африка обхваща 48 държави, които напълно или частично са географски разположени на юг от Сахара – Ангола, Бенин, Ботсуана, Буркина Фасо, Бурунди, Габон, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, ДР Конго, Екваториална Гвинея, Еритрея, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Кабо Верде, Камерун, Кения, Коморски острови, Конго, Кот д'Ивоар, Лесото, Либерия, Мавритания, Мавриций, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Намибия, Нигер, Нигерия, Република Южна Африка, Руанда, Сао Томе и Принсипи, Свазиленд, Сейшелски острови, Сенегал, Сиера Леоне, Сомалия, Судан, Танзания, Того, Уганда, Централна Африканска Република, Чад и Южен Судан (виж Фигура 1).

Африка е най-старият континент в света, който в продължение на милиони години е бил стабилна геоложка зона, без да претърпи сериозни промени. По-голямата част от континента представлява плато - едва 10% от територията са с надморска височина под 150 м. Около екватора са разположени влажни джунгли, северно и южно от тях обширна част от Субсахарска Африка е заета от савани и пасища, а на юг по атлантическия бряг се простира пустинята Калахари.

Северна и Субсахарска Африка са разделени от слабо населената поради изключително тежките климатични условия пустиня Сахара, която оформя естествена граница между тези области, прекъсвана единствено от река Нил. Двата региона обаче се различават не само от географска, но и от

демографска и културно-историческа гледна точка – по-тъмнокожите народи на юг от Сахара се развиват в относителна изолация от останалия свят за разлика от живеещите на север от пустинята, които в сравнително ранен етап от историческото си минало попадат под влиянието на арабската култура и исляма.



Фигура 1. Субсахарска Африка

Източник: съставено от автора

Преди и по време на навлизането на европейците в континента, свързано с Великите географски открития през 15-ти век, в Субсахарска Африка са съществували многобройни държавни образувания и високоразвити държави – империите на Гана, Мали, Сонгай, Бенин, Хауса и Ойо и държа-вите Дахомей и Ашанти в Западна Африка; Етиопия и пристанищните градове-държави Могадишу, Малинди, Момбаса, Занзибар и Килва в Източна Африка; кралствата Люба, Лунда, Конго и Ндонго в Централна и Южна Африка.

През 15 век португалците проучват държавите и племената по Западния и Източния бряг на Африка и установяват търговски връзки с почти всички от тях, а през 16 век, с откриването и заселването на Америка се поставя

началото на търговията с роби от региона, които да бъдат използвани при колонизацията на Новия свят. Този процес продължава до началото на 19 век. През 18 и 19 век европейците започват да проучват и централната част на Субсахарска Африка. Това е и периодът, когато се формират първите европейски колонии в региона. До 1870 г. Британската империя, Португалия и Франция имат установени по няколко колонии по Западния бряг, а през следващите две десетилетия в колонизацията се включват и Германия, Италия, Нидерландия и Белгия.

През 1884-1885 г. в Берлин е организирана конференция, на която е сключено споразумение между европейските държави за поделяне на континента, а през следващите няколко десетилетия до 1920 г. целият регион на Субсахарска Африка (с изключение на Етиопия и Либерия) става колониално зависим от някои от европейските държави, като се установяват около 40 колонии. Колониалният период е с различна продължителност в отделните колонии, но почти навсякъде приключва през 50-те и 60-те години на 20 век – след Втората световна война желанието за независимост и националистическите движения набират сила.

Въпреки независимостта и досега бившите колонии остават силно свързани със старите метрополии – както културно, така и като търговски връзки. След получаването на независимост в много от новосъздадените държави се установяват авторитарни режими, в някои от тях – комунистически, довели до редица военни преврати и диктаторски режими; избухват множество конфликти на расова, племенна и етническа основа; има и многобройни военни конфликти, свързани със споровете за установените още в края на 19 век граници. Авторитарното управление, нестабилността, корупцията, насилието и зависимостта от старите метрополии превръщат Субсахарска Африка в най-бедния регион в света, страдащ от постоянни икономически и социални проблеми, свързани със засушаването, глада, болестите и бедността.

Основният потенциал за развитие на региона е населението. През 2015 г. то е над 1 млрд. човека, с темп на нарастване от 2.3%, като според сегашните предвиждания през 2050 г. числеността му ще бъде между 1.5 и 2 млрд. човека (UN, 2015). Гъстотата на населението е 42 човека на кв. км (за сравнение в Западна Европа тя е 170, а в Азия – 140 човека на кв. км). Средната възраст в повечето държави в Субсахарска Африка е под 20 години (за сравнение тя е над 30 в Азия и Латинска Америка, 36 в САЩ и над 40 години в Европа и Япония). Средната продължителност на живота варира от 61.8 години в Мадагаскар до 32.6 години в Свазиленд. В 25 държави тя е под 50 години, а в 7 – под 40 (NWE, 2017). Това се дължи на слабия достъп до здравеопазване, ниския стандарт на живот, честите конфликти, както и на влиянието на заразата HIV/СПИН.

Икономика

Общо регионът на Субсахарска Африка е най-бедният в света – тук все още се усеща негативното влияние на редица фактори, наследени от колониализма, робството, местната корупция, социалистическите икономически политики и междуетническите конфликти. В тази част от Африка са съсредоточени повечето от най-слабо развитите държави в света (34), а много от страните са изправени и пред трудности, свързани с преодоляването на глада, болестите, засушаването и бедността.

Въпреки че никоя от субсахарските страни не е получила статут на развита икономика, не може да се каже, че целият регион е недоразвит. Наблюдават сериозни разлики в благосъстоянието на отделните държави. Най-богата (и като общ БВП, и като БВП на човек от населението) е Република Южна Африка, а някои от съседите ѝ споделят част от това богатство. Малките, но притежаващи петрол държави Габон и Екваториална Гвинея са сред най-богатите в Африка, с БВП на човек от населението, съпоставим с този в развитите страни. Дори и в относително по-заможните държави обаче е налице драстично неравенство на доходите.

Таблица 1. Общи икономически показатели на Субсахарска Африка (2015 г.)

Площ (млн. кв. км)	24,29
Население (млн.)	1001,0
Държави	48
Най-слабо развити държави*	34
Гъстота на населението (хора на кв. км)	42,4
Ниво на бедност (% от населението с доход под 1.9 USD на ден)	41,0
Ниво на бедност (% от населението с доход под 3.4 USD на ден)	65,0
БВП (млн. USD)	1572873
БВП на човек (USD)	1571,3
БНД (млн. USD)	1513828
Ръст на БВП (% годишно)	2,98
Ръст на БВП на човек (% годишно)	0,24
Търговия със стоки (% от БВП)	41,1
Внос на стоки и услуги (% от БВП)	35,3
Износ на стоки и услуги (% от БВП)	29,1

Източник: World Development Indicators, 2.11.2016, *UN List of Least Developed Countries (as of May 2016)

Най-богати са държавите в по-умерените северни и южни краища на региона. В тропическия пояс благодарение на дългогодишните предколониални традиции в областта търговията по-стабилни и с по-голямо благосъстояние от останалите са държавите от Източна Африка. В общи линии островните страни като Сейшелските острови, Кабо Верде и Мавриций са по-богати от континенталните, но има и изключения - нестабилните Коморски острови например остават бедни.

Изправени пред най-големи лишения са въввлечените в или скоро преживели граждански войни държави – ДР Конго, Сиера Леоне, Бурунди и Сомалия. През последните години най-беден е регионът на Рога на Африка, въпреки че в миналото е бил най-развитият и най-богатият в тази част от континента – пример за това е Етиопия, която въпреки дългата си и изпълнена с успехи история сега е синоним на бедност, глад и конфликти.

Налице са и значителни различия в рамките на отделните държави. Градските райони, особено столиците, са доста по-богати от слабо развитите селски райони. Неравенството е силно изразено в почти всички субсахарски страни.

Въпреки всичко през последните години (от 2011 г. насам) Субсахарска Африка е един от най-бързо развиващите се региони в глобален аспект. Според оценки на МВФ шест от най-бързо развиващите се икономики в света за периода 2001-2010 г. са разположени на юг от Сахара (Ангола – 11.1% средногодишен ръст, Нигерия – 8.9%, Етиопия – 8.4%, Чад – 7.9%, Мозамбик – 7.9%, Руанда – 7.6%), а през 2011-2015 г. държавите със средногодишен темп на растеж 7-8% са вече седем (Етиопия, Мозамбик, Танзания, Конго, Гана, Замбия, Нигерия) (IMF, 2016).

Външна търговия

Въпреки че континентът се влияе относително слабо от световните кризи и рецесии, те определено оказват въздействие върху икономическия растеж и обемите на търговия. Зависимостта на африканските държави от приходи от износ на суровини води до сериозен спад в експортните приходи (съответно с около 190 млрд. USD за 2009 г. и с около 70 млрд. за 2010 спрямо 2008 г.), както и до дефицити в бюджетите и текущите сметки. През 1980 г. три четвърти от износа на развиващите се страни в световен мащаб са суровини, но в началото на 21 век близо 80% от него вече заемат обработените изделия (Collier, 2002, p. 2). В Африка обаче отражението на бума в промишления износ се отразява слабо – делът на континента в световния износ постоянно намалява, докато този на горивата и минералите се увеличава – както спрямо суровинния, така и спрямо общия износ.

49-те страни от Африка, класифицирани от ООН като слабо развити, стават все по-зависими от суровините - за периода 2000-2008 г. суровините пови-

шават дела си в общия износ на стоки от 69% през 2000 до 82% през 2008 г., а през 2015 г. заемат повече от 70% от него (Таблица 2). Тази нарастваща зависимост има негативно влияние в държавите, в които се среща, защото променливите цени на суровините предизвикват макроикономически шокове и така се влошава и без това ниският стандарт на живот в тези страни.

Таблица 2. Основни външнотърговски индикатори на Субсахарска Африка

Внос на стоки и услуги (млн. USD)	521400
Износ на стоки и услуги (млн. USD)	467246
Търговия със стоки (млн. USD)	665132
Внос на стоки (млн. USD)	374895
<i>Внос на храни (% от вноса на стоки)</i>	11,7
<i>Внос на горива (% от вноса на стоки)</i>	20,5
<i>Внос на руди и метали (% от вноса на стоки)</i>	2,1
<i>Внос на преработени продукти (% от вноса на стоки)</i>	61,8
Износ на стоки (млн. USD)	290237
<i>Износ на храни (% от износа на стоки)</i>	12,8
<i>Износ на горива (% от износа на стоки)</i>	40,2
<i>Износ на руди и метали (% от износа на стоки)</i>	15,4
<i>Износ на преработени продукти (% от износа на стоки)</i>	28,5

Източник: World Development Indicators, 2.11.2016

Повечето от стоките, търгувани от африканските регионални интеграционни общности, имат ниска добавена стойност и включват основно суровини (най-вече горива и земеделска продукция). Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – те заемат 2/3 от износа, от които около 85% са горива. Средният годишен ръст на износа на горива е най-висок (19%), като стойността нараства над 4 пъти за периода 2003-2012 г. Те са и главната причина за положителното търговско салдо на континента, тъй като сред избраните стоки освен при тях позитивно, макар и малко изменение (2.5 млрд. USD) има само при облеклата. Относително статичната стокова структура на износа на африканските държави свидетелства за липсата на значимо икономическо реструктуриране, и то не само през последното десетилетие, а и през целия постколониален период. Част от страните правят опити да диверсифицират външната си търговия и да намалят зависимостта на износа си от ограничен брой суровини. Някои от тях (Мароко и Тунис в Северна Африка; Гана, Сенегал и Кот д'Ивоар – в Западна; Кения, Танзания и Зимбабве – в Източна и Южна Африка) успяват да постигнат това чрез развиването на нови, нетрадиционни експортни стоки. За всички посочени държави основната износна стока вече осигурява под 1/3 от приходите от външна търговия. На практика през последното десетилетие във всички

страни количеството на изнасяните стоки нараства значително, но въпреки това те остават с малък дял в стойността на износа (например в държави-износители на горива като Нигерия и Габон).

В световен мащаб Субсахарска Африка е основен износител на злато, уран, хром, ванадий, антимон, колтан, боксит, желязна руда, мед и манган. Най-големият износител на манган и хром е Република Южна Африка, която е и най-големият производител на платина с 80% от годишното производство и 88% резервите в света. В Субсахарска Африка се произвеждат 33% боксита в света, като основният източник е Гвинея. Замбия е сред най-големите производители на мед, а Демократична република Конго – на колтан. Субсахарска Африка е сред най-мощните източници на злато (около 30% от световното производство) – главни доставчици са Република Южна Африка, Гана, Зимбабве, Танзания, Гвинея и Мали. Уранът е друга стока, при която регионът заема сериозно място – тук основни източници са Намибия, Нигер и Република Южна Африка. В Субсахарска Африка се произвеждат 49% от диамантите в света. През 2015 г. 25% от вноса на петрол в Северна Америка са от Субсахарска Африка, която изпреварва Близкия изток. Въпреки че в региона се намират едва 10% от резервите на петрол в света, той все повече се превръща в място за активна надпревара (не само за петрол, но и за всякакви природни ресурси) между Глобалния Север и Глобалния Юг.

Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия – той е близо 2/3 от общия внос, като почти половината от него (48%) заема вносет на машини и оборудване. Наблюдава се положителна тенденция – вносет на промишлени стоки, машини и оборудване нараства по-бавно от общия (съответно 13 и 12% среден годишен ръст). Текстилните изделия и облеклата заемат сравнително малък дял от търговията на континента – под 2%. Те демонстрират най-слаб ръст (съответно 5 и 9% средногодишно), като износът се увеличава значително по-бавно от вноса (с над 5 процентни пункта и за двете групи продукти). Обработените стоки и най-вече машините и оборудването продължават да заемат висок дял от вноса. Въпреки че този дял е положителен, тъй като става въпрос за инвестиционни активи, той отразява две основни слабости на структурата на икономиките на континента. Първата е продължаващата силна зависимост от внос на средства за производството, която показва, че в африканските държави все още не се е, а трябва да се осъществи технологична трансформация. Втората е неуспехът на производствения сектор да заеме полагащото му се от гледна точка на глобалните процеси място при вноса на потребителски стоки, който, както твърди Али-Динар, пропорционално запазва нивата си от началото на 70-те години на миналия век (Ali-Dinar, 1995, p.30).

Основните търговски потоци на африканските държави, съставляващи близо 80% от общия обем на търговията за периода 2003-2012 г., са насочени към

ЕС (33% за 2012 г.), Китай (16%), вътрешноконтинентална търговия (10%), САЩ (8%), Индия (6%), Япония (3%) и Русия (1%).

Таблица 3. Основни търговски партньори на Субсахарска Африка

Вносители		Износители	
ЕС, в т.ч.	23,7%	ЕС, в т.ч.	26,3%
Франция	4,7%	Холандия	4,3%
Германия	4,3%	Испания	4,1%
Холандия	2,7%	Франция	3,8%
Великобритания	2,4%	Германия	3,2%
Белгия	1,9%	Великобритания	3,1%
Италия	1,8%	Белгия	2,6%
Испания	1,4%	Италия	2,4%
Китай	21,1%	Китай	14,2%
РЮА	6,8%	Индия	9,4%
Индия	6,0%	САЩ	5,9%
САЩ	4,8%	РЮА	4,8%
Саудитска Арабия	3,0%	Швейцария	3,3%

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics, 2.11.2016

Африканските държави търгуват малко помежду си, но имат потенциал да засилят търговията от гледна точка на географската близост, културното наследство и размера на икономиките. След 2000 г. междурегионалната търговия нараства с по-бързи темпове от общия обем на търговските потоци на регионалните икономически общности в Африка, но делът и обемът ѝ остават относително малки.

Основните търговски потоци на африканските държави са силно зависими от историческите им връзки с останалия свят и особено с Европа. Над 80% от износа на страните в Африка са насочени към пазари извън континента; подобен е и делът на вноса, идващ от външни източници. Главните тенденции, които се наблюдават в целия регион на Субсахарска Африка, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия, макар че при почти всички общности Европейският съюз запазва лидерското си място.

Държавите от Субсахарска Африка придобиват все по-съществено значение както в глобален план, така и във външнотърговските отношения на България, а развитието на търговията с тях има сериозен потенциал от гледна точка на възможностите на техните пазари за българските фирми.

ИНСТИТУЦИОНАЛНА СТРУКТУРА НА ТЪРГОВСКИТЕ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА

Политиката на България към африканските страни се основава, от една страна, на традиционно добрите връзки с редица от тях, а от друга – на преференциалните им политически и икономически отношения с ЕС.

Африканското направление на българската външна политика се вписва в приоритетите на страната ни за интегрирането ѝ в европейските структури. България подкрепя политиката на Европейския съюз, насочена към разрешаването на хуманитарните, етническите и социалните проблеми и преодоляването на сложните военни и политически конфликти в района, както и към развитието на отношенията с държавите от африканския, карибския и тихоокеанския регион в рамките на Споразумението от Котону. България следи с голямо внимание процеса на демократизация в страните от региона, както и усилията на международната общност за преодоляване и урегулиране на регионалните конфликти и проблемни ситуации. Във връзка с това залегналите цели в Дългосрочната стратегия на ЕС за активизиране на сътрудничеството с африканските държави с оглед на тяхното икономическо и социално развитие са едно добро начало. Важно условие, за да могат тези държави да се справят със съществуващите в тях проблеми, е наличието на ясно установена правна и институционална рамка, на политическа стабилност и приобщаваща социална среда (Stefanova and Wenner, 2017), което е и сред основните цели на политиката на ЕС, засягаща този регион. Отношенията с африканските страни на юг от Сахара започват постепенно да се подобряват, а характерният за последните 20-25 години спад в двустранното сътрудничество – да се превъзможва. Акцентът се поставя върху активизиране на връзките с традиционните ни африкански партньори и особено с Република Южна Африка, която е една от водещите развити демократични страни на африканския континент.

Остарялата и неотговаряща на съвременните реалности договорно-правна база на отношенията България с тези държави е в процес на осъвременяване. С оглед на разширяването на дипломатическото ни присъствие в африканския регион се работи за издигането на нивото на дипломатическите ни мисии, за акредитирането на българските посланици в тези страни, както и за развитието на институцията на почетния консул. След откриването на дипломатическо представителство във ФДР Етиопия се предприемат стъпки за възстановяване на функциите на посолството в Кения, както и за откриване на дипломатическо представителство във франкофонска Централна Африка. През последните години съвместно с Европейския съюз България предприема действия за изграждане на контакти с регионалните африкански общности, които играят все по-голяма роля за решаването на конфликтите и за икономическото развитие на континента.

Рамка на дипломатическите отношения между България и субсахарските държави

Според информацията, публикувана от Министерството на икономиката, в нито една от държавите от Субсахарска Африка няма българско търговско представителство. България има дипломатически представителства единствено в Етиопия, Нигерия и РЮА и почетни консули в ДР Конго, Камерун, Намибия и РЮА. По информация на МВнР, както беше посочено, сега се предприемат стъпки за възстановяване на функциите на посолството в Кения, както и за откриване на дипломатическо представителство във франкофонска Централна Африка.

Същевременно единствено Судан и РЮА имат посолства в България, 15 от 48-те държави от разглеждания регион имат акредитиран посланик, а общо 30 страни имат акредитирани дипломатически представителства за България – Ангола, Буркина Фасо, Бурунди (посланик), Гана (посланик), Гвинея, Гвинея-Бисау (посланик), Еритрея, Етиопия, Замбия (посланик), Камерун, Кения, ДР Конго, Кот Д'Ивоар (посланик), Лесото (посланик), Мадагаскар (посланик), Малави, Мали, Намибия (посланик), Нигер, Нигерия (посланик), Руанда (посланик), Сейшелите, Сиера Леоне, Сомалия (посланик), Судан (посланик, посолство), Танзания (посланик), Того (посланик), Уганда, Чад и РЮА (посланик).

Почетни консулства имат 8 държави от региона – Гана, Екваториална Гвинея, Кения, Мавриций, Мали, РЮА, Сейшелите и Уганда.

През последните години Субсахарска Африка до голяма степен изпада от приоритетните области на българската външна политика, което води до загуба на положителния опит от миналото в двустранните отношения с държавите в тези части на света. Във връзка с това трябва да се използва рационално все още живият дипломатически опит от миналото и доброто отношение към България в тези страни, което би допринесло за възстановяването на нивото на външно-икономическите връзки с тях.

Преференциални търговски режими на ЕС

Европа и Африка са съседи – континенти, свързани от обща история, култура и географска близост, както и от активен обмен на икономическо и политическо ниво. Сътрудничеството между Европа и Африка отразява богатата и разнообразна природа на отношенията между двата континента, както и сегашните икономически и политически реалности. Африка е

извън традиционната търговска политика на ЕС, най-вече поради факта, че почти всички държави на континента са развиващи се.

Преференциалните търговски режими, които Съюзът прилага спрямо развиващите се държави, се опират на два основни стълба. Единият е Общата система за търговски преференции (ОСТП) – това е самостоятелна търговска договореност, чрез която ЕС предлага преференциален достъп до своя пазар за определени чуждестранни стоки без изискване за реципрочност под формата на намалени или нулеви мита. Вторият стълб са споразуменията за икономическо партньорство (СИП) с региони от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн, преговорите за които текат в рамките на Споразумението от Котону (2000 г.).

Отношенията ЕС – Африка се уреждат от частично припокриващи се политически рамки. Най-важните сред тях са Споразумението от Котону и съвместната стратегия Африка – ЕС. И двете рамки включват политически и икономически измерения, както и измерение, свързано с развитието. Европейският съюз работи активно за насърчаването на мира и сигурността в Африка и участва в различни видове политически диалог с Африканския съюз, включително в областта на демокрацията и правата на човека. Сътрудничеството за развитие на ЕС с Африка се осъществява посредством различни финансови инструменти, най-важен от които е Европейският фонд за развитие (ЕФР). ЕС води и преговори по споразумения за икономическо партньорство с пет африкански региона.

Шест от държавите в Северна Африка (Алжир, Египет, Либия, Мавритания, Мароко, и Тунис) са обект на политиката за съседство на ЕС, и по-точно на Съюза за Средиземноморието. Той е многостранна рамка за политически, икономически и социални връзки между Европейския съюз и южните и източните средиземноморски държави. Началото му е поставено през 2008 г. на срещата на високо равнище в Париж като продължение на евро-средиземноморското партньорство, известно също като Барселонски процес. Тъй като географският обхват на отношенията на ЕС в рамките на политиката за съседство е далеч по-голям от представеното тук изследване, те няма да бъдат разглеждани подробно.

Сътрудничество за развитие

Политиката за развитие заема централно място във външните политики на Европейския съюз. От създаването си ЕС подкрепя развитието в региони-партньори (Gil and Tensi, 2013). Съюзът постепенно разширява първоначалната си ориентация към държавите от Африка, Карибите и Тихоокеанския басейн и сега работи с около 160 страни в целия свят.

ЕС е най-големият донор на света в областта на развитието. Съюзът и неговите държави-членки заедно предоставят повече от половината от официалната помощ за развитие в световен мащаб. Основната цел на политиката на ЕС за развитие е „намаляването и в дългосрочен план - изкореняването на бедността“ (Gil and Tensi, 2013, p. 1). Допълнителните цели включват защитата на правата на човека и демокрацията, насърчаването на равенството между половете, а по-отскоро – и предприемането на мерки по отношение на предизвикателствата, свързани с околната среда и климата.

Основният инструмент на политиката за сътрудничество за развитие по отношение на страните от АКТБ е Европейският фонд за развитие (ЕФР). Той не е включен в бюджета на ЕС, а се основава на доброволните вноски на държавите-членки и е най-старият и най-големият инструмент на ЕС за развитие. Фондът обхваща сътрудничеството с държавите от АКТБ и отвъд-морските страни и територии на Съюза, като ключовите му области са: икономическо развитие, социално развитие и развитие на човека, регионално сътрудничество и интеграция.

ЕФР предлага допълнително финансиране (т. нар. стимулиращи суми) за държавите с подобро управление. Средствата се разпределят с т.нар. непрекъснати програми, в които страните-партньори участват в определянето на приоритетите на сътрудничеството и проектите. Докато продължават преговорите за 11-тия ЕФР, фондът обаче ще остане „извънбюджетен“. В сегашния контекст на строги бюджетни икономии държавите-членки не подкрепят включването му в бюджета на ЕС, макар че това би довело до по-голяма финансова сигурност за бенефициерите и до по-последователна политика, както и до различна процедура на одобряване на ЕФР – съвместно вземане на решение, изискващо одобрението на Парламента, и по такъв начин би подобрило демократичния надзор. Същевременно „бюджетизирането“ би означавало допълнителни административни действия за отпускането на средства, което би могло да застраши дългогодишните механизми за съвместно управление на АКТБ и ЕС и да предизвика намаляване на вноските на държавите-членки за ЕФР.

Предоставените финансови средства за 10-ия ЕФР (2008-2013 г.) са 22,7 млрд. евро за национално, регионално и вътрешно сътрудничество между държавите от АКТБ. Националното и регионалното програмиране за Африка възлиза на 13,9 млрд. евро.

През юни 2013 г. Съвместният съвет на министрите на АКТБ-ЕС одобрява пакет в размер на 31,5 млрд. евро за сътрудничество за развитие за периода 2014-2020 г. 11-ият ЕФР ще разполага с бюджет от 29,1 млрд. евро, т.е. 24,3 млрд. евро за национални и регионални програми за сътрудничество, 3,6 млрд. за вътрешно сътрудничество между държавите от АКТБ и 1,1 млрд.

евро за Инвестиционния инструмент за АКТЬ, управляван от Европейската инвестиционна банка (ЕП, 2014, с. 553-554).

Най-значимото изключение, засягащо инструментите за сътрудничество с африканските държави, е Република Южна Африка – тя получава средства от Инструмента на ЕС за сътрудничество за развитие (ИСП), който е част от общия бюджет на ЕС, а не от ЕФР.

Важна разпоредба за Африка, включена в предложението на Комисията за новия ИСП (2014-2020 г.), е Панафриканската програма (ЕС-ПАП), предвидена като специален инструмент за финансиране на съвместната стратегия Африка-ЕС и на континентални и трансконтинентални рамки за сътрудничество.

Други финансови инструменти, обхващащи Африка, са Европейският инструмент за съседство за Северна Африка и тематични инструменти, например Европейският инструмент за демокрация и права на човека.

Обща система за търговски преференции

Главната цел на ОСТП е да се улесни достъпът на развиващите се държави и територии до пазара на Европейския съюз чрез намаляване на митата за техните стоки. Тарифните преференции на пазара на ЕС трябва да дадат възможност на развиващите се страни да участват по-пълноценно в международната търговия и по този начин да реализират допълнителни приходи от износ, с които да изпълняват собствените си политики за устойчиво развитие и намаляване на бедността и да диверсифицират своите икономики. ОСТП не включва очакване или изискване този достъп да бъде реципрочен.

Схемата на ОСТП, въведена през 1971 г., се прилага съгласно последователно приемани регламенти на Съвета. Последните разширявания на схемата са инициирани посредством Регламент (ЕО) № 732/2008 на Съвета от 22 юли 2008 г. и от „удължаващ“ регламент от 11 май 2011 г. за покриване на периода от 1 януари 2009 г. до 31 декември 2011 г. Последният предвижда по-нататъшно удължаване на регламента до 31 декември 2013 г., за да се даде достатъчно време за приемане на реформата на схемата. Схемата на ОСТП предвижда по-ниски мита за около 6200 тарифни линии (от общо около 7100), като същевременно отговоря на различните нужди на 176 бенефициенти чрез прилагане на едно стандартно и две специални споразумения (Bierbrauer, 2013).

Сегашната стандартна ОСТП намалява митата върху приблизително 66% от всички тарифни линии за 111 държави и територии. През 2011 г. отговарящите на условията държави изнасят стоки на стойност 72,5 млрд.

евро по тази схема, съответстващи на 83% от целия внос в ЕС, който се ползва от преференции по ОСТП (ЕС, 2012).

Специалният насърчителен режим за устойчиво развитие и добро управление, известен като ОСТП плюс, предвижда нулеви мита за, общо взето, същите тези 66% от всички тарифни линии, които са определени по стандартната ОСТП за развиващите се държави, смятани за уязвими. Това е обвързано с ратифицирането и прилагането от страна на тези държави на 27 международни конвенции, които имат отношение към устойчивото развитие, включително: конвенции за основните права на човека, за трудовите права, някои конвенции, свързани с опазването на околната среда, както и с борбата срещу незаконното производство и трафика на наркотици. (Неспазването на тези изисквания води до спиране на тарифните отстъпки, както става в случая с Шри Ланка.) През 2011 г. 15-те страни, отговарящи на изискванията (Армения, Азербайджан, Боливия, Грузия, Гватемала, Еквадор, Ел Салвадор, Колумбия, Коста Рика, Монголия, Никарагуа, Перу, Парагвай, Панама и Хондурас) са изнесли стоки на стойност 4 млрд. евро, възползвайки се от тези преференции, които представляват 5% от всички преференции по ОСТП.

Инициативата „Всичко освен оръжия“ (ВОО) осигурява безмитен достъп без квоти за всички продукти от 49-те най-слабо развити страни (този въпрос е разгледан подробно в по-нататъшното изложение).

На 13 юни 2012 г. Парламентът приема предложението на Комисията за реформиране на схемата на общите тарифни преференции. В резултат от влезлите в сила на 1 януари 2014 г. реформи, въпреки че трите инструмента ще продължат да действат (ОСТП и ОСТП плюс за десет години, ВОО за неограничено време), прилагането им ще е по-фокусирано.

По-тясното обвързване с доходите трябва да гарантира, че основната целева група ще бъдат уязвимите развиващи се държави с ниски и по-ниски средни доходи, а именно Боливия и Република Конго. Правото за участие в схемата на ОСТП ще приключи за страните, които са класифицирани от Световната банка като такива с висок или с по-висок до средния доход за последните три години – това са Аржентина, Бразилия, Катар, Русия и Саудитска Арабия.

Критериите относно правото на участие в схемата на ОСТП са разширени и общо 89 държави ще продължат да отговарят на условията. Днес една страна се смята за отговаряща на критериите, ако износът ѝ е по-малко от 1% от общия внос на ЕС от всички бенефициенти по ОСТП. В бъдеще се предвижда този праг да се повиши до 2%, което означава, че някои държави като Пакистан и Филипините биха могли да се приемат за отговарящи на условията за участие в схемата на ОСТП плюс, ако изпълнят допълнителните критерии за устойчивост.

Другите промени в рамките на ОСТП са свързани с процеса на „излизане“ и с изчисленията, които трябва да се направят, за да се установи точно кога митническите преференции престават да бъдат приложими към дадена държава. Съгласно сегашната система защитата на европейската промишленост се задейства, когато вносът на даден продукт в ЕС надвишава 15% от целия внос по ОСТП, като за текстила и облеклата прагът е по-нисък – 12.5%. Според преразгледаната схема прагът се повишава до 17.5% общо и до 14.5% за текстила и облеклото.

Други държави, с които Европейският съюз има споразумения за преференциална търговия – Мексико, Южна Африка и Тунис, ще останат без преференции по ОСТП. Списъкът на тези страни ще бъде разширен, когато влязат в сила многостранното споразумение с Колумбия и Перу и главата, засягаща търговията от Споразумението за асоцииране с Централна Америка. 49 най-слабо развити страни ще продължат да се ползват от нулеви мита в рамките на схемата ВОО. От тях 33 са африкански държави, 10 са азиатски, 5 – тихоокеански, а последната е на Карибите.

Всичко освен оръжие

ЕС играе водеща роля в световните инициативи, които имат за цел да подпомагат най-слабо развитите страни в интеграцията им в глобалната икономика. Специално създадена за специфичните потребности на такива държави, схемата на Европейският съюз "Всичко освен оръжие" (ВОО) започва да действа през 2001 г. и дава безмитен достъп до пазара на ЕС за внос на всички продукти от най-слабо развитите държави (НСРД) освен оръжие и боеприпаси без количествени ограничения (с изключение на банани, захар и ориз).

Това е „най-щедрата“ форма на преференциално третиране на НСРД в световен мащаб – подход, насърчаващ останалите развити страни да го последват. В момента 49 държави са бенефициенти на тази схема. През 2011 г. страните по инициативата отчитат износ на стойност 10.5 млрд. евро – 12% от всички преференции в рамките на ОСТП, която осигурява намаляване на тарифните ставки за развиващите се страни. Участието във „Всичко освен оръжие“ е автоматично и за разлика от други мерки по ОСТП е безсрочно.

Съгласно новата ОСТП (от 1 януари 2014 г.) ефективността на тази схема трябва да бъде засилена. Поставяйки акцент върху преференциите за най-нуждаещите се от тях (икономики с по-ниски доходи и най-слабо развити държави), новата ОСТП трябва да има по-малко бенефициенти. Това ще намали конкурентния натиск върху НСРД и ще увеличи ефекта от преференциите за тях, предоставяйки им много по-големи възможности за износ.

Споразумения за икономическо партньорство

Отношенията между ЕС и страните от АКТБ получават официална основа във времето със сключването на няколко споразумения или конвенции – конвенциите от Яунде, Ломе и Котону. Основната цел, залегнала в тях, е интегрирането на страните от АКТБ в световната търговска система, като един от основните методи за постигането на това е икономическото сътрудничество.

Отношенията между ЕИО и отвъдморските страни и територии (ОСТ) се уреждат от част четвърта на Договора за ЕИО, заедно с конвенцията по прилагането ѝ. След като тези държави получават независимост, първоначално 18, а впоследствие 19-членната група на африканските държави, Мадагаскар и Мавриций (АСММ) е асоциирана към ЕИО по силата на две конвенции от Яунде (1964-1969 г. и 1971-1975 г.). В същото време с Конвенцията от Аруша (1971-1975 г.) се установяват търговски връзки с трите източноафрикански държави – Кения, Уганда и Танзания. Протокол 22 към Акта за присъединяване на Обединеното кралство, Ирландия и Дания предоставя възможност на 20-те страни от Британската общност в Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн да договорят структурата на бъдещите си отношения с ЕИО. Други африкански държави, които не са членове на Британската общност или на групата АСММ, получават същата възможност. В резултат от това е подписана първата Конвенция от Ломе (1975-1980 г.), последвана от още три конвенции (1981-1985 г., 1986-1990 г. и 1990-2000 г.).

По силата на конвенцията от Ломе на практика всички стоки с произход от страните от АКТБ (99,5%) получават свободен достъп в ЕИО. Реципрочните мерки не са задължителни; държавите от АКТБ по същество трябва да предоставят на ЕС статут на най-облагодетелствана нация. Системата за стабилизиране на постъпленията от износ гарантира на страните от АКТБ определено равнище на постъпления от износ, като защитава постъпленията от колебанията, на които те обичайно биха били подложени в резултат от функционирането на пазарите или резките промени в производството.

След изтичането на четвъртата Конвенция от Ломе на 29 февруари 2000 г., на 23 юни 2000 г. в Котону, Бенин, е подписано споразумение за партньорство, с което се създава нова 20-годишна рамка за бъдещи отношения между Европейския съюз и страните от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн.

Споразумението от Котону

Договореностите от Ломе са последвани от Споразумението от Котону, подписано на 23 юни 2000 г., което поставя основата за отношенията между ЕС и 79 държави от групата АКТБ. Макар Южен Судан и Сомалия все още да не са страни по него, и двете са в процес на подписване и ратифициране на споразумението.

По подобие на Конвенцията от Ломе Споразумението от Котону цели да подобри стандарта на живот и икономическо развитие на страните от АКТБ и да установи тясно сътрудничество с тях. Новото споразумение обаче се различава от предишните конвенции, тъй като обхватът му е по-широк от традиционния кръг въпроси, свързани с развитието. Основната му цел е изкореняване на бедността чрез по-пълна интеграция на страните от АКТБ в световната търговска система. Споразумението засилва и институционалното, и политическото измерение на отношенията между АКТБ и ЕС, по-специално в ключови области като права на човека, демокрация и добро управление.

Срокът на действие на Споразумението е 20 години, като то може да бъде преразглеждано на всеки 5 години. Досега това се е случвало два пъти – през 2005 и 2010 г. Преразглеждането от 2005 г. наред с други разпоредби признава юрисдикцията на Международния наказателен съд, поради което Судан отказа да го ратифицира, а преразглеждането от 2010 г. е в процес на ратификация.

Споразумението от Котону, характеризиращо се с термина „партньорство“, е основано изцяло върху взаимния ангажимент и отговорност, следователно върху акцента, отдаден на политическия диалог, който обхваща въпроси като демокрацията, доброто управление и миграцията, както и върху широкото участие на гражданското общество. Новото споразумение е съсредоточено също и върху устойчивото икономическо развитие на страните от АКТБ и тяхната безпрепятствена и постепена интеграция в глобалната икономика чрез стратегии, съчетаваща търговия, инвестиции, развитие на частния сектор, финансово сътрудничество и регионална интеграция. Стратегиите за развитие са фокусирани върху намаляването на бедността, определено като тяхна приоритетна цел.

В Споразумението от Котону подробно се разглеждат съвместните институции, участниците в партньорството (чл. 4-7), политическият диалог (чл. 8-10), миграцията (чл. 13). От гледна точка на търговската и финансовата рамка то предвижда сключването на споразумения за икономическо партньорство (чл. 36 и 37), както и прекратяването на действието на някои дългосрочни нерещипрочни търговски преференции, предоставени на страните от АКТБ с първата Конвенция от Яунде. Планира се да се въведе подготвителен период от осем години преди сключването на нови търговски споразумения, съвместими с правилата на СТО (споразуменията за икономическо партньорство – СИП), до януари 2008 г. По време на този подготвителен период търговските преференции, предоставяни съгласно Ломе IV, трябва да бъдат запазени. Споразуменията за икономическо партньорство първоначално са предназначени да създадат изцяло нова рамка за търговията и инвестициите между държавите

от Европейския съюз и АКТЬ, които да насърчават, наред с други положителни фактори, регионалната интеграция между страните от АКТЬ.

Официалните преговори по тези търговски споразумения започват през септември 2002 г. В края на 2005 г. те навлизат в третата си фаза, в която ЕС поставя началото на преговори по споразуменията за икономическо партньорство с шестте региона от АКТЬ. Процесът обаче е сериозно забавен поради принципни различия между страните по отношение на сроковете и обхвата на търговска либерализация, компенсаторните мерки за загуба на приходи и степента на асиметрия при прилагането им. В резултат от това до края на 2007 г. е сключено само едно цялостно СИП – с Карибския форум. С оглед на договаряне на цялостни СИП през 2008 г. са сключени поредица от временни споразумения с няколко отделни държави и малки региони в Африка и Тихия океан, обхващащи почти изключително либерализацията на стоки.

За първи път в Споразумението АКТЬ-ЕС са поместени разпоредби (гл. 5), засягащи търговски въпроси като нетарифните пречки, включително права на интелектуална собственост и мерки за биологичното разнообразие, политика на конкуренцията, стандарти, фитосанитарни мерки и екологични и трудови стандарти. Новото споразумение поставя по-голям акцент върху подпомагането на инвестициите и на частния сектор.

Принципи на СИП

СИП са споразумения за търговия и сътрудничество, чиято цел е установяване на нов търговски режим между Европейския съюз и страните от АКТЬ. Те са създадени, за да съдействат за постигането на съвместими със СТО, ориентирани към икономическото развитие реципрочни търговски споразумения между Европа и нейните традиционни търговски партньори сред развиващите се страни, като същевременно насърчават регионалната интеграция, подобряването на търговския капацитет и други интервенции за подпомагане на партньорите в развиващите се региони. Споразуменията имат за цел да обхванат не само търговията със стоки, но също и сферата на услугите и други области, свързани с тази дейност.

Споразуменията за икономическо партньорство първоначално са предназначени за изграждането на изцяло нова рамка за търговските потоци и инвестициите между Европейския съюз и страните от АКТЬ, подпомагайки и стимулирайки наред с други положителни фактори регионалната интеграция между държавите от тази част на света. Последните са групирани в седем региона: пет в Африка, един в Карибско море и един в Тихия океан.

За да се преодолеят слабостите на конвенцията от Ломе, ЕС и страните от АКТЬ постигат съгласие да реформират радикално търговските

отношения помежду си чрез договарянето на СИП. Споразумението от Котону предвижда четири основни принципа по отношение на договарянето и сключването на СИП:

- Развитие – преговорите за СИП трябва да бъдат поставени в контекста на общите цели за развитие на страните от АКТЬ и на политиката за сътрудничество за развитие. За да бъдат от полза за държавите от АКТЬ, СИП трябва да са "икономически смислени, политически устойчиви и социално приемливи". Следователно това не са просто обикновени търговски споразумения – СИП представляват ориентирани към развитието търговски споразумения за насърчаване на развитието и икономическия растеж, които в крайна сметка ще допринесат за изкореняването на бедността в страните от АКТЬ.
- Реципрочност – най-важният елемент на СИП е създаването на зони за свободна търговия, като постепенно ще се премахнат почти всички търговски ограничения между Европейския съюз и държавите от АКТЬ. Това е изцяло нов елемент в търговските отношения между двете общности, а е и необходимо условие, за да бъдат СИП съвместими с изискванията на СТО. За първи път страните от АКТЬ трябва да отворят икономиките си на реципрочна основа за продукти от ЕС, за да запазят преференциалния си достъп до неговия пазар. Тази реципрочност се основава върху принципа, че либерализацията на пазарите на страните от АКТЬ спрямо ЕС ще увеличи конкуренцията в рамките на техните икономики. По този начин ще се стимулират местните и чуждестранните инвестиции (включително от ЕС), а това е предпоставка за приспособяването на икономиките им към глобалните условия, което води до растеж и развитие.
- Регионализъм – ЕС предвижда преговори с онези регионални обединения на държавите от АКТЬ, които са в състояние да водят такива. Не е изключена възможността за сключване на временни и междинните споразумения с отделни страни в извънредни случаи. Принципът на базиране на бъдещото търговско сътрудничество върху регионалната интеграция произтича от идеята, че тя представлява ключова стъпка към по-нататъшно интегриране в световната икономика, както и инструмент за стимулиране на инвестициите и подпомагане на необходимите реформи в търговските режими на страните от АКТЬ.
- Диференциация – сериозен акцент се поставя върху диференциацията и специалното отношение. В Споразумението от Котону се посочва, че СИП ще вземат предвид различните нива на развитие на страните по договорите, като предоставят достатъчно

възможности за гъвкавост, специално и диференцирано третиране и асиметрия. По-конкретно най-слабо развитите, малки и уязвими икономики, които нямат излаз на море, и малките острови трябва да могат да се възползват от специално и диференцирано отношение.

От казаното дотук става ясно, че преговорите за СИП представляват промяна в търговските отношенията между АКТБ и ЕС. Те слагат край на ерата на нересипрочните търговски преференции и заменят общия за държавите от АКТБ режим с няколко отделни споразумения, които се договарят между ЕС и преговарящите региони от тази част на света с цел насърчаване на регионалната интеграция в страните от АКТБ.

СИП трябва да създадат подобрени по същество и насочени към развитието зони за свободна търговия между регионалните обединения на държавите от АКТБ и Европейския съюз. Те имат за цел да обхванат не само търговията със стоки, но и сферата на услугите и да засегнат както тарифните, така и нетарифните и техническите бариери пред търговията. По предложение на Европейската комисия СИП ще покриват и други области, свързани с търговията, в които ще бъде засилено сътрудничеството между ЕС и страните от АКТБ – конкуренция, инвестиции, защита на правата на интелектуална собственост, улесняване на търговията, околна среда, стандарти на труд, защита на потребителите, сигурност на храните, обществени поръчки и т.н.

Голяма част от партньорите на Европейския съюз вече имат безмитен достъп до неговия пазар без количествени ограничения по линия на схемата „Всичко освен оръжие“. Това е една от основните причини за забавянето и за частичния неуспех при преговорите за сключване на СИП. Според Европейската комисия обаче споразуменията за икономическо партньорство могат да предложат много повече от това, което е включено в насочената към най-слабо развитите държави схема на преференции (ЕС, 2011, с. 2-3):

- СИП насърчават търговията – освен свободен достъп до пазара те въвеждат по-малко строги правила за произход, което улеснява износа от най-слабо развитите държави на продукти с компоненти от трети страни;
- СИП предоставят възможност за решаване на сложни проблеми, засягащи търговията;
- СИП стимулират регионалните пазари и правила – чрез връзката с инициативите за регионална интеграция на страните от АКТБ те насърчават добри за регионалното развитие решения;
- СИП имат по-широк подход към търговските бариери – признава се, че митата и квотите не са единствените пречки пред търговията и се предлага начин за решаването на останалите проблеми;

- СИП имат индивидуализиран подход към регионалните нужди – споразуменията са разработени чрез преговори с регионите, за да се гарантира, че вземат предвид регионалните нужди и условията във всяка страна;
- СИП защитават местните икономики – макар че страните от АКТБ, които подписват такива споразумения, трябва постепенно да отворят до 80% от пазарите си за внос от ЕС, предпазните мерки гарантират, че продуктите на Съюза не се конкурират с местно произведени стоки;
- СИП уважават националния суверенитет – страните сами определят свои собствени стратегии за развитие, както и скоростта и последователността, с които прилагат реформите;
- СИП са стабилни партньорства между Европейския съюз и държавите от АКТБ – те създават жизнеспособни договори между равностойни партньори, които не могат да бъдат променяни без взаимно съгласие.

Региони на СИП в Африка

Критериите за допустимост на регионите, с които се сключват СИП, са достатъчно ясни. Трудността произтича от тяхното приложение към специфичния контекст на съществуващата структура на африканските регионални общности. Във връзка с това преговори се водят с такива РИО, които: първо, са достатъчно големи, за да са „привличащ център“, който създава търговска и икономическа динамика; второ, имат за цел изграждането на митнически съюз; трето, са изразили желание за отстраняване на нетарифните ограничения и за създаване на бъдещ общ пазар; четвърто, разполагат с достатъчно ефективни механизми за прилагане на взетите решения.

Преговорите за сключване на споразуменията с отделни региони се приемат за най-добрата възможност, защото още от самото начало е ясно, че сключването на многостранно споразумение с всички държави от АКТБ е невъзможно. ЕС винаги е подкрепял регионалния подход във външните си отношения, разглеждайки го наред с всичко останало и като двигател на растежа и икономическото развитие. Процесът на преговори за сключване на СИП с регионални групировки, създадени специално за целта, обаче има твърде много недостатъци. Регионите за отделните СИП са доста разнородни и донякъде се припокриват с вече съществуващи интеграционни инициативи. Това пречи на преговорите, които напредват изключително бавно. Като решение на този проблем са предложени междинни споразумения, за да се избягнат негативните

последници в резултат от изтичането на срока на направеното от СТО изключение.

Европейският съюз преговаря сключването на СИП с 5 региона в африканския континент – Западна Африка, Централна Африка, Източна и Южна Африка, Източноафриканската общност и Южноафриканската общност за развитие (за карта на регионите за сключване на СИП в Африка виж Приложение 1).

Регионът на *Западна Африка* се състои от Мавритания и 15-те страни-членки на Икономическата общност на западноафриканските държави (ECOWAS). Досега Кот д'Ивоар и Гана са единствените от тази група с действащо междинно СИП с Европейския съюз. Забавянето в преговорите, най-вече през 2011 г., може да се обясни до известна степен със ситуацията в Кот д'Ивоар. Комисиите на ECOWAS и на Западноафриканския икономически и валутен съюз разбираемо поставят приоритет на регионалния мир и сигурност пред търговските въпроси. В Западноафриканския регион съществуват и проблеми, подобни на тези, които се наблюдават и при други от преговорните групи. На първо място, е сложно припокриването на парични съюзи в рамките на ECOWAS– УЕМОА и WAMZ. Мавритания например не е член на нито една РИО, но се присъединява към останалите, за да може да води преговори за СИП. В същото време преговорите са усложнени и от различните нива на развитие на държавите от Западна Африка – всички страни с изключение на Кот д'Ивоар, Гана и Нигерия са сред най-слабо развитите. Това е причината Кот д'Ивоар и Гана да сключат междинно СИП с Европейския съюз. Нигерия не подписва СИП, защото разчита повече на безмитен износ на петрол, отколкото на износ на селскостопански продукти. Преговорите за сключване на цялостно споразумение за икономическо партньорство със Западна Африка завършват на ниво държавни и правителствени ръководители на 6 февруари 2014 г. Постигнатото споразумение е обект на ратификация от парламентите на държавите в Западна Африка и от Европейския парламент.

СИП между ЕС и *Централна Африка* се договаря с осем страни: Камерун, Централноафриканската република, Чад, Конго, Демократична република Конго, Екваториална Гвинея, Габон и Сао Томе и Принципи. Камерун е единствената държава от тази група, която е подписала временно СИП с Европейския съюз. След двегодишно бездействие, което се дължи на реорганизацията на Секретариата на Икономическата общност на Централна Африка, в началото на 2011 г. ЕС и държавите от Централна Африка подновяват преговорите. През целия период на договаряне един от съществените проблеми е, че страните от този

регион са разделени. Единствено Конго, Габон и Камерун не попадат в групата на най-слабо развитите държави, което прави интересите разнопосочни и затруднява преговорите. Дори отношението на тези три страни обаче е различно. Камерун подписва временно СИП с Европейския съюз заради зависимостта си от износа на банани, които през периода 2006-2008 г. са четвъртият най-изнасян за ЕС продукт. Същевременно Габон и Конго са големи износители на петрол и следователно са по-малко засегнати от увеличението на митата за селскостопански продукти след промяната на Общата селскостопанска политика на Съюза. Ето защо не е изненадващо, че тези държави все още не са подписали междинно СИП с ЕС. Основната пречка в преговорите досега са предложенията за достъп до пазара. Централна Африка отхвърля и проекта на ЕС за включване на правилото за най-облагодетелствана нация в СИП и в последния кръг от преговори Съюзът се съгласява да се откаже от спорната клауза. Основен проблем при договарянето на нетарифните ограничения пък са използваните от Чад забрани и ограничения на износа, а от Камерун – на вноса.

Регионът на *Източна и Южна Африка* (ИЮА) е с много разнообразен състав. Той се състои от страни от Африканския рог (Джибути, Етиопия, Еритрея и Судан), държави от Южна Африка (Малави, Замбия и Зимбабве) и няколко островни държави в Индийския океан (Коморски острови, Мадагаскар, Мавриций и Сейшелските острови). Всички страни са членове на Общия пазар на Източна и Южна Африка (COMESA). Шестте държави (Мавриций, Сейшелските острови, Зимбабве и Мадагаскар, Замбия и Коморските острови), които са договорили междинно СИП с ЕС, имат право на безмитен износ без ограничения с преходни периоди за ориза и захарта. В замяна на това Европейският съюз получава подобно право за по-голяма част от износа, като с всяка от страните е договорен конкретен график за либерализация. Споразумението включва също и възможност за всички участващи държави да въведат отново мита и квоти с цел защита на местните икономики, ангажимент от страна на ЕС за насърчаване на търговията в рамките на региона и за подпомагане на износителите при изпълнение на стандартите за внос в Съюза, както и за договаряне на СИП, обхващащо услугите и инвестициите.

На 16 октомври 2014 г. *Източноафриканската общност* (Бурунди, Кения, Руанда, Танзания и Уганда) сключва пълно СИП с ЕС. Споразумението обхваща търговията със стоки, сътрудничеството за развитие и включва клаузи за допълнително обсъждане на главите, свързани с услугите и процедурите. В него се съдържа и глава, специално посветена на рибарството, основно с цел да се засили сътрудничеството в областта на устойчивото използване на

ресурсите. СИП е балансирано и е насочено към насърчаване на развитието. То е в пълно съответствие с общата външна тарифа на ЕАС и подкрепя амбициозния интеграционен проект на общността. Много глави вече са завършени, включително за улесняване на търговията, санитарните и фитосанитарните въпроси, технически пречки пред търговията, икономическото сътрудничество и сътрудничеството за развитие. Постигнат е съществен напредък по отношение на селското стопанство, правилата за произход, тези за уреждане на спорове, институционалните и общите разпоредби. Преговорите са в ход и не са далеч от приключване. Всички страни са под-писали междинни споразумения с ЕС, които са инкорпорирани в общото СИП, и вече могат да изнасят в Съюза безмитно и без ограничения, с преходни периоди за ориза и захарта.

Преговарящите страни в групата от *Южноафриканската общност за развитие* са Ангола, Ботсуана, Лесото, Мозамбик, Намибия, Свазиленд и Република Южна Африка. Останалите шест членове на SADC – Демократична република Конго, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Замбия и Зимбабве, договарят своите споразумения в рамките на други регионални групи. Съгласно условията на временното СИП всички стоки с произход от Ботсуана, Лесото, Мозамбик и Свазиленд влизат в Европейския съюз без мита и квоти от 2008 г. Фактът, че Ботсуана, Лесото, Мозамбик, Намибия и Свазиленд решават да либерализират предимно промишлени и рибни продукти, не е изненадващ, като се има предвид, че износът на тези страни е съставен почти изцяло от селскостопански стоки, суровини и материали. Процесът на преговори с групата на SADC EPA е доста сложен поради възможните несъответствия в режимите на SACU и СИП, особеното положение на РЮА, различното ниво на развитие и често противоречивите интереси на членовете на групата. Преговорите с региона на SADC, включващ Ботсуана, Лесото, Мозамбик, Намибия, Република Южна Африка и Свазиленд, приключват на 15 юли 2014 г. Ангола има опция да се присъедини към споразумението в бъдеще. И в групата от SADC е налице проблемът с различното ниво на развитие на членовете ѝ – Ангола, Лесото и Мозамбик са сред най-слабо развитите държави и като такива могат да се възползват от схемата „Всичко освен оръжие“, докато за другите страни действа общата система на преференции. Това, заедно с по-силната позиция на РЮА спрямо всички останали държави, затруднява преговорите относно клаузата за най-облагодетелствана нация. Други спорни въпроси са правилата за произход и диференцираното третиране на някои износни стоки на РЮА.

Обобщение на преговорния процес като постигнати досега резултати и предстоящи договорени от страните действия с всички африкански региони от групата на АКТБ е представено на Таблица 4.

**Таблица 4. Състояние на преговорите за сключване на СИП с
африканските региони от АКТБ и следващи стъпки**

Регион	Състояние	Следващи стъпки
Западна Африка	Преговорите за подписване на цялостно СИП със Западна Африка приключват на ниво държавни и правителствени ръководители на 6 февруари 2014 г. Постигнатото споразумение е обект на политическо приемане. Действат междинни споразумения с Кот д'Ивоар и Гана.	Регионалното споразумение покрива въпросите на търговията със стоки и сътрудничеството за развитие и включва клаузи за бъдещи срещи по останалите въпроси. Двете страни подготвят споразумението за стартиране и ще го предадат в съответните политически органи за подписване и ратификация.
Централна Африка	Камерун подписва междинно двустранно СИП с ЕС през 2009 г., което обаче още не е ратифицирано. ЕП потвърждава споразумението през юни 2013. След ратификация в Камерун, СИП влиза в сила от 4.08.2014 г. Преговорите са забавени поради ситуацията в ЦАР.	Първото събиране на комисията за преговори по междинното СИП с региона е планирано за средата на 2015 г. Комисията ще се фокусира върху достъпа до пазара, правилата за произход и върху финансовата помощ в рамките на политиката за развитие.
Източна и Южна Африка	През 2009 г. Мавриций, Сейшелските острови, Зимбабве и Мадагаскар подписват временно СИП, което се прилага от 2012 г. Европейският парламент потвърждава споразумението през януари 2013 г.	Последният кръг от преговори за цялостно СИП с региона е проведен на о. Мавриций в края на 2011 г. Понатагъшните преговори са свързани с представянето на оферти за достъп до пазара от страните от ИЮА. Други отворени въпроси са износните такси, правилата за произход, експортните субсидии, решаването на спорове и т.н.
Източно-африканска общност	Страните от ЕАС започват прилагането на рамково СИП, основно в областта на търговията със стоки, в края на 2007 г., като то все още не е ратифицирано. В момента се водят преговори за подписване на цялостно СИП. През януари 2014 г. са проведени срещи на министерско равнище за даване на насока на преговорите.	В момента министрите са предали на държавните и правителствените ръководители основните спорни въпроси за разглеждане.
Южно-африканска общност за развитие	На 15.07.2014 г. преговорите за сключване на СИП приключват успешно, като завършват над 10-годишен период на преговори, и заменят подписаното от Ботсуана, Лесото, Свазиленд и Мозамбик временно СИП от 2009 г., което не е ратифицирано.	Договорено е пълно СИП с целия регион, вкл. РЮА. Окончателният текст на споразумението се изглажда и се подготвя за подписване.

Източник: ЕС, 2015, с. 1-5.

Макар и по-бавно от заложените в Споразумението от Котону срокове, преговорите за сключване на споразумения за икономическо партньорство с африканските региони от групата на АКТБ напредват, особено през последните две години, когато е прекъснат застоят в преговорите с регионите на Западна Африка и SADC. Основен проблем почти навсякъде остава клаузата за третиране като най-облагодетелствана нация, но постигнатите резултати от преговорите с ЕАС и SADC са обещаващи и по отношение на останалите региони в Африка. Засега все още няма влязло в сила пълно СИП с никой от тези региони, но може да се очаква това да се случи съвсем скоро, особено по отношение на ЕАС, SADC и Западна Африка, с които споразуменията са в процес на финално довършване и ратификация.

Влияние на СИП

Споразуменията за икономическо партньорство са част от амбициозна и иновативна политика, насочена към създаване на растеж и развитие в регионите на АКТБ. За държавите от АКТБ тя съчетава непосредствени печалби (достъп до пазара, облекчаване на правила за произход, финансова помощ за нуждите на СИП), значителни ангажименти (либерализация за стоки и услуги от ЕС в рамките на регионите на СИП, прозрачност и предвидимост на търговските режими) и средни до дългосрочни възможности (в износа, инвестициите и регионалната търговия, засиленото сътрудничество). Тази политика обаче е свързана също и с определени рискове (затваряне на предприятия, бюджетни ограничения).

Тъй като Европейският съюз е най-големият търговски партньор и основен донор за повечето държави от АКТБ, стратегията по отношение на СИП има потенциал да даде значителен тласък за икономическо развитие на регионите от АКТБ. Тя е глобална и различните ѝ аспекти – търговия, услуги, регионална интеграция, сътрудничество, помощ, са взаимно допълващи се. Затова междинните и частичните споразумения с държавите и регионите в Африка, които се отнасят само до търговията със стоки и някои форми на техническо сътрудничество, не могат да постигнат ползите за развитието, свързани с цялостната стратегия.

Въпреки заявената цел да се насърчи регионалната интеграция в Африка въздействието на споразуменията за икономическо партньорство в тази област е донякъде разочаровашо. Най-слаби са резултатите в Западна и Централна Африка, където преговорите не създават груповата динамика, на която се предполага, че би трябвало да дадат импулс. Очевидно е, че възможностите, предлагани от СИП, не са достатъчни, за да се мотивира по-нататъшната регионална интеграция. Всъщност силите, които се

противопоставят на африканска интеграция, изглежда, се пренасят и върху преговорите за СИП. Основните критики са във връзка със способността на споразуменията да реализират заявените ползи за икономическото развитие.

Въпреки че общата оценка показва слаб напредък по отношение на африканска интеграция, съществуват и положителни ефекти. Те включват първоначалния тласък, споразумението с ЕАС и до известна степен споразумението със SADC. Процесът на преговори и сключване на СИП допринася за развитието на интеграцията и за прилагането на някои от споразуменията за създаване на зони за свободна търговия и митнически съюзи в африканските РИО. Споразумението ЕС-ЕАС е успешен резултат, стимулиращ регионалната интеграция, а това със SADC има известен потенциал за нейното засилване. Освен в Източноафриканската и в Южноафриканската общност за развитие засега споразуменията не могат да генерират очаквания тласък за интеграционните процеси в другите РИО. Повече от половината държави от Субсахарска Африка остават извън всякаква форма на сключени споразумения за икономическо партньорство, а това ограничава географския обхват на възможната интеграционна динамика, която би могла да произтече от приложението на СИП.

Между ЕС и държавите от АКТБ е постигнат консенсус относно значението на регионалната интеграция – както като основна цел, така и като инструмент за осъществяване на другите цели на споразуменията. СИП са амбициозен и новаторски опит да се използва външен лост за засилване на икономическата интеграция. Въпреки това процесът на преговори и сключване на СИП добавя нов пласт към вече сложната карта на африканска интеграция. С изключение на споразумението с ЕАС никога от другите преговорни конфигурации за СИП не съвпада със съществуващите африкански РИО.

Слабият напредък досега е доказателство, че процесът на икономическа интеграция в Африка не е достатъчно зрял за такова предизвикателство. Причина за това е фактът, че икономическата интеграция все още няма достатъчно политическа подкрепа и ангажираност. Инициативите в тази област се сблъскват с неспособността на отделните държави да постигнат съгласие относно необходимото прехвърляне на суверенитет.

Недостатъчният институционален капацитет и невъзможността за приоритизиране на целите създават допълнителни препятствия, особено по отношение на преговорите за сключване на СИП.

Още една пречка за успешното завършване на тези преговори е, че много от държавите вече имат преференциален достъп до пазара на ЕС по инициативата „Всичко освен оръжие“ или по Общата система за

преференции, и то без да трябва да либерализират собствените си търговски режими и да отворят пазара си за ЕС.

От гледна точка на търговията със стоки между България и държавите от Субсахарска Африка споразуменията за икономическо партньорство разширяват и задълбочават потенциала за развитие на външнотърговските отношения, налагайки реципрочност при либерализирането на търговията със стоки и услуги, което разкрива сериозни възможности за заемане на конкурентни ниши както за българските износители, така и за вносителите от субсахарските страни.

Същевременно заложените в СИП графици за премахване на митата, ясните правила за произход и географски означения и предвиденото намаляване на митническите, техническите, санитарните и фитосанитарните бариери в комбинация с ръста на търговските потоци и разширяването на обхвата на стоковата структура на търговията на страната с региона, открива възможности пред България да се превърне във вход към ЕС за субсахарските износители.

ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ НА БЪЛГАРИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ СУБСАХАРСКА АФРИКА

През последните години се наблюдава тенденция българският износ да разширява стойностите си към партньорите с висок дял за сметка на намаление на износа към страните с по-малко присъствие. В условията на задълбочаващите се процеси на либерализация и глобализация насърчаването на външнотърговските отношения е основен стълб на държавите в стратегиите им за икономическо развитие (виж Бянова, 2010, с. 266). Концентрирането на външната търговия с една страна или с икономическа общност, какъвто е случаят с Европейския съюз, предопределя зависимост на българската икономика от икономическата конюнктура на страните-партньори, което крие висок риск от бързо пренасяне на световните икономически тенденции в нашата страна. (ИИИ, 2016, с. 41) Справянето с промените във външната среда е свързано с планирането на „буфери“, т.е. със създаването на устойчивост в търговията и икономиката, така че те да не се влияят от тези промени. (Николова, 2015, с. 70). Може да се очаква, че стагнацията в ЕС ще продължава и вътрешното търсене в България ще е слабо, което ще задържа растежа в българската икономика. Затова растежът ще се определя от възможностите за износ, особено извън ЕС, а в този смисъл всякакви политики за насърчаване на износа са от фундаментално значение за растежа и стабилността на икономиката в средносрочна перспектива.

След годините на преход към пазарна икономика външноикономическите отношения на България с държавите от Африка бележат значителен спад. През последните десетилетия търговията на България е ориентирана предимно към държавите от Западна Европа (ЕС) – след 2000 г. нейният дял неизменно е над 55% от общите ни търговски потоци, достигайки 64% през 2015 г. Рисковете за икономиката, породени от концентрацията на търговско-икономическите отношения, са изследвани в литературата. Тази теория се потвърждава категорично от проблемите на българския износ във връзка с кризата, породени от свиването на търсенето в страните от Евророната, в които той е концентриран. Диверсификацията на външната търговия е сложен и продължителен процес, в който важна роля играят не само компаниите, но и политиките на държавите.

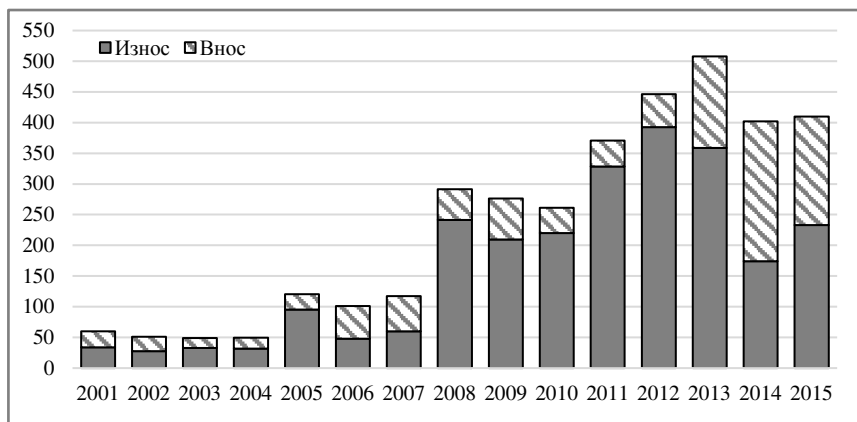
Обща характеристика на външнотърговските потоци

Повишаването на износа и „отварянето“ към нови пазари е възможна алтернатива, която да доведе до стабилизиране на добрите позиции във

външнотърговския обмен, особено в условията на глоболизиращи се пазари и засилена международна конкуренция. Задълбочаването и разширяването на външнотърговските отношения могат да бъдат едновременно ключов фактор за откриване на различни перспективи пред българската икономика и катализатор за нейното развитие. Във връзка с това България трябва да потърси възможности за реализиране на продукцията си не само на европейските, но и на други големи пазари (Гълъбова, Несторов, 2016, с. 119). Такива пазари потенциално могат да бъдат страните от Субсахарска Африка.

В тази част е разгледана общата характеристика на външнотърговските отношения на България със субсахарските държави – динамиката на търговските потоци за периода 2003-2015 г., дялът на Субсахарска Африка в българската външна търговия, мястото на България в ЕС и сред останалите държави-членки на ЕС от Централна и Източна Европа.

Общата стойност на търговските потоци между България и държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. възлиза на 409.8 млн. евро, като търговията с региона заема едва 0.8% от общите и 2.3% от извънобщностните търговски потоци на страната (виж Фигура 2). През целия период от 2003 до 2015 г. преобладава износът – за 2015 г. стойността му е 233.2 млн. евро, а дялът от търговията с държави извън ЕС – 2.8%. Вносът е значително по-малко – 177.6 млн. евро, съответно 1,9% от извънобщностната търговия на България.



Фигура 2. Външна търговия на България със Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

До влизането на страната в ЕС (до 2007 г. вкл.) търговията със Субсахарска Африка е с относително малък обем – малко под 50 млн. евро през 2003 и 2004 г. и около 100 млн. – през 2005-2007 г. До 2007 г. вносът и износът имат

сходни стойности, след което се наблюдава сериозен скок в експорта – близо 4 пъти само до 2008 г. и почти 6 пъти до 2013 г.

Разглеждайки динамиката на външната търговия на България със Субсахарска Африка, трябва да се отбележи фактът, че глобалната финансова криза не оказва почти никакво негативно отражение върху нея – през 2009 г. износът намалява с 31.6 млн. евро, но вносът се увеличава с 16.7 млн., или общият спад в търговските потоци е само с 14.8 млн. евро, което е едва около 5% от стойността им през 2008 г. През следващата 2010 г., обратно, вносът намалява (с 25.5 млн. евро) за сметка на износа, който се увеличава с 10.3 млн., т.е. спадът в търговските потоци отново е с около 15 млн. евро. През 2011 г. и двата показателя растат – вносът минимално (с 0.8 млн. евро), а износът – с над 50% (108 млн.), като така стойността на търговските потоци достига 370.5 млн. евро.

За целия изследван период стойността на търговията е най-висока през 2013 г. – 507.8 млн. евро. Износът е най-голям през 2012 г. (392.8 млн. евро), а вносът – през 2014 г. (227.5 млн.). През последните три години от периода се наблюдава известен спад в търговските потоци – през 2014 г. износът намалява почти двойно спрямо предходната година (със 184.5 млн. евро), след което пред 2015 г. се увеличава с 59.8 млн. евро, докато при вноса спадът е през 2015 спрямо 2014 г. (с 39 млн. евро). Така през 2014 г. общата стойност на търговските потоци е 401.9 млн. евро, за да достигне до 409.8 млн. през 2015 г. (за пълни данни за износа и вноса на България от Субсахарска Африка виж Приложение 2).

През разглеждания период (с изключение на две години – 2006 и 2014) салдото на търговията на България с държавите от Субсахарска Африка е положително, като и тук общият ръст за периода е над 3 пъти. През 2003 г. позитивното му измерение е 16.1 млн. евро., нараства до 70.8 млн. през 2005 г., но става отрицателно през 2006 г. (-5 млн. евро). След това, както вече беше посочено, се наблюдава сериозен ръст в износа и за 2008-2010 г. салдото е около 180-190 млн. евро, достигайки 286.2 млн. през 2011 и 339.4 млн. през 2012 г. През следващите години е налице спад – 209.9 млн. евро през 2013 г. и отрицателно салдо от 53.2 млн. през 2014 г., но през 2015 г. стойността му отново е положителна - 56.6 млн. евро.

След годините на прехода към пазарна икономика външноикономическите отношения на България с държавите от Африка бележат значителен спад. Докато през 1984 г. дялът на търговията ни със субсахарските страни заема 4,3% от общите търговски потоци, в началото на разглеждания период (2003 г.) той е едва 0.3%. През 2003-2015 г. дялът на търговията нараства почти тройно, като през 2013 г. достига почти 1.1%, а през последните две години е 0.83% (виж Фигура 3). При относителните стойности по-голямо увеличение бележи вносът – от 0.17% през 2003 г. до 0.67% през 2015 г.,

като най-съществен е делът за 2014 г. - 0.87%. При износа нарастването е с 0.51 процентни пункта – делът му през 2003 г. е 0.49%, а през 2015 г. – 1.00%, а най-високи стойности са отчетени през 2012 г. – 1.62%.



Фигура 3. Дял на търговията със Субсахарска Африка във външната търговия на България (%)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

През последните десетилетия търговията на България е ориентирана предимно към държавите от Западна Европа – след 2000 г. нейният дял със сегашните 28 членки на ЕС неизменно е над 55% от общите ни търговски потоци, достигайки 64% през 2015 г. При търговията с държавите от Субсахарска Африка като дял от търговията на България със страни извън ЕС (различни от останалите 27 членки), също се наблюдава сериозен ръст – от 0.76% през 2003 г. до 2.29% през 2015 г., като делът и на импорта, и на експорта се повишава с 1.4 процентни пункта. И тук обаче увеличението е по-голямо при вноса, най-вече поради по-ниската базова стойност – от 0.41% през 2003 г. до 1.86% през 2015 г., докато при износа ръстът е от 1.34% през 2003 г. до 2.77% през 2015 г.

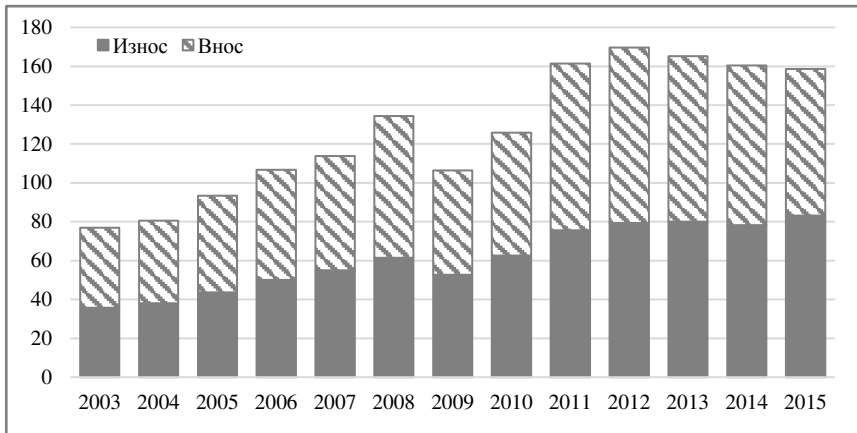
Субсахарските държави играят все по-голяма роля във външнотърговските отношения на България – стойността на търговията с тях се увеличава над 4 пъти по-бързо в сравнение с общите ни търговски потоци извън ЕС. Потенциалът, който търговията с тези държави открива пред нашата страна, е още по-голям и от гледна точка на повишаващото се силно положително салдо на търговията с тях. Наред с това се наблюдава и увеличаване на дела на търговията на България с региона, макар и тя все още да заема незначителна част от общите търговски потоци на страната.

Изследвайки динамиката на търговията на България с региона на Субсахарска Африка, се вижда, че глобалната финансова криза няма почти никакво негативно отражение върху нея, за разлика от влизането ни в ЕС през 2007 г., когато се отчита сериозен скок в износа. Пред последните две години от разглеждания период пък се наблюдава известен спад в търговските потоци.

Мястото на България в търговията на ЕС със Субсахарска Африка

Европейският съюз е жизненоважна дестинация за износа на Африка – той е не само източник на чуждестранни инвестиции, но и съществен фактор за интеграцията на континента в глобалната икономика. Същевременно, въпреки че много от африканските страни са малки и слабо развити, взети заедно, държавите от Субсахарска Африка заемат едно от водещите места като търговски партньор на Съюза – за 2015 г. те се нареждат на 5-то място по общ обем на търговските потоци с дял от 4.3% и стойност от 152 млрд. евро. От такава гледна точка субсахарските страни са пети и при вноса (след Китай, САЩ, Русия и Швейцария), и при износа (след САЩ, Китай, Швейцария и Турция).

Държавите от този регион осъществяват малко над половината от търговията на континента с ЕС (53.3%). За 2015 г. вносът на Съюза от тях е близо 75 млрд. евро, а износът – 83 млрд. (виж Фигура 4). През периода 2003-2015 г. износът се увеличава по-бързо от вноса и като стойност – съответно с 48 млрд. евро (с 80%) и с 34 млрд. евро. (със 111%).



Фигура 4. Външна търговия на ЕС със Субсахарска Африка (млрд. евро)
Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

През 2009 г. и при двата показателя се отчита спад (19 млрд. евро при вноса и 11 млрд. при износа), свидетелстващ за отражението на кризата в Еврозоната, най-вече от гледна точка на свиването на вноса на ЕС от държавите от Субсахарска Африка. През следващите години обаче намаляването е компенсирано – при износа още през 2010 г., а при вноса през 2011 г. Към края на разглеждания период стойността на износа се запазва на относително постоянно ниво, нараствайки с по-бавни темпове, отколкото преди 2009 г. – едва с 3 млрд. евро (4%) от 2011 до 2013 г. При вноса е налице сериозно увеличение през 2012 спрямо предходната година (9 млрд.), но през 2013 г. и тук обемът на търговията се връща до равнищата от 2011 г. През последните две години от изследвания период се наблюдава спад в търговските потоци (с 2 млрд. евро през 2014 и с още 8 млрд. през 2015 г.), като той е по-значителен при вноса (общо за двете години 9 млрд. евро). Очертаните тенденции са сходни с тези в общата търговия на ЕС, макар че в сравнение с нея търговските потоци със Субсахарска Африка нарастват малко по-бързо – с 10 процентни пункта при вноса и с 37 при износа (за пълни данни за динамиката на търговията на ЕС със Субсахарска Африка виж Приложение 3).

В стоковата структура на търговията на ЕС с държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. първото място е за горивата (42 млрд. евро), следвани от машините (36 млрд.), храните (19 млрд.), другите преработени продукти (19 млрд.) и химикалите (12 млрд.). Характерно е, че вносът на горива е с малко по-нисък дял от общия внос на ЕС (56%) за сметка на по-сериозното място на другите преработени продукти и храните (по 13%), докато структурата на износа е идентична с тази при търговията с целия континент – разликите при отделните продуктови групи са в рамките на 1-2 процентни пункта.

Въпреки че през 2015 г. общият обем на вноса и на износа на ЕС за субсахарските държави е почти еднакъв, съществуват значителни разлики в търговския баланс по отделните групи стоки – салдото е силно положително при машините (25 млрд. евро), химикалите (9 млрд.) и разнообразните готови продукти (4 млрд.) и със съществено негативно изражение при горивата (21 млрд.), храните (4 млрд.) и другите суровини (4 млрд. евро).

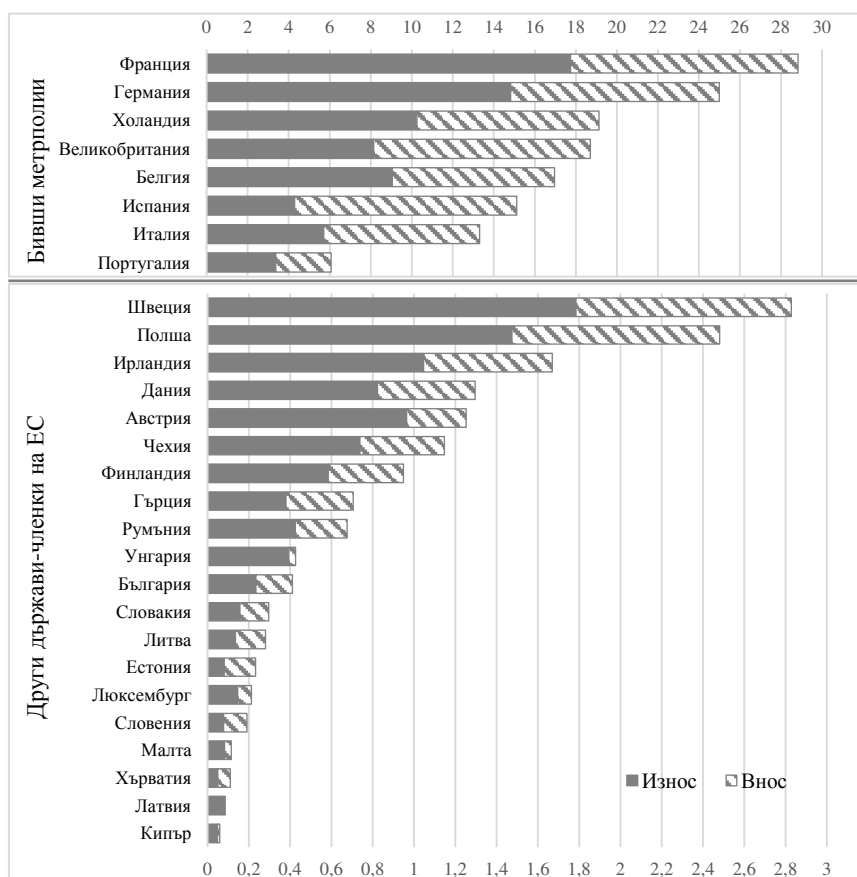
За периода 2003-2015 г. най-много се увеличава търговията с горива (12% средногодишно, общо с 30 млрд. евро) и химикали (7.5% средногодишно, общо със 7 млрд. евро). При всички останали стокови групи повишението е доста по-слабо (3-5% средногодишно). Въпреки това съществен като стойност е ръстът при машините (13 млрд.), храните (8 млрд.) и другите суровини (8 млрд.). Горивата са продуктовата група, при която е налице най-значително нарастване както при вноса, така и при износа (съответно 3 и 11 пъти). По-голямото измерение при износа се дължи на по-ниската

стойност през началните години на периода – под 1 млрд. евро, докато при вноса тя е малко над 10 млрд. Голямото увеличение на стойността на търговията с горива може да бъде обяснено донякъде с чувствителното покачване на цените на тези суровини на световните пазари, но влияние оказва и сключването на дългосрочни концесии и договори между някои от държавите в ЕС и в Субсахарска Африка. Трябва да се посочи също, че търговията с горива бележи значителен спад през последните две години от периода, особено при вноса. При всички останали продукти ръстът при износа е 2-2.5 пъти, като в стойностно изражение той е най-сериозен при машините (12 млрд. евро), химикалите (6 млрд.), другите преработени продукти и храните (по 4 млрд. евро). Много по-слабо е увеличението на вноса – около 2-3% средногодишно за всички продукти с изключение на горивата (10%), химикалите (8%) и растителните и животински мазнини (6%), а при разнообразните готови продукти дори се наблюдава намаляване на вноса – с 0.5 млрд. евро за целия период.

България заема 19-то място сред 28-те държави-членки на ЕС по обща стойност на търговските потоци със Субсахарска Африка (виж Фигура 5).

Близки до нашата страна като стойност и дял от търговията на ЕС с региона през 2015 г. са Гърция (0.4% от ЕС, 705 млн. евро), Румъния (0.4%, 676 млн. евро), Унгария (0.3%, 427 млн. евро), Словакия (0.2%, 296 млн. евро), Литва (0.2%, 280 млн. евро) и Естония (0.2%, 232 млн. евро). Лидери в търговията са бившите колониални метрополии, като 8-те държави, които са имали колонии в този регион, осъществяват над 90% от търговията на ЕС със субсахарските страни. Най-голяма е стойността на търговията на Франция (28.8 млрд. евро) и Германия (25 млрд.), следвани от Холандия (19.1 млрд. евро), Великобритания (18.7 млрд.), Белгия (17 млрд.), Испания (15.1 млрд.), Италия (13.3 млрд.) и Португалия (6.1 млрд. евро). Ако тези държави бъдат изключени поради историческите им връзки с региона, България е 11-та сред останалите 20, а водещи са Швеция (2.8 млрд. евро) и Полша (2.5 млрд. евро).

Страната ни заема 19-то място и при износа, като сходни стойност и дял от ЕС имат Унгария (0.5%, 394 млн. евро), Гърция (0.5%, 379 млн. евро), Словакия (0.2%, 156 млн. евро) и Люксембург (0.2%, 145 млн. евро). Тук делът на бившите метрополии е още по-висок – 92.4% от целия износ на ЕС, а водещи сред останалите държави-членки отново са Швеция и Полша (с износ от по 1 млрд. евро). При вноса България е 18-та, със сходен дял в ЕС и стойности с Австрия (0.4%, 289 млн. евро), Румъния (0.3%, 251 млн. евро), Естония (0.2%, 151 млн. евро) и Литва (0.2%, 145 млн. евро). Тук делът на осемте бивши метрополии е малко по-нисък – 88.2% от общия внос на ЕС, а лидери сред останалите страни-членки отново са Швеция (1.8 млрд. евро) и Полша (1.5 млрд. евро).



Фигура 5. Търговия на страните от ЕС със Субсахарска Африка (2015 г.)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

Бележка: Тъй като стойността на търговията на бившите метрополиси е много висока, тя е представена над чертата в десетки млрд. евро, а тази на останалите държави-членки на ЕС – под чертата в млрд. евро.

През 2003-2015 г. търговията на България със Субсахарска Африка се увеличава близо 7 пъти по-бързо, отколкото тази на ЕС с региона. За същия период страната ни е втора след сред всички членки по темп на нарастване на търговските потоци със субсахарските държави. Първа в това отношение е Латвия, при която обаче стойността на търговията е едва 85 млн. евро за 2015 г. След България се нареждат Чехия, Литва, Словакия и Полша, но при тях темповете на нарастване са почти двойно по-бавни, отколкото у нас.

Стойността на търговията на ЕС със субсахарските страни нараства малко по-бързо, отколкото съвкупната извънбщностната търговия на Съюза. Посочената тенденция е много по-ясно изразена по отношение на вноса на ЕС от тези държави, тъй като действащите търговски преференции дават правото на безмитен внос без ограничения за почти всички стоки от региона в ЕС. Анализът на стоковата структура на търговията на Съюза със Субсахарска Африка откроява силната зависимост на региона от износа на продукти от първичния сектор и от вноса на преработени стоки. Това е ясен индикатор за потенциалните възможности, които се разкриват пред развитите индустриални държави, за износ на преработени продукти в тази част на света. Обемът на търговията с всички стокови групи има ясно изразена тенденция към нарастване, с изключение на 2009 г., когато се наблюдава спад на стойността на търговията с всички стоки в резултат от световната финансова криза. Намаление се отчита и през 2013 г., но то засяга само вноса на определени продуктови групи.

Ако се изключат старите колониални метрополии, по отношение на търговията с държавите от Субсахарска Африка България заема място точно по средата между другите членки на ЕС. Дори и от тази гледна точка обаче делът на страната в търговските потоци на останалите 20 държави остава много малък. Въпреки това България е сред държавите от ЕС с най-бързи темпове на нарастване на външнотърговския обмен със Субсахарска Африка, което ѝ позволява (макар и минимално в абсолютно измерение) да заеме по-сериозно място сред останалите страни от ЕС.

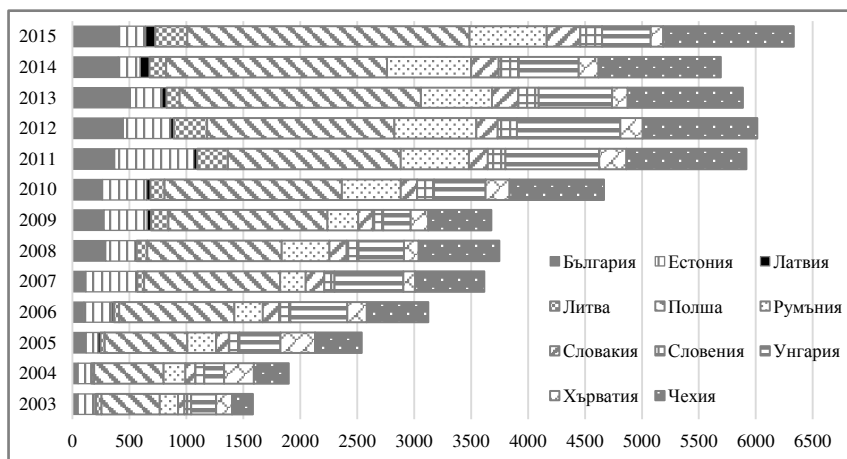
За да се постигне още по-пълна картина за мястото на България в ЕС, по-нататък ще бъдат сравнени характеристиките на външнотърговските ни отношения със Субсахарска Африка с тези на останалите държави-членки от Централна и Източна Европа (ЦИЕ).

Търговия на държавите-членки на ЕС от Централна и Източна Европа със Субсахарска Африка

През 2015 г. общият обем на търговията на страните от ЦИЕ с тези от Субсахарска Африка е на стойност 6.33 млрд. евро, като износет значително превишава вноса – съответно 3.83 и 2.49 млрд. евро. Делът на държавите от ЦИЕ от извънбщностната търговия на ЕС е относително нисък – 4%, като при износа той е доста по-висок, отколкото при вноса – съответно 4.6 и 3.3% от стойността на съответния показател за ЕС-28. Трябва да се отбележи, че делът на субсахарските държави спрямо общата търговия с Африка е доста по-малък при страните от ЦИЕ, отколкото при ЕС-28 – съответно 38 и 53%.

През 2015 г. лидер сред страните от Централна и Източна Европа по стойност на търговията със Субсахарска Африка е Полша (2479 млн. евро),

следвана от Чехия (1146 млн.), Румъния (676 млн.), Унгария (386 млн.), България (пето място – 410 млн.), Литва (280 млн.), Естония (232 млн.), Словения (109 млн.), Хърватия (110 млн.) и Латвия (85 млн. евро) (виж Фигура 6). Полша е и единствената, която има по-съществен дял от търговията на ЕС-28 със субсахарските държави – 1.57% през 2015 г. Полша е лидер и в износа (1473 млн. евро), следвана от Чехия (737 млн.), Румъния (425 млн.) и Унгария (394 млн.). България е пета с 233 млн., а при останалите държави експортът е със стойност 50-150 млн. евро. При вноса доминанцията на Полша е още по-ясно изразена (40%). Други държави с по-сериозен дял в импорта са Румъния (14%) и Чехия (по 10%). България е четвърта (7%), следвана от Естония, Литва и Словакия (5%), а последни са Унгария (32 млн. евро) и Латвия (едва 7 млн. евро).



Фигура 6. Търговия на страните от ЦИЕ със Субсахарска Африка (млн. евро)
Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

Нарастването на търговията със Субсахарска Африка в държавите от ЦИЕ е доста по-голямо, отколкото в ЕС-28 (съответно 3.8 и 2 пъти за периода 2003-2013 г.). Лидер е Латвия със средногодишен ръст от 22%, следвана от България (19%), Литва (16%) и Чехия (14%). И тук в стойностно изражение водещо място заема Полша (1723 млн. евро), следвана от Чехия (738 млн. евро), Румъния (520 млн.) и България (361 млн.). Важно е да се отбележи, че огромният ръст, който се наблюдава при нашата, а и при някои от другите страни от ЦИЕ, се дължи до голяма степен на много ниските базови обеми на търговия от 2003 г.

При нарастването на търговията същественият ръст е предимно в резултат от повишаването на стойността на износа. През 2003 г. вносът и износът

стартират при относително еднакви нива – съответно 0.89 и 0.69 млрд. евро, но докато първият показател нараства с едва 1.60 млрд. евро (8.9% средногодишно), при втория повишението е с над 3.15 млрд. (15.4% средногодишно). При вноса лидер като темп на нарастване е България (21.8% средногодишно), следвана от Литва (15.9%), а при износа първа е Латвия (25% средногодишно), при която обаче ръстът е много малък като стойност (едва 73 млн. евро), а втора – България (19.3%). Като стойност най-много се увеличават вносет и износът на Полша (съответно 664 и 1303 млн. евро), като по този показател България е пета сред останалите държави от ЦИЕ (четвърта при вноса със 160 млн. евро и пета при износа с 201 млн. евро нарастване за периода 2003-2015 г.). Докато обаче при износа почти всички държави от ЦИЕ (без Хърватия, при която е налице спад с 50 млн. евро за 2015 спрямо 2003 г.) отбелязват сериозен средногодишен ръст (10-20%), при вноса единствените страни освен България (21.8% средногодишно) и Литва (15.1%), при които има по-осезаемо увеличение, са Словакия (13%), Чехия и Словения (11%), а при Унгария дори се отчита значителен спад (с 50 млн. евро за 2015 спрямо 2003 г.).

Влиянието на глобалната криза върху търговията със страните от Субсахарска Африка е слабо изразено – през 2009 г. нейният обем намалява с едва 68 млн. евро. При някои държави спадът е съществен – Унгария (157 млн.), Чехия (154 млн.) и Румъния (148 млн.), докато при други дори е налице нарастване – Полша (214 млн.), Естония (123 млн.). Спадът в обема на търговията е компенсиран още през следващата 2010 г., когато стойността на търговските потоци се увеличава с близо 1 млрд. евро. Единствените държави, при които продължава да се наблюдава минимално намаление, са Литва (с 27 млн. евро) и България (с 15 млн. евро).

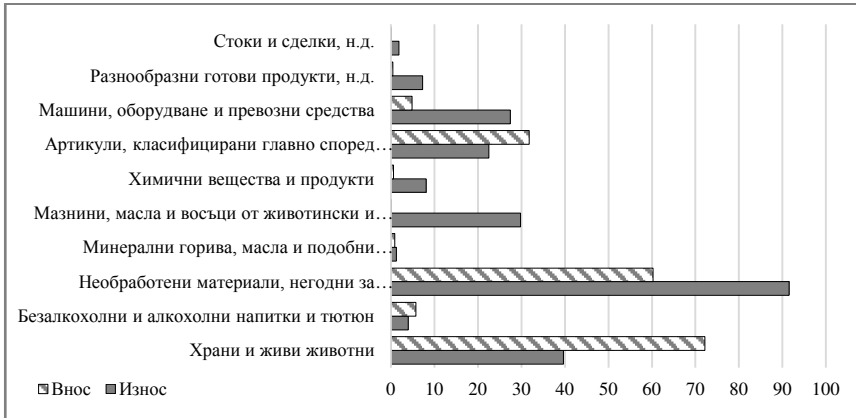
Независимо от по-малкия обем на търговията в сравнение с Полша, която като най-голяма от разглежданите икономики е безспорен лидер, а също и в сравнение с Румъния и Чехия, по всички показатели България се нарежда на едно от челните места в търговията със Субсахарска Африка сред страните от Централна и Източна Европа, като е безспорен лидер по отношение на темповете на нарастване както на вноса, така и на износа.

След като бяха разгледани общите им характеристики, за да бъде получена по-комплексна картина на външотърговските отношения на България със субсахарските държави, в следващата част ще бъде анализирана тяхната стоквата структура.

Стокова структура на търговията на България с държавите от Субсахарска Африка

Анализът на стоквата структура на търговията помага да бъдат определени моделите на предлагане и търсене, както и да се идентифицират потенциалните конкурентни ниши за българските продукти на пазарите в Субсахарска Африка. За да бъде оползотворен потенциалът – не само в този регион, но и по отношение на външната търговия на България като цяло, правителството трябва да провежда и да подкрепя мерки, които могат да помогнат за диверсифицирането на производството и за повишаването на добавената стойност (Вуанов, 2010). В тази част е разгледана стоквата структура на търговията на България с държавите от Субсахарска Африка – най-напред по обобщени стокови групи по Стандартната международна търговска класификация, след това по основни групи от комбинираната система и накрая – по конкретни стоки (отново по комбинираната система). При изследването на конкретните продукти, които формират търговските потоци между България и Субсахарска Африка, е обърнато внимание и на онези, при които стойността на съответния показател е най-висока, и на стоките, заемащи съществен дял в съответния търговски поток както на България, така и на субсахарските държави. Изведени са основните търговски партньори за най-изнасяните и най-внасяните стоки. Разгледана е и динамиката на стоквата структура на търговията за периода 2003-2015 г., като е обърнато внимание на онези продукти, които са причина за промените в стойността на вноса и износа през анализирания период.

През 2015 г. в стоквата структура на търговията на България със страните от Субсахарска Африка (виж Фигура 7) доминират необработени (сурови) материали, негодни за консумация (37%, 152 млн. евро), храни и живи животни (27%, 112 млн. евро) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (13%, 54 млн.). Водещо място в износа ни също заемат необработени (сурови) материали, негодни за консумация (39%), следвани от храни и живи животни (17%), мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход (13%), машини, оборудване и превозни средства (12%) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (10%). Вносът пък е почти изцяло концентриран в храни и живи животни (41%), необработени (сурови) материали, негодни за консумация (34%) и артикули, класифицирани главно според вида на материала (18%). За 2015 г. салдото на България е положително във всички стокови групи с изключение на храните (-33 млн. евро), другите преработени продукти (-9 млн. евро) и напитките и тютюна (-2 млн. евро), като спрямо предходната година се наблюдава намаление на пасива и увеличение на положителното измерение за всички останали стокови групи.



Фигура 7. Стокова структура на търговията на България със Субсахарска Африка (млн. евро)

Източник: Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

При разглеждането на търговските потоци в рамките на по-подробно разбитата комбинирана система в търговията между България и държавите от Субсахарска Африка има 33 продуктови групи, при които стойността на търговията за 2015 г. надвишава 1 млн. евро. Над 3/4 от търговските потоци са концентрирани в първите седем групи, други 8 имат дял от 1 до 2.5%, а при останалите делът е под 1% (със стойност под 3.7 млн. евро).

Най-сериозно място в търговията заема групата „Руди, шлаки и пепели“ (134.6 млн. евро), следвана от „Какао и продукти от какао“ (53.8 млн. евро), „Житни растения“ (34.9 млн. евро), „Мазнини и масла от животински или растителен произход...“ (28.8 млн. евро), „Алуминий и изделия от алуминий“ (23 млн. евро), „Мед и изделия от мед“ (16.7 млн. евро) и „Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми; части за тези машини или апарати“ (16.4 млн. евро). Сред другите продуктови групи, които имат по-чувствително присъствие в търговските потоци (1-2.5%, 5-10 млн. евро), са: „Електрически машини и апарати, електроматериали и техните части...“, „Захар и захарни изделия“, „Хартии и картони; изделия от целулозна маса, от хартия или от картон“, „Тютюн и обработени заместители на тютюна“, „Други конфекционирани текстилни артикули...“, „Кафе, чай, мате и подправки“, „Сол; сяра; пръст и камъни; гипс, вар и цимент“ и „Автомобилни превозни средства, трактори, мотоциклети и велосипеди и други сухопътни превозни средства...“.

Търговията с България заема по-съществен дял от търговските потоци на субсахарските държави единствено в групата „Руди, шлаки и пепели“ (малко над 1%). Същевременно страните от региона имат относително по-

голямо място в общите търговски потоци на България не само при най-търгуваните групи стоки – „Какао и продукти от какао“ (15.1%), „Мазнини и масла от животински или растителен произход...“ (8.3%), „Руди, шлаки и пепели“ (7.2%), „Захар и захарни изделия“ (4.4%), „Други конфекционирани текстилни артикули...“ (4%), „Житни растения“ (3.7%), „Алуминий и изделия от алуминий“ (3.1%), „Сол; сяр; пръст и камъни; гипс, вар и цимент“ (2.7%), „Кафе, чай, мате и подправки“ (2.6%), „Хартии и картони; изделия от целулозна маса, от хартия или от картон“ (1.4%), „Тютюн и обработени заместители на тютюна“ (1.7%), но и при някои от по-слабо търгуваните – „Въздухоплаване и космонавтика“ (3.9%), „Зеленчуци, растения, корени и грудки, годни за консумация“ (1.5%), „Мелничарски продукти; малц; скорбяла и нишесте; инулин; пшеничен глютен“ (1.3%) и „Вълна, фини и груби животински косми...“ (1.1%).

Износ

През 2015 г. четири групи продукти заемат над 70% от целия износ на България за страните в Субсахарска Африка – „Руди, шлаки и пепели“ (85 млн. евро), следвани от „Житни растения“ (34.9 млн. евро), „Мазнини и масла от животински или растителен произход...“ (29.7 млн. евро) и „Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми; части за тези машини или апарати“ (16.4 млн. евро). Другите основни експортни групи (с дял 1-4% от общия износ за региона) са „Електрически машини и апарати, електроматериали и техните части...“ (9.7 млн. евро), „Хартии и картони; изделия от целулозна маса, от хартия или от картон“ (8.9 млн. евро), „Други конфекционирани текстилни артикули...“ (5.9 млн. евро), „Сол; сяр; пръст и камъни; гипс, вар и цимент“ (5.3 млн. евро), „Пластмаси и пластмасови изделия; каучук и каучукови изделия“ (3.6 млн. евро), „Тютюн и обработени заместители на тютюна“ (3.3 млн. евро) и „Фармацевтични продукти“ (2.9 млн. евро).

Българският износ присъства, макар и с минимален дял (под 0.25%), и в петте най-внесяни от субсахарските страни стокови групи (виж Таблица 5) – единствената група с по-сериозен дял е „Руди, шлаки и пепели“ (7.9%). Субсахарска Африка пък има по-голямо присъствие в българския експорт при „Руди, шлаки и пепели“ (17.7%), „Въздухоплаване и космонавтика“ (15%), „Мазнини и масла от животински или растителен произход...“ (12%), „Други конфекционирани текстилни артикули...“ (7.3%), „Сол; сяр; пръст и камъни; гипс, вар и цимент“ (5.4%), „Хартии и картони; изделия от целулозна маса, от хартия или от картон“ (4%), „Житни растения“ (4%) и „Мелничарски продукти; малц; скорбяла и нишесте; инулин; пшеничен глютен“ (2.3%).

Таблица 5. Основни продуктови групи и стоки, изнасяни за държавите от Субсахарска Африка (млн. евро)

Продукт	Внос на ССА (общо)	Износ на България за ССА
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация...	42024	1.232
Други конфекционирани текстилни артикули...	34668	5.917
Сол; сяр; пръст и камъни; гипс, вар и цимент	27807	5.327
Специални стоки по комбинираната номенклатура	22133	1.855
Остатъци и отпадъци от хранителната промишленост; приготвени храни за животни	10666	1.480

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

През 2015 г. България изнася за Субсахарска Африка общо 644 продукта, като първите 3 заемат почти 2/3, а първите 10 – над 3/4 от общата стойност на експорта (за подробна информация относно изнасяните от България за Субсахарска Африка продукти през 2015 г. виж Приложение 4). Най-голям е износът на „Медни руди и техните концентрати“ (36%, 84.7 млн. евро), следвани от „Пшеница и смес от пшеница и ръж (без твърда пшеница и лимец)“ (15%, 34.9 млн. евро) и „Слънчогледово масло или масло от шафранка, сурово“ (11.9%, 27.8 млн. евро). Останалите стоки сред най-изнасяните 10 са „Крафт хартии за торби, неизбелени“ (8.9 млн. евро), „Артикули и облекла, употребявани“ (5.7 млн. евро), „Циментов клинкер“ (5.3 млн. евро), „Автоматични регистриращи касови апарати“ (4.4 млн. евро), „Оловни акумулатори“ (4.1 млн. евро), „Цигари, съдържащи тютюн“ (3 млн. евро) и „Други автоматични машини за обработка на информация“ (2.6 млн. евро). При 11 продукта стойността на износа надвишава 1 млн. евро, а при други 14 е между 0.5 и 1 млн. евро.

През 2015 г. единствен вносител на „Медни руди и техните концентрати“ от България е Намибия, „Пшеница и смес от пшеница и ръж (без твърда пшеница и лимец)“ внасят Етиопия (18.9 млн. евро) и Джибути (15.9 млн. евро), а износът на „Слънчогледово масло или масло от шафрана, сурово“ е насочен почти изцяло към РЮА (29.4 млн.) и с много по-ниски стойности (80-120 хил. евро) към ЦАР, Етиопия, Мали и Гана. „Крафт хартии за торби, неизбелени“ се изнася в РЮА (4.6 млн. евро), Етиопия (3.6 млн. евро) и в по-малки количества – в Кения (520 хил. евро) и Ботсуана (100 хил. евро). „Артикули и облекла, употребявани“ се внасят в 23 държави от целия регион, като лидери в това отношение (със стойност на вноса по 600-750 хил. евро) са Бенин, Кот д’Ивоар, Нигер, Гвинея, Ангола и Камерун. България изнася „Циментов клинкер“ за Гана (4.5 млн. евро) и Сиера Леоне (750 хил. евро), а „Автоматични регистриращи касови апарати“ за Етиопия (2.2 млн. евро), Кения (1.1 млн. евро), Танзания (840 хил. евро) и

Руанда (500 хил. евро). „Оловни акумулатори“ от България се внасят в 23 субсахарски държави, като главните износни дестинации са РЮА (2.4 млн. евро), Руанда (1 млн. евро) и Нигерия (480 хил. евро). Основен вносител на „Цигари, съдържачи тютюн“, са Сейшелските острови (2.8 млн. евро), но тук има още 17 държави с ниска стойност на вноса. И при „Други автоматични машини за обработка на информация“ износът е разпръснат в 23 държави от региона, като лидер е РЮА (2.4 млн. евро).

Продуктите, изнасяни от България, които заемат по-сериозно място във вноса на субсахарските страни, са: „Слънчогледово масло или масло от шафранка, сурово“ (22% от вноса на Субсахарска Африка), „Черешки, временно консервирани“ (20%, 0.3 млн. евро), „Ламарини, листове и ленти от мед с дебелина, превишаваща 0,15 mm от рафинирана мед, на рулони“ (19%, 1.2 млн. евро), „Медни руди и техните концентрати“ (15%), „Крафт хартии за торби, неизбелени“ (14%), „Отпадъци от производството на чугун, желязо или стомана“ (10%) и „Пластмасови моноvlakна от полимери на етилена“ (10%). Още 15 продукта имат по-осезаемо присъствие във вноса на субсахарските държави (3-10%). Другите продукти, които присъстват по-сериозно във вноса на субсахарските държави (3-10%), са: „Машини за шлифване на плоски повърхности“, „Семена от кориандр“, „Автоматични регистриращи касови апарати“, „Памучни прежди за продажба на дребно“, „Машини и апарати за твърдо или меко запояване“, „Далекогледи, астрономически далекогледи, оптични телескопи и техните корпуси“, „Тъкани от полиестерни щапелни vlakна, смесени с вълна или с фини животински косми“, „Млекопреработващи машини и апарати“, „Ламарини, листове и ленти от рафинирана мед“, „Вакуумформовъчни машини и други горещоформовъчни машини“, „Лепила на базата на скорбяла или нишесте“, „Частии принадлежности за електронни изчислителни машини“, „Изолиращи стъкла за сгради, многослоести (стъкло-пакети)“, „Скорбяла от царевича“ и „Непромокаеми обувки, покриващи глезена, но непокриващи коляното“.

От своя страна субсахарските държави са основен пазар за някои от българските стоки – „Отпадъци от производството на чугун, желязо или стомана“ (61% от общия експорт на продукта от България е за Субсахарска Африка), „Предпазни шапки“ (52%), „Машини и апарати за твърдо или меко запояване, автоматични“ (48%), „Циментов клинкер“ (46%), „Лепила на базата на скорбяла или нишесте“ (44%), „Новогодишни артикули“ (42%), „Медни руди и техните концентрати“ (41%), „Машини за шлифване на плоски повърхности“ (36%), „Други електронни изчислителни машини“ (32%), „Камиони-кранове“ (30%), „Частии за самолети или хеликоптери (с изкл. на витла, ротори и колесници)“ (29%), „Продукти, употребявани за лепене, пригодени за продажба на дребно, като лепила с нетно тегло, непревишаващо 1 kg“ (29%), „Вакуумформовъчни машини и други горещо-

формовъчни машини“ (25%) и „Артикули и облекла, употребявани“ (25%). При други 16 стоки субсахарският пазар заема 10-25% от износа на България („Далекогледи, астрономически далекогледи, оптични телескопи и техните корпуси“; „Изолиращи стъкла за сгради, многослоести (стъклопакети)“; „Частии и принадлежности за електронни изчислителни машини“; „Други автоматични машини за обработка на информация“; „Слънчогледово масло или масло от шафранка, сурово“; „Водка“; „Непромокаеми обувки, покриващи глезена, но непокриващи коляното“; „Машини за почистване, сортиране или пресяване на зърна или сухи бобови растения“; „Неармирани плочи и листове от стъкло, наречено „отлято“; „Крафт хартии за торби, неизбелени“; „Млекопреработващи машини и апарати“; „Автоматични регистриращи касови апарати“; „Сок от портокали, незамразен“; „Конструкции и части за конструкции от алуминий, с изключение на сглобяемите конструкции“ и „Оловни акумулатори“).

Внос

Почти 4/5 от вноса на България от субсахарските държави за 2015 г. са концентрирани в четири суровинни продуктови групи: „Какао и продукти от какао“ (53.8 млн. евро), „Руди, шлаки и пепели“ (49.6 млн. евро), „Алуминий и изделия от алуминий“ (20.9 млн. евро) и „Мед и изделия от мед“ (15.3 млн. евро). Останалите групи стоки с отчетливо присъствие във вноса ни (2-5%, 3-9 млн. евро) са: „Захар и захарни изделия“, „Тютюн и обработени заместители на тютюна“, „Кафе, чай, мате и подправки“, „Автомобилни превозни средства, трактори, мотоциклети и велосипеди и други сухопътни превозни средства“, „Вълна, фини и груби животински косми...“ и „Зеленчуци, растения, корени и грудки, годни за консумация“.

България внася продукти и от петте най-изнасяни от региона на Субсахарска Африка стокови групи (виж Таблица 6), но присъствието ни в износа на тези държави е по-сериозно единствено при „Руди, шлаки и пепели“ (7.9%).

Таблица 6. Основни продуктови групи и стоки, внасяни от държавите от Субсахарска Африка

Продукт	Износ на ССА (общо)	Внос на България от ССА
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация...	106559	0.92
Перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали	23487	0.0004
Руди, шлаки и пепели	11972	49.648
Хартии и картони; изделия от целулозна маса, от хартия или от картон	9284	0.0003
Сол; сяра; пръст и камъни; гипс, вар и цимент	8689	0.18

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

От своя страна Субсахарска Африка заема отчетливо място (2-5%) във вноса на България при всички основни внасяни групи стоки с изключение на „Автомобилни превозни средства, трактори, мотоциклети и велосипеди и други сухопътни превозни средства“, като при „Захар и захарни изделия“ делът на субсахарските страни е съответно 6.8%, а при „Какао и продукти от какао“ те са един от главните източници на внос (26.3%).

През 2015 г. България внася от Субсахарска Африка 156 продукта (за подробна информация относно внасяните от този регион продукти през 2015 г. виж Приложение 5). И вносът, подобно на износа, е концентриран в няколко основни продукта – първите пет формират над 2/3, а първите 10 – близо 90% от общата стойност на вноса на страната от региона. Най-внасяни са „Медни руди и техните концентрати“ (37.2 млн. евро), „Какаова маса, необезмаслена“ (29.4 млн. евро), „Несплавен алуминий“ (20.8 млн. евро), „Масло, мазнина и течно масло от какао“ (20.1 млн. евро) и „Руди на благородните метали и техните концентрати (без сребро)“ (12.4 млн. евро). Другите стоки с внос на стойност между 2.5 и 9 млн. евро (1-5%) са: „Катоди и секции от катоди от рафинирана мед“, „Захар от захарна тръстика, без добавки“, „Отпадъци и отломки от мед“, „Кафе сурово, недекофеинизирано“, „Тютюни, очистени от твърдите жилки“, „Какаова маса, обезмаслена“, „Автомобилни превозни средства за транспорт на стоки, с дизелов двигател, с максимално общо тегло, непревишаващо 5 тона“, „Фасул, обикновен“, „Фини животински косми, шрайхгарни или камгарни“.

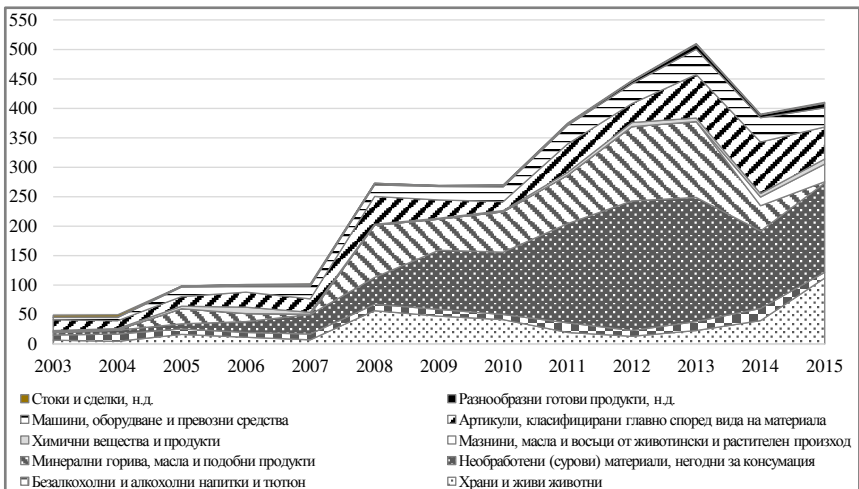
През 2015 г. България внася „Медни руди и техните концентрати“ от Еритрея (34.7 млн. евро) и Танзания (2.5 млн. евро), „Какао“ (какаова маса – и необезмаслена, и обезмаслена, и какаово масло) от Гана (40.4 млн. евро) и Кот д'Ивоар (13.3 млн. евро), „Несплавен алуминий“ единствено от Мозамбик, а „Руди на благородните метали и техните концентрати (без сребро)“ само от Танзания.

Стоките, които имат по-съществено присъствие в износа на субсахарските страни, са по-малко, отколкото при износа, и са с по-незначителен дял (2-6% от износа на региона). Прави впечатление, че доста от тях са с относително ниска стойност на импорта в България (под 1 млн. евро) – „Единични преди от непенирани влакна“, „Апарати за осветление или за визуална сигнализация за велосипеди“, „Камгарна вълна“, „Торове от животински или растителен произход“, „Отпадъци от тютюн“, „Кошничарски изделия, изработени директно във форма“. Същевременно подобен дял в износа на региона имат и най-активно внасяните от България „Какаова маса, обезмаслена“, „Медни руди и техните концентрати“, „Несплавен алуминий“, „Масло, мазнина и течно масло от какао“ и „Фини животински косми, шрайхгарни или камгарни“.

Субсахарска Африка е основен източник на внос в България на „Андалузит, кианит и силиманит“ (оттам идват 100% от вноса ни), „Какаова маса, обезмаслена“ (90%), „Фини животински косми, шрайхгарни или камгарни“ (67%), „Какаова маса, необезмаслена“ (65%), „Технически специфицирани каучуци (TSNR)“ (64%) и „Отпадъци от тютюн“ (53%). Други продукти, при които субсахарските страни са сред най-големите износители за България (25-40%), са „Масло, мазнина и течно масло от какао“, „Руди на благородните метали и техните концентрати (без сребро)“, „Сок от ананас“, „Захар от захарна тръстика, без добавки“, „Кошничарски изделия, изработени директно във форма“, „Катоди и секции от катоди от рафинирана мед“, „Фасул, обикновен“, „Несплавен алуминий“.

Динамика

През 2003-2015 г. настъпват значителни промени в стоковата структура на търговията (виж Фигура 8). Двете стокови групи, които през целия период заемат сериозно място в търговските потоци, са „Необработени материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“, и „Артикули, класифицирани главно според вида на материала“. През отделните години от разглеждания период група „Машины, оборудване и превозни средства“ поддържа относително постоянно място в търговията (7-10%), докато в относителния дял от търговските потоци на продуктовете групи „Храни и живи животни“ и „Минерални горива, масла и подобни продукти“ се наблюдават резки промени.



Фигура 8. Търговия на България със Субсахарска Африка с отделни
продуктови групи за периода 2003-2015 г. (млн. евро)

Източник: Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995).

Най-сериозен ръст за целия разглеждан период бележат групите „Неообработени материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“ (148 млн. евро повече през 2015 спрямо 2003 г.), и „Храни и живи животни“ (105 млн. евро), следвани от „Артикули, класифицирани главно според вида на материала“ (36 млн. евро), „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (30 млн. евро) и „Машины, оборудване и превозни средства“ (28 млн. евро). При „Разнообразни готови продукти, н.д.“, „Химични вещества и продукти“, „Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн“ и „Минерални горива, масла и подобни продукти“ почти няма промяна (нарастването е с 1-5 млн. евро), а при „Стоки и сделки, н.д.“ дори се наблюдава минимален спад (1 млн. евро).

По-чувствителни колебания при групата „Храни и живи животни“ се отчитат през 2005, 2008, 2014 и 2015 г., когато стойността на търговията нараства (съответно с 12 млн., 50 млн., 17 млн. и 72 млн. евро) и през 2011 г., когато е налице спад с 22 млн. евро. Най-съществената промяна при „Безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн“ е понижението с 11 млн. евро през 2015 г. В продуктовата група „Артикули, класифицирани главно според вида на материала“, се наблюдават значителни промени през всички години след 2008 г. (нарастване с 24 млн., 33 млн., 44 млн. и 14 млн. евро съответно през 2008, 2011, 2013 и 2014 г. и намаление с по 16 млн. евро през 2009, 2010 и 2012 г. и с 33 млн. евро през 2015 г.). При „Неообработени материали, негодни за консумация“, настъпва осезаемо увеличение през 2006, 2007, 2008, 2009, 2011, 2012 и 2015 г. (съответно с 10 млн., 15 млн., 12 млн., 55 млн., 63 млн., 51 млн. и 20 млн. евро), а през 2014 г. е налице спад със 79 млн. евро. При „Машины, оборудване и превозни средства“ има две по-сериозни увеличения с по 12 млн. евро в началото на периода – през 2004 и 2006 г., а група „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ започва да се търгува по-активно през последните години – с нарастване от по 14 млн. евро за 2014 и 2015 г. Най-много и най-сериозни са колебанията в група „Минерални горива, масла и подобни продукти“ – повишаване с 25 млн. през 2005 г., 88 млн. през 2008 г., 16 млн. през 2010 г., 13 млн. през 2011 г. и 44 млн. през 2012 г., когато стойността на търговията достига 126 млн. евро, и спадове с по 13 млн. евро през 2006 и 2007 г., с 37 млн. през 2009 г. и с 85 млн. и 41 млн. през последните две години от разглеждания период.

С малки изключения износът на основните експортни стоки е непостоянен, като през различни години те се включват и отпадат от българския износ за субсахарските държави, и то с доста високи стойности (за подробна информация относно динамиката на износа на България за Субсахарска Африка по продукти през 2015 г. виж Приложение 6). Показателни в това отношение са колебанията от по над 50 млн. евро през отделни години в износа на основната експортна стока – „Медни руди и техните концентра-

ти“⁴, както и внезапното появяване през 2015 г. на „Пшеница и смес от пшеница и ръж“ на стойност от 35 млн. евро. 21 от около 2 хил. стоки, изнасяни от България за субсахарските държави през 2003-2015 г., имат дял от над 10% от експорта за региона или стойност на износа, надхвърляща 10 млн. евро през някоя от годините от изследвания период. Най-сериозни колебания са налице при следните стокови групи:

- „Медни руди и техните концентрати“. България започва да изнася този продукт за субсахарските държави през 2007 г. (17 млн. евро), като стойността на експорта нараства постоянно до 2012 г. (200 млн. евро), спада през следващите две години (до 71 млн. евро), за да достигне до 84 млн. евро през 2015 г. След 2009 г. в продукта е концентриран над 1/3 от българския износ за региона, достигайки над 51% през пиковата 2012 г.
- „Пшеница и смес от пшеница и ръж (без твърда пшеница и лимец)“. Тази стока се появява в българския износ за Субсахарска Африка едва през последната година от периода със стойност от 35 млн. евро и дял от 15%.
- „Слънчогледово масло или масло от шафранка, сурово“. Тук експортът за субсахарските държави също е ново явление – започва през 2014 г. (14 млн. евро), като през 2015 г. е вече близо 28 млн. евро (12%).
- „Артикули и облекла, употребявани“. Те присъстват в българския износ за региона през целия разглеждан период, като до 2005 г. стойността на експорта е под 1 млн. евро, от 2006 до 2008 г. – 1-2 млн. евро, след което през 2012 г. се повишава до 7.3 млн. и през 2015 г. спада плавно до 5.6 млн. евро. През целия период този продукт заема постоянен дял от 1-3% в българския износ за региона.
- „Автоматични регистриращи касови апарати“. Те също се изнасят през целия период, като стойността на експорта нараства от 0.3 млн. през 2003, 1-2 млн. през 2005-2008 г., до 7.3 млн. през 2013 г., а през 2014 г. спада до 5.4 млн., достигайки до 5.7 млн. през 2015 г. И тук дялът в българския износ за субсахарските страни е постоянен – 1-3%.
- „Цигари, съдържащи тютюн“. Продуктът се изнася за Субсахарска Африка през целия период. До 2009 г. стойността на износа е 3-5 млн. евро годишно (с дял от 5-10%, достигащ до 16% през 2004 г.), след което през 2010, 2012 и 2013 г. тя спада до минималните 100-300 хил. евро, а през 2015 г. отново се повишава до 3 млн. евро. След 2009 г. дялът на стоката в износа за региона е под 1%.
- „Твърда пшеница“. България изнася този продукт за субсахарските страни през 2005 и 2006 г. (за 10 млн. и 4 млн. евро) и през 2008-2011 г. (съответно за 46 млн., 29 млн., 28 млн. и 8 млн. евро), като през 2008 г. стоката заема близо 1/5 от общия ни експорт за региона.
- „Леки масла и препарати, съдържащи тегловно 90% или повече нефтени масла или масла от битуминозни минерали“. Те са изнасяни

през 2005-2006 и 2008-2011 г., като през 2008 и 2011 г. стойността на експорта достига до 78-79 млн. евро, а дялът му е около и над 1/4 през годините, когато продуктите са търгувани.

- „Леки масла и препарати, съдържащи тегловно 70% или повече нефтени масла или масла от битуминозни минерали”. Те заемат част от експорта само през 2012-2014 г., но с много високи стойности – съответно 123 млн., 128 млн. и 15 млн. евро, и с дял от над 1/3 от износа ни за субсахарските държави за 2013 и 2014 г.
- „Пръти от желязо или от нелегирани стомани, само горещоизковани, горещовалцувани или горещоизтеглени, както и тези, които са били подложени на усукване след валцуване”. България изнася този продукт за Субсахарска Африка през 2009-2012 г., като през 2010 г. стойността на експорта е 37 млн. евро, а през останалите години – 3-7 млн. евро.
- „Пръти от желязо или от нелегирани стомани, само горещоизковани, горещовалцувани или горещоизтеглени, както и тези, които са били подложени на усукване след валцуване, с правоъгълно напречно сечение (различно от квадратно)” – изнасяни са само през 2007-2008 г. (съответно 38 млн. и 26 млн. евро).

Сред другите продукти с по-сериозно присъствие в износа на България за Субсахарска Африка в някакъв момент от периода 2003-2015 г. са: „Стоки, неупоменати другаде”, „Резервоари, цистерни, вани и подобни съдове за всякакви материали (от чугун, желязо или стомана, с вместимост над 300 л”, „Трансформатори с течен диелектрик, с мощност, непревишаваща 650 kVA”, „Динариев карбонат (калцинирана сода)”, „Портландцимент”, „Нефтени масла или масла от битуминозни минерали (различни от суровите)”, „Плочки от дървесни влакна със средна плътност (MDF)”, „Полупродукти от желязо или от нелегирани стомани, съдържащи тегловно по-малко от 0,25% въглерод”, „Пътнически и туристически кораби и подобни кораби, главно предназначени за транспорт на хора; фериботи”, „Кораби за транспорт на стоки и други кораби, предназначени едновременно за транспорт на хора и на стоки”.

При вноса тенденцията към силни колебания и внезапно появяване и изчезване на определени стоки от търговията със субсахарските държави е още по-ясно изразена, като единствените продукти, при които той е постоянен през целия разглеждан период, са „Какаова маса, необезмаслена“ и „Тютюни, очистени от твърдите жилки“ (за подробна информация относно динамиката на вноса на България от Субсахарска Африка по продукти през 2015 г. виж Приложение 7). От малко над 1500 продукта, внасяни в България от Субсахарска Африка през отделни години от периода 2003-2015 г., само 16 стоки през определена година имат дял,

надвишаващ 10% от вноса от региона, или стойност на импорта над 10 млн. евро. Колебанията са най-силни при следните продукти:

- „Медни руди и техните концентрати“ – внасят се през 2006-2010 г. на стойност около 5 млн. евро годишно с изключение на 2009 г., когато тя е 18 млн., и през 2013-2015 г., когато заемат първо място сред стоките, внасяни от този регион – съответно 61 млн., 56 млн. и 37 млн. евро.
- „Какаова маса, необезмаслена“ – внася се през целия период, като до 2012 г. импорът е за 1-3 млн. евро годишно, през 2013 г. нараства до 6 млн., а през 2014 и 2015 г. – съответно до 22 млн. и 29 млн. евро.
- „Неславен алуминий“ – внася се от субсахарските държави от 2012 г., като през последните три години от изследвания период има относително високи стойности (съответно 25 млн., 33 млн. и 21 млн. евро).
- „Масло, мазнина и течено масло от какао“ – внася се през целия период, като до 2012 г. включително стойността на импорта е малка (до 750 хил. евро), през 2013 и 2014 г. е 2-3 млн. евро, а през 2015 г. достига 20 млн. евро (11% от общия внос на България от субсахарските държави).
- „Руди на благородните метали и техните концентрати (без сребро)“ – внасят се единствено през последната година от периода (12 млн. евро).
- „Катоди и секции от катоди от рафинирана мед“ – внасят се през 2005 и 2006 г. (съответно за 1 млн. и 8 млн. евро) и през 2013-2015 г., като през 2014 г. стойността на импорта достига до 29 млн. евро, а през 2015 г. намалява до 9 млн.
- „Тютюни, очистени от твърдите жилки“ – обект на постоянен внос през целия период (по около 6-8 млн. евро годишно), с по-високи стойности през 2011 г. (12 млн.), 2013 г. (13 млн.) и 2014 г. (18 млн.), а през 2015 г. стойността спада до 5 млн. евро
- „Други изделия от естествена или възстановена кожа“ – започват да се внасят след 2007 г., като стойността на импорта е незначителна с изключение на 2013 и 2014 г. (съответно 13 млн. и 9 млн. евро).
- „Сурови нефтени масла и сурови масла от битуминозни минерали“ – единствената година, когато присъстват в българския внос от Субсахарска Африка (със стойност от 32 млн. евро) е 2014 г.
- „Възстановена кожа на базата на кожа или кожени влакна“ – внасят се през 2011-2014 г., но само през 2012 г. импорът има значителна стойност – 15 млн. евро.
- „Нерафинирана мед; аноди от мед за електролитно рафиниране“ – обект на внос само от 2006 до 2008 г. (по около 9 млн. евро годишно) и през 2013 г. (5 млн. евро).

Сред другите продукти с по-сериозно присъствие във вноса на България от Субсахарска Африка в определени моменти от периода 2003-2015 г. са

„Захар от захарна тръстика, без добавки“, „Агломерирани железни руди и техните концентрати“, „Сурови овчи кожи, с вълна“, „Стригани вълни“ и „Железни продукти, получени чрез пряка редукция на желязна руда“.

От гледна точка на стоковата структура търговията на България с държавите от Субсахарска Африка е слабо диверсифицирана и е концентрирана главно в няколко основни групи стоки – предимно суровини и продукти с ниска добавена стойност. Освен това във всички основни търгувани продуктови групи търговията е концентрирана почти изцяло в един или няколко конкретни продукта. При всички стоки търговията е еднопосочна с изключение на три от най-търгуваните продуктови групи (*„Руди, шлаки и пепели“*, *„Алуминий и изделия от алуминий“* и *„Мед и изделия от мед“*), при които е налице както внос, така и износ. В това отношение най-силно впечатление прави продуктът, заемащ първото място и в износа, и във вноса на страната – *„Медни руди и техните концентрати“*.

Макар и да не заемат челните места сред експортните продукти, България изнася за държавите в Субсахарска Африка стоки от най-търсените от тях продуктови групи. Има множество конкретни стоки, изнасяни от нашата страна, за които субсахарските пазари са основна дестинация, като при повечето от тях заемаме значим дял във вноса на региона. Износът на основните експортни стоки е непостоянен – те се появяват и изчезват от българския експорт за субсахарските държави през отделни години. Положителен е фактът, че макар обемът на износа да е концентриран главно в суровини, доста от продуктите с по-малка стойност на експорта за региона, за които субсахарските държави са основен пазар, са преработени стоки, машини и оборудване с висока добавена стойност. Наличието както на съществуващи търговски практики, така и на търсене дава основание да се очаква увеличаване на износа за Субсахарска Африка при тези стоки, а оттам – и ръст в производството им в България. За повишаването на възможностите за износ допринасят и влезлите в сила нови Споразумения за икономическо партньорство с регионите на Субсахарска Африка, при които наред с търговските преференции за тези държави за достъп до пазара на страните-членки на ЕС, те трябва да осигурят реципрочен достъп до своите собствени пазари за компании и стоки от Съюза.

Българските фирми обаче не се възползват в достатъчна степен от богатството на ресурси на субсахарските страни – от тях се внася незначително количество продукти, най-вече храни и метали, като източниците на внос са много ограничени. Негативно въздействие върху вноса оказва и силно изразената тенденция към големи колебания и внезапно появяване и изчезване на определени стоки от търговията със Субсахарска Африка.

Повечето от колебанията в търговията не се дължат на структурни промени в икономиката и търговията на страната и нейните партньори от региона, а са причинени от появата или изчезването на конкретен продукт във вноса или износа на България за Субсахарска Африка в определена година. Именно този спорадичен характер на промените в търговията не позволява да бъдат идентифицирани конкретните фактори, на базата на които да се направи реалистична прогноза за развитието на търговските взаимоотношения в бъдеще. От такава гледна точка повишаването на информираността на българските фирми за възможностите на региона и прилагането на финансови инструменти за минимизиране на риска могат да бъдат разглеждани като потенциални мерки за насърчаване на компаниите, които проникват на нови пазари.

Основни търговски партньори на България в Субсахарска Африка

Търговските отношения на България със Субсахарска Африка са концентрирани в малко на брой държави, които невинаги са сред водещите икономики в региона. Затова и при разглеждане на стоковата структура на външнотърговските отношения в тази част ще бъде обърнато специално внимание на страните, с които търгуваме най-активно, както и на онези, с които по една или друга причина търговските потоци драстично са намалели.

Единствените субсахарски държави, за които има справка за двустранните външноикономически отношения, са Нигерия и Република Южна Африка, а в стандартните справки на НСИ за износ и внос присъстват само Намибия и РЮА. За съжаление въпреки бързото нарастване на търговските потоци между България и Субсахарска Африка, богатството на региона на ресурси, добрите икономически връзки в миналото и възможностите за развитие на външнотърговските отношения, не само държавните органи, но и предприятията у нас като че ли подценяват държавите в Африка като потен-

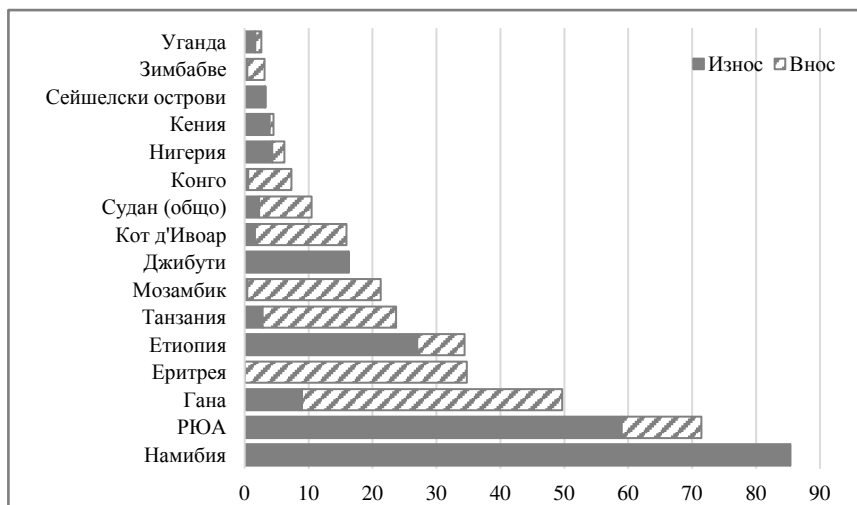
циален търговски партньор. Затова е важно да се анализират детайлно външнотърговските отношения на България с тези страни.

В тази част на изследването на първо място ще бъдат представени основните търгувани продукти за посочените водещи в търговските ни отношения страни, след това ще бъде разгледана динамиката на търговията с основните търговски партньори, а накрая ще бъдат анализирани и най-ярките случаи на по-чувствителни колебания в търговията.

Основни търговски партньори

Основни търговски партньори на България сред държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. (виж Фигура 9) са Намибия (86 млн. евро), Република Южна Африка (72 млн.), Гана (50 млн.), Еритрея (35 млн.), Етиопия (35 млн.), Танзания (24 млн. евро) и Мозамбик (21 млн. евро). Тези седем държави общо заемат почти 4/5 от търговските потоци с региона (в Приложение 8 са представени подробни външнотърговски профили на изброените страни).

Сред другите държави с по-сериозно присъствие (с дял от 2-4% от търговията със субсахарските страни) във външната ни търговия през 2013 г. са Джибути, Кот д'Ивоар, Судан, Конго, Нигерия, Кения, Сейшелските острови, Зимбабве и Уганда. Общо тези държави заемат 17% от търговията на България с региона.



Фигура 9. Основни търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г., млн. евро)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

Останалите субсахарски страни имат значително по-малко място в търговията – общо малко под 5%. (Данните за търговията на България с всички страни в региона са представени в Приложение 2.)

Сред главните търговски партньори на България е държавата, осъществяваща най-много търговия в региона – Република Южна Африка (почти ¼ от всички търговски потоци на Субсахарска Африка). Други три държави са сред първите 10 в региона по стойност на търговските потоци – Етиопия (четвърта, с близо 5%), Гана (пета, с малко под 4%) и Мозамбик (осма, с малко над 3%). Водещият партньор на България – Намибия, е 16-та по обем на търговията в Субсахарска Африка (1,6%), докато Танзания и Еритрея заемат по-скромните 29-то и 43-то място. Всяка от седемте държави, с които България търгува най-активно, има относително нисък дял от търговията на страната (0.5-2 промила), докато България заема по-сериозно място като търговски партньор на Еритрея (близо 5% от търговията на тази държава), по-малко при РЮА и Танзания (съответно 1% и 0.7%) и е с много незначителен дял (0.5 – 2 промила) при останалите държави (Таблица 7).

Таблица 7. Търговия на България с основните търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г.)

	Търговия на страната – общо (млн. евро)	Дял на България от общата търговия на страната (%)	Търговия с България (млн. евро)	Дял на страната от общата търговия на България (%)
Намибия	8985	0.95	85,39	0.17
РЮА	134435	0.05	71,45	0.14
Гана	22423	0.22	49,67	0.10
Еритрея	720	4.82	34,76	0.07
Етиопия	27786	0.12	34,42	0.07
Танзания	3344	0.71	23,70	0.05
Мозамбик	18523	0.11	21,29	0.04

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

Износ

Поради вече отбелязаната небалансираност на търговията с отделните държави, вносът и износът за 2015 г. ще бъдат разгледани отделно. За сравнение ще бъдат представени и основните търговски партньори по двата показателя за пиковата в търговията 2013 г.

Главни износни дестинации през 2015 г. (виж Таблица 8) са Намибия (85 млн. евро), Република Южна Африка (59 млн. евро), Етиопия (27 млн. евро), Джибути (16 млн. евро), Гана (9 млн. евро), Нигерия (4 млн. евро), Кения (4 млн. евро), Сейшелските острови (3 млн. евро) и Танзания (3 млн. евро), като в тези държави са концентрирани 90% от експорта за

региона. Износът е слабо диверсифициран, като преобладават суровините.

Таблица 8. Износ на България за основните търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г.)

	Внос на страната – общо (млн. евро)	Дял на България от общия внос на страната (%)	Износ на България (млн. евро)	Дял на страната от общия износ на България (%)
Намибия	5743	1.49	85,33	0.32
РЮА	71704	0.08	58,99	0.22
Етиопия	23257	0.12	26,98	0.10
Джибути	3604	0.45	16.21	0.06
Гана	12495	0.07	8,98	0.03

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

България изнася за *Намибия* почти единствено медни руди и техните концентрати (85 млн. евро). Трябва да се отбележи, че макар да е на 14-то място като вносител в Субсахарска Африка, това е единствената държава от региона, която заема по-съществено място в общия български внос (над 1%) и при която нашата страна е малко по-сериозен източник на внос – 1.5% от импорта на Намибия е от България. При медните руди и техните концентрати търговията с Намибия представлява близо 50% от целия износ на тази стокова група, което превръща страната във водеща експортна дестинация. (Трябва да се уточни, че във външнотърговските отношения с африканската държава именно суровините имат доминираща роля – виж Гълъбова, Несторов, 2016, с. 117.)

Експортът за *РЮА* е доста по-диверсифициран – слънчогледово или шафраново масло (30 млн. евро); крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (5 млн.); електрически акумулатори (2.5 млн.); моноvlakна (1.4 млн.); препарати, използвани за храна на животни (1.3 млн.); машини и апарати за електросъпротивително заваряване (1.3 млн.); ламарина от рафинирана мед (1.2 млн.); лекарства (1 млн. евро).

Основните износни продукти за *Етиопия* са друга пшеница (вкл. лимец) и смес от пшеница и ръж, несмлени (19 млн. евро), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (4 млн.) и автоматични регистриращи касови апарати (2 млн.).

За *Мозамбик* изнасяме алуминий, нелегиран, недеформиран (необработен) (21 млн. евро).

Износът на страната за *Джибути* е концентриран в нетвърда пшеница (вкл. лимец) и смес от пшеница и ръж, несмлени (16 млн.).

Към Гана експортът е доминиран от несмлян цимент “клинкер” (5 млн. евро), врати, прозорци и техните каси и прагове, от алуминий (1.2 млн.) и други конструкции и части от конструкции от алуминий (0.6 млн.).

Експортът за Нигерия е доста диверсифициран и е концентриран почти изцяло в машини и оборудване и други преработени стоки – изнасят се над 25 различни продукта, най-много оловни акумулатори (0.5 млн.); камиони-кранове (0.3 млн.); електрически проводници (0.2 млн.); трансформатори с течен диелектрик (0.2 млн.); входни или изходни единици на автоматични машини за обработка на информация (0.2 млн.); части за миялни машини (0.2 млн.); предпазни каски (0.2 млн.); блиндиращи каси и сейфове (0.2 млн.) и др.

Основни износни продукти за Кения са автоматични регистриращи касови апарати (1 млн.), крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа (0.5 млн.), млекопреработващи машини и апарати (0.4 млн.), водка (0.3 млн.) и изделия от железни или стоманени телове (0.3 млн.).

За Сейшелските острови експортът е съставен почти изцяло от цигари, съдържащи тютюн (3 млн.).

За Танзания се изнасят автоматични регистриращи касови апарати (0.9 млн. евро), игри, функциониращи чрез вкарването на всякакви разплащателни средства (0.3 млн.), сглобяеми конструкции (0.3 млн.) и печатащи устройства, копирни и факс машини (0.2 млн.).

За сравнение, през 2013 г. при износа водещи са РЮА (148 млн. евро), Намибия (137 млн. евро) и Нигерия (21 млн. евро). През 2013 г. България изнася за РЮА главно нефтени масла и масла от битуминозни минерали (127 млн. евро), крафтхартия за торби (5 млн. евро), електрически акумулатори (3 млн. евро), медни пръти и профили (2 млн. евро) и ламарина от рафинирана мед (1 млн. евро). Единственият продукт, който нашата страна изнася за Намибия, са медни руди и техните концентрати. И през 2013 г. основните продукти, изнасяни за Нигерия, са разнообразни, като с най-голяма стойност е експортът на пръти от нелегирана стомана (8 млн. евро), царевица (4 млн. евро), пакетиращи машини (3 млн.), части за тях (2 млн.), електрически акумулатори (1 млн. евро).

Внос

Основни източници на внос през 2015 г. (виж Таблица 9) са Гана (41 млн. евро), следвана от Еритрея (35 млн. евро), Танзания (21 млн. евро), Кот д'Ивоар (14 млн. евро), Република Южна Африка (12 млн. евро), Судан (8 млн. евро), Етиопия (7 млн. евро) и Конго (7 млн. евро), формирайки близо

95% от общия импорт от Субсахарска Африка. При повечето от тези държави импорът е слабо диверсифициран и е основно на суровини.

Таблица 9. Внос на България от основните търговски партньори от Субсахарска Африка (2015 г.)

	Износ на страната – общо (млн. евро)	Дял на България от общия износ на страната (%)	Внос на България (млн. евро)	Дял на страната от общия внос на България (%)
Гана	9928	0.41	40,69	0.18
Еритрея	405	8.59	34,74	0.15
Танзания	1418	0.40	20,86	0.09
Кот д'Ивоар	10671	0.13	14,33	0.06
РЮА	62731	0.02	12,46	0.05

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics

През 2015 г. България внася от *Гана* масло, мазнина и течно масло, от какао (20 млн. евро), какаова маса, необезмаслена (16 млн. евро), какаова маса, напълно или частично обезмаслена (4 млн. евро).

От *Еритрея* импорът е на медни руди и техните концентрати (35 млн. евро), като ние сме сред основните износни дестинации на тази страна – над 8.5% от експорта на Еритрея са за България.

Основните импортни стоки от *Танзания* са други руди на благородните метали и техните концентрати (12 млн. евро), мед, рафинирана, нелегирана, недеформирана (3 млн. евро), медни руди и техните концентрати (2.5 млн. евро), отпадъци и отломки от мед (2 млн. евро) и цигари, съдържащи тютюн (1.3 млн. евро).

От *Кот д'Ивоар* се внасят какаова маса, необезмаслена (13 млн. евро) и отпадъци и отломки от мед (1 млн. евро).

Вносът от *РЮА* е по-диверсифициран и се състои основно от електрически апарати за сигнализация (3.5 млн. евро), фини или груби животински косми, щрайхгарни или камгарни (2.5 млн. евро), камгарни ленти и друга камгарна вълна (1 млн. евро), плодове, пресни или сушени (1 млн. евро) и антрацитни и черни въглища (1 млн. евро).

От *Судан* импорът е на нерафинирана сурова захар от захарна тръстика (8 млн. евро).

От *Етиопия* се внася кафе сурово, дори декофеинизирано (4 млн. евро) и сух фасул, без шушуките (3 млн. евро). Основен импортен продукт от *Конго* са катоди и секции от катоди от рафинирана мед (7 млн. евро).

За сравнение, основни източници на внос през 2013 г. са Танзания (53 млн. евро), РЮА (39 млн. евро) и Мозамбик (25 млн. евро). Водещи във вноса от РЮА през същата година са медните руди и техните кон-

центрати (13.7 млн. евро), други артикули от кожа (13 млн. евро), сурови овчи кожи (2.8 млн. евро), животински косми (2.4 млн. евро), товарни автомобили (2.3 млн. евро), възстановена кожа (1.6 млн. евро) и камгарна вълна (0.8 млн. евро). България внася от Танзания най-вече медни руди и техните концентрати (47 млн. евро) и нерафинирана мед (5 млн. евро). Вносът от Мозамбик е почти изцяло съсредоточен в необработен алуминий (24.9 млн. евро).

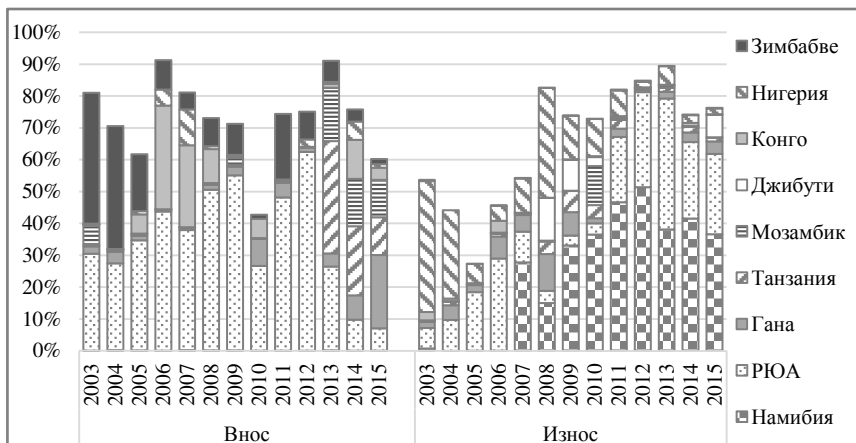
Изводът, който се налага от подробното разглеждане на стоковата структура на търговията на България с основните търговски партньори от Субсахарска Африка, е, че за съжаление с малки изключения тя е слабо диверсифицирана. Внасят се ограничено количество продукти, почти само суровини, като най-голяма е стойността на металите (най-вече мед, преработена или не), на какаото, кафето и тютюна. Износът също е съставен предимно от суровини (горива, метали и минерали), но може да се отбележи като положителен фактът, че при някои от държавите, макар и малка като стойности, се наблюдава известна разнородност, особено при износа на машини и оборудване.

При всички основни търговски партньори търговията е небалансирана, като преобладава или вносът, или износът. При някои страни (Намибия, Еритрея, Мозамбик, Джибути, Конго, Сейшелските острови) единият от двата показателя заема над 99% от общите търговски потоци. Затова и салдото на търговията с отделните държави е или силно положително (Намибия, Република Южна Африка, Етиопия, Джибути, Нигерия, Кения, Сейшелските острови, Уганда), или силно отрицателно (Гана, Еритрея, Танзания, Кот д'Ивоар, Судан, Конго, Зимбабве). Това се дължи най-вече на факта, че в повечето държави търговията е концентрирана в един или в много малко на брой търгувани продукти.

Динамика

През разглеждания период 9 държави от региона заемат относително постоянно (поне 4 години от периода) по-сериозно място в търговията на България със Субсахарска Африка (търговия общо над 25 млн. евро, внос или износ над 15 млн. евро или дял от търговията над 15% за отделна година) – Намибия, Република Южна Африка, Гана, Танзания, Мозамбик, Джибути, Конго, Нигерия и Зимбабве (виж Фигура 10).

Динамиката на търговията с тези държави е представена според мястото им като търговски партньор за 2015 г.



Фигура 10. Дял на избрани партньори от Субсахарска Африка в търговията на България с региона (2003-2015 г., %)

Източник: Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics.

Намибия. Търговията на България с Намибия се увеличава рязко след 2006 г., като за 2009–2013 г. износът към тази страна заема над 1/3 от целия експорт за субсахарските държави, достигайки до 51% през 2012 г. За целия период стойността на вноса остава постоянно ниска – най-висока е през 2013 г. (222 хил. евро), а тази на износа расте непрекъснато от 2008 до 2012 г. (съответно 17, 36, 69, 88, 154 и 202 млн. евро), за да намалее до 136 млн. евро през 2013 г. и до 85 млн. евро през 2015 г. Тук ръстът се дължи изцяло на започналия през 2008 г. износ на медни руди и техните концентрати, който превръща Намибия в най-големия търговски партньор на България сред африканските държави за всяка от годините 2009–2012 и 2014–2015 г.

Република Южна Африка. През отделните години стокообменът в търговията между България и РЮА се характеризира с непостоянни тенденции. Въпреки това през целия период тази страна остава един от основните търговски партньори на България сред субсахарските държави. С изключение на два спада – през 2007 и 2010 г. (съответно с 14 и 26 млн. евро), вносът от РЮА нараства до 2013 г., като общото увеличение е близо 8 пъти (от 5 до 39.2 млн. евро). Сериозни скокове се отчитат през 2006 г. (15 млн. евро), 2009 г. (24 млн. евро), 2011 г. (9 млн. евро) и 2012 г. (13 млн. евро). През последните две години от периода пък се наблюдава

чувствителен спад – до 22 млн. евро през 2014 и 12 млн. евро през 2015 г. През целия период е слаба търговията с масла, готови продукти и некласифицирани друге стоки. При горивата и минералите има известно непостоянство – почти липсва внос, освен през 2006, 2008, 2012 и 2013 г. (съответно 2.4, 3.6, 0.4 и 0.1 млн. евро), когато се внасят антрацитни въглища. Импортът на напитки и тютюн е с ниски стойности с изключение на 2009, 2011 и 2012 г., които са единствените години, когато България внася очистен тютюн (съответно 1.2, 1.1 и 0.7 млн. евро). Вносът на храни е постоянен, като основният импортен продукт са разнообразни пресни, сушени и консервирани плодове (портокали, мандарини, грейпфрути, ябълки, кайсии, праскови, ананаси и др.), които се внасят през целия период (0.5-1.1 млн. евро). България внася от РЮА разнообразни продукти от групата на другите суровини, но тук се наблюдават сериозни разлики през отделните години. Вносът на камгарни вълни варира от 0.6 млн. евро за 2003 г., през 7-8 млн. през 2006-2007 г., до 2-3 млн. през 2012-2013 г., след което има нулеви нива. Медните руди пък се появяват във вноса само през определени години – 2006, 2009, 2010 и 2013, но за сметка на това със сериозни стойности – съответно 4.4, 23.7, 2.2 и 13.7 млн. евро. След 2010 г. България започва да внася сурови овчи кожи, като стойността им е съответно 1.0, 5.5, 7.7 и 2.8 млн. евро за годините до 2013 г., след което продуктът изчезва от търговските потоци. Вносът на други преработени изделия също включва продукти от всички под-групи. В началото на периода (2003-2006 г.) най-високи стойности имат фероманганът и плосковалцуваните продукти от нелегирана стомана (0.9-1.7 млн. евро), а след 2009 г. – възстановена кожа и други артикули от кожа. При тях стойността нараства до 15.6 и 14.7 млн. за 2012 и 2013 г., за да спадне до 9 млн. евро през 2014 г. и до едва 0.3 млн. за 2015 г. За разлика от останалите продуктови групи при машините основните продукти остават едни и същи през целия период – променя се само стойността им. След 2009 г. обаче вносът в тази група постоянно намалява – от 8.6 млн. до 3.4 млн. евро през 2013 г. Положителен е фактът, че вносът тук е изключително разнообразен – представени са всички подгрупи, но през целия период над половината от стойността е заета от имащите и през 2013 г. най-висок дял товарни и леки автомобили. Сред другите търгувани продукти правят впечатление машините за добив и строителство, машини за текстил и кожа, помпи и елеватори за течности, компютърна техника, печатни платки и незагряващи електрически резистори, части за акумулатори.

При износа както делът, така и стойността на търговията се променя доста през различните години – в началото на периода стойността му е 2-3 млн. евро, а след 2011 г. се отчита съществено нарастване и през 2013 г. той достига 147.5 млн. евро., за да спадне до 59 млн. евро през 2015 г.

Стойността на износа варира през различните години от изследвания период. Това отразява и динамиката в стоковата структура на търговията. Най-сериозната промяна през разглеждания период (през 2012 и 2013 г.) се дължи на износа на леки масла и препарати, съдържащи тегловно 70% или повече нефтени масла или масла от битуминозни минерали – съответно на стойност 103 и 127 млн. евро. Износ на растителни масла почти липсва до 2014 г., когато България изнася за РЮА слънчогледово масло или масло от шафранка, сурово за 14 млн. евро, достигайки близо 28 млн. евро през 2015 г. Експортът на други суровини, готови продукти и неклассифицирани другите стоки е с ниски стойности през целия период. Така е и при напитките и тютюна с изключение на 2005 г., когато България изнася за РЮА необработен тютюн на стойност малко над 1 млн. евро. Разнообразни са експортните продукти от групата на храните, като износът през периода варира между 1 и 4 млн. евро – зърно, захар, млечни продукти, фуражи, плодове и зеленчуци, подправки. По-сериозна е стойността на фуражите през 2009 и 2010 г. – съответно 1 млн. и 670 хил. евро. България изнася консервирани плодове за около 1 млн. евро през всички години от периода без първата, 2003 г. Експортът на подправки (семена от анасон, звезден анасон, копър, кориандър, кимион, ким; плодове от хвойна) е на стойност 100-400 хил. евро през целия период, като само през 2008 г. той е по-съществен – 2.5 млн. евро. По-високи нива на продажбите на химични продукти са отчетени през 2005, 2006, 2012 и 2013 г. (съответно 0.8, 0.9, 1.5 и 1.6 млн. евро). България изнася разнообразни продукти в тази група, като за последните две години преобладават парфюмерийните, козметични и тоалетни препарати и фолио от пластмаси. В групата на другите суровини стойността на износа нараства през 2007 г. до 2.1 млн. евро, през 2010 – до 4 млн., а през 2013 г. – до 8.7 млн. евро. И тук, както при храните, България изнася продукти от почти всички подгрупи, като най-голям дял от тях заемат прътите и ламарината от рафинирана мед (общо по около 1.5-2.5 млн. евро), а през 2013 г. рязко се увеличава износът на крафтхартия за торби (от 0.7 на 4.5 млн. евро). При машините износът нараства постоянно (с изключение на 2009-2010 г.) от 0.5 до 6.8 млн. евро. България изнася продукти от всички подгрупи, като след 2009 г. водещите продукти са електрическите акумулатори, следвани от другите продукти в групи машини с общо предназначение и други електрически машини. През 2005-2008 г. основните продукти са разнообразни стоки (най-вече резервни части) от групата на машините със специално предназначение, които през 2008 г. достигат до 1.5 млн. евро. Водещи в началото на периода са машините за произвеждане и използване на енергия, като експортът на тези продукти остава с приблизително еднакви стойности през целия разглеждан

период. България изнася за РЮА дрегери на стойност 8 млн. евро единствено през 2014 г.

Гана. Гана заема относително скромно място сред субсахарските страни по отношение на вноса на България до 2013 г., когато стойността на импорта започва да нараства – 6 млн. евро през 2013 г., 17 млн. през 2014 г. и близо 41 млн. евро през 2015 г. Почти целият внос през тези години е на три свързани продукта – какаова маса, необезмаслена, и масло, мазнина и течно масло от какао.

При износа за Гана се отчитат колебания през всяка от годините от 2007 до 2013, като стойността му се повишава драстично през 2008 г. (с 24 млн. евро) и спада с по 12 млн. евро през следващите две години. През 2008 г. България изнася горещовалцувани пръти от стомана за 22 млн. евро, а през 2009 г. – за 15 млн. евро, след което износът е преустановен за сметка на експорт на пръти от нелегирана стомана (2 млн. евро през 2010 и 8 млн. през 2011 г.), който обаче също спира. През 2013 г. за първи път България изнася за Гана несмлян цимент “клинкер” на стойност около 5 млн. евро, колкото е и стойността през 2015 г. след прекъсване на износа през 2014 г. Друг продукт, който започва да се изнася от нашата страна през 2007 и 2008 г. (съответно 3 и 4 млн. евро), а след това изчезва, за да се появи отново през 2013 и 2014 г. (респ. 1 и 2 млн. евро), са електрическите трансформатори с течен диелектрик.

Танзания. За периода 2003-2007 г. стойностите на вноса и на износа са сравнително изравнени – 0.2-0.5 млн. евро, като вносът се запазва на такива равнища до 2012 г. Танзания получава по-сериозно място сред търговските партньори на България след 2013 г., което се дължи най-вече на внос на медни руди и техните концентрати през 2013, 2014 и 2015 г. (на стойност съответно 47, 49 и 3 млн. евро) и на руди на благородните метали и техните концентрати през 2015 г. (12 млн. евро).

След 2008 г. износът за Танзания се увеличава до 9 млн. евро (2008, 2010, 2011 г.), а през 2009 г. достига до 13 млн. евро, с което страната се превръща в една от водещите 5 износни дестинации за българския експорт. През 2008 и 2009 г. най-голям дял в износа имат горещовалцувани пръти стомана (съответно 8.9 и 7.8 млн. евро), които впоследствие България спира да изнася за Танзания. През 2009 г. като експортен продукт се появяват и нефтени масла и масла от битуминозни минерали (5.4 млн. евро), но през следващите години стойността на техният износ спада чувствително (20-30 хил. евро). През 2010 и 2011 г. изнасяме пръти от нелегирана стомана (респ. 6.1 и 5.3 млн. евро). След 2010 г. започват да се изнасят и касови апарати – съответно 1.9, 1.1, 0.2 и 2.6 млн. евро за годините до 2013. Единствено през 2011 г. България изнася за Танзания леки въздухоплавателни средства за 1.9 млн. евро.

Мозамбик. Вносът от Мозамбик е почти изцяло на други преработени изделия (99.5%), като основният импортен продукт е необработен алуминий (24.9 млн. евро). От 2013 г. България започва да изнася за Мозамбик алуминий, нелегиран, недеформиран (необработен) – съответно за 24, 33 и 21 млн. евро за годините 2013-2015, и оттогава тази страна започва да има по-сериозен дял от търговските ни потоци. В значително по-малкия по обем износ се откроява единствено 2010 г., когато Мозамбик заема 12% от експорта на България за Субсахарска Африка (сурови нефтени масла и сурови масла от битуминозни минерали за 27 млн. евро).

Джибути. През 2008 г. износът за Джибути нараства с 32 млн., но през следващите четири години спада (съответно с 11 млн., 14 млн., 6 млн. и 1 млн. евро), достигайки скромните 200 хил. евро през 2013 и 2014 г., за да се повиши отново до 16 млн. евро през 2015 г. Това са годините, през които България изнася за Джибути пшеница и смес от пшеница и ръж (без твърда пшеница и лимец).

Конго. През повечето години от изследвания период търговията на България с Конго е под 2% от общата със субсахарските държави и е на стойност под 2 млн. евро. Изключения от тази тенденция са 2008, 2010 и 2015 г., когато търговските потоци с тази страна възлизат съответно на 5.1, 3.6 и 6.7 млн. евро, и особено 2006, 2007 и 2014 г., когато те са респ. 19, 14.7 и 29.8 млн. евро. При всички посочени изменения става въпрос за увеличаване на стойността на вноса на България. Продуктите, на които се дължат по-сериозните наблюдавани промени във вноса, са катоди и секции от катоди от рафинирана мед (5.6 млн. евро за 2007 г., 1 млн. за 2008 г., 3 млн. за 2010 г., 28 млн. за 2014 и 6.7 млн. евро за 2015 г.) и медни руди и техните концентрати (17 млн. евро за 2006 г., 9 млн. за 2007 г. и 4 млн. евро за 2008 г.). Същевременно износът е най-голям (по 1.7 млн. евро) през 2006, 2011 г. и 2014 г., а през останалите години от периода 2003-2015 г. е на ниско равнище.

Нигерия. През изследвания период вносът от Нигерия е значително по-нисък от износа. Единствено през три години той има малко по-високи стойности (2006 г. – 2.7 млн. евро, 2007 г. – 6.3 млн., 2012 г. – 1.3 млн. и 2014 г. – 13 млн. евро), което е свързано с вноса на конкретни продукти през съответната година – през 2006 г. България внася пиритна пепел за 2.5 млн. евро, през 2007 г. – продукти, получени чрез редукция на желязна руда за 6.1 млн. евро, през 2012 г. – необработен алуминий за 1.2 млн. евро, а през 2014 г. – сурови нефтени масла и сурови масла от битуминозни минерали за 12 млн. евро.

Налице са чувствителни колебания в стойността на износа – от 2 млн. евро за 2006 г. през 6-8 млн. за 2004, 2005, 2007 и 2012 г., 26-29 млн. за 2009-2011, до внушителните 83 млн. евро през 2008 г., като през последните

две години от периода стойността на вноса е относително ниска – около 4 млн. евро. Наблюдават се сериозни промени в стоковата структура през годините – през целия период липсва износ на растителни мазнини, а този на напитки и тютюн, други суровини, химични продукти и други преработени изделия е с относително постоянни, ниски стойности. Храните и животните отбелязват пик и имат по-големи стойности през 2003, 2004 и 2013 г., като в първия случай основен експортен продукт е какаото на прах (1.1 млн. евро), във втория – пшеницата (2.5 млн. евро), а в третия – царевичната (4.4 млн. евро). Годините, през които стойността на износа е най-висока (2008-2010 г.), са тези, когато България изнася за Нигерия нефтени масла и масла от битуминозни минерали на стойност съответно 78, 24 и 18 млн. евро. При другите преработени продукти динамиката идва от експорта на различни продукти през отделните години: през 2003 и 2004 г. – портландцимент (съответно за 5.6 и 1.5 млн. евро) и продукти от нелегирана стомана (респ. за 3.4 и 4.5 млн. евро); през 2007 – фероманган, феросилиций и феросиликоманган за 1.3 млн. евро; през 2011-2015 г. – пръти от нелегирана стомана (съответно за 26.3, 3.1 и 7.5 млн. евро). През последните две години от периода България спира да изнася пръти от стомана, пшеница и много продукти от групата на машините, а през 2014 г. осезаемо намалява и износьт на акумулатори, което води до спад на експорта до 4 млн. евро през 2015 г.

Зимбабве. През целия разглеждан период Зимбабве е сериозен източник на внос за България, като през първите две години дори заема водещо място сред африканските държави, а през останалото време (без 2007, 2010, 2013-2015 г.) е сред челните три страни. За целия период без изключение над 95% от стойността на вноса се формират от необработен тютюн – по-голямата част е от очистен тютюн, а 1-5% са отпадъци от тютюн. Стойността на вноса варира през различните години – от 1-2 млн. евро през 2007 и 2010 г., 4-5 млн. през 2005, 2006, 2008 и 2009 г., 7 млн. през 2003-2004 г. до над 9 млн. евро през 2011 и 2013 г. През целия период износьт за Зимбабве е незначителен – под 0.5% от общия за субсахарските държави.

През 2003-2015 г. има и други 9 държави от Субсахарска Африка, които заемат по-съществено място в търговията на България с региона, но само за една или две години, като обикновено това се дължи на появяването или изчезването на определен продукт, търгуван през съответните години с конкретна страна. По-нататък ще бъдат представени колебанията, надвишаващи 10 млн. евро през разглеждания период, като държавите отново ще бъдат подредени според мястото си като търговски партньор през 2015 г.

Еритрея. Еритрея започва да търгува с България през 2014 г. (6 млн. евро), като през 2015 г. стойността на търговията нараства до 35 млн. евро. Цялата търговия е съсредоточена във внос на медни руди и техните концентрати.

Етиопия. Рязко увеличение на износа за Етиопия (с 23 млн. евро) се наблюдава през 2010 г., но то е последвано от спад, продължил до 2012 г. (с по 10 млн. за двете години), ново минимално нарастване (до 5 млн. евро през 2014 г.) и рязък скок до 27 млн. евро през 2015 г. През 2010 г. с около 5 млн. евро се увеличава износьт на автоматични регистриращи касови апарати, след това обаче намалява до 1 млн. евро през 2012 г., за да достигне 2 млн. евро през 2015 г. По-съществена е промяната при друга пшеница (вкл. лимец) и смес от пшеница и ръж, несмлени, чийто износ се покачва с близо 18 млн. евро през 2010 г., през 2013 г. има почти нулеви стойности, а през 2015 г. нараства до 19 млн. евро През 2015 г. България изнася за Етиопия и крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа на стойност 4 млн. евро.

Кот д'Ивоар. Износьт за Кот д'Ивоар е с относително постоянни стойности от около 1 млн. евро през целия период, а вносьт е малко повече – 1-3 млн. евро до 2013 г., след което се увеличава до 11 млн. през 2014 г. и 14 млн. през 2015 г. Сериозният ръст се дължи на по-големия внос на какаова маса, необезмаслена.

Судан. Търговията със Судан е на стойност между 1 и 4 млн. евро през отделните години от периода 2003-2015 г. Колебания спрямо тази стойност се наблюдават през 2005 г. (13 млн. евро), 2008 г. (13 млн. евро), 2009 г. (8 млн. евро) и 2015 г. (10 млн. евро) Първите три случая се дължат на увеличаването на износа на несмляна пшеница. Докато обаче през 2008 и 2009 г. причина за ръста е само износьт на този продукт, 2005 г. е единствената година, през която България изнася за Судан и плочи от дървесни влакна със средна плътност (MDF), както и резервоари, цистерни, вани и подобни съдове за всякакви материали от чугун, желязо или стомана, с вместимост над 300 l, на стойност от по 3 млн. евро. През 2015 г. пък започваме да внасяме от тази страна захар от захарна тръстика, без добавки на стойност 8 млн. евро.

Кения. Сериозните колебания в стойността на износа за Кения се дължат на продажбите на конкретни групи стоки само през определени години – през 2005 г. 13 млн. евро от моторни горива, през 2006 г. – 3 млн. евро от несмляна пшеница, а през 2009 – 15 млн. евро от нефтени масла и масла от битуминозни минерали. След 2009 г. износьт е с постоянни нива от 2-4 млн. евро и се състои най-вече от автоматични регистриращи касови апарати и крафтхартия за торби, непокрита, на роли или на листа.

Либерия. Търговията с Либерия е в рамките на 1-3 млн. евро годишно. Единственото изключение е 2005 г., когато се наблюдава увеличена стойност и на вноса (5 млн. евро), и на износа (7 млн. евро). При импорта това се дължи на агломерирани железни руди и техните концентрати, а при експорта – на кораби за транспорт на стоки и други кораби, предназначени едновременно за транспорт на хора и на стоки.

Бенин. Положителна промяна със стойност от 15 млн. евро се отчита в износа на България за Бенин през 2010 г., а през следващата година той нараства до 23 млн. евро. През 2012 г. обаче експортът отново се връща на почти нулево ниво. Причина за резките промени е обстоятелството, че от изследвания период само през 2010 и 2011 г. се осъществява износ за тази страна на нефтени масла и масла от битуминозни минерали.

Ангола. Единствената година, през която Ангола присъства по-сериозно в търговията на България със Субсахарска Африка, е 2005 г., когато износът е на стойност близо 23 млн. евро, концентриран в неупоменати другаде продукти.

Того. В износа за Того се отчита повишение от 23 млн. евро през 2012 г., компенсирано през 2013 г. По-голямата част от тази сума (20 млн. евро) се дължи на износа на нефтени масла и масла от битуминозни минерали, а останалите около 3 млн. евро са от продажбата на несмлян цимент “клинкер”. Нов ръст се наблюдава и през 2014 г. – 16 млн. евро, изцяло концентрирани в нефтени масла и масла от битуминозни минерали, последван от спад до почти нулево ниво на износа.

Екваториална Гвинея. При тази страна се наблюдава еднократно повишаване на вноса с 19 млн. евро през 2014 г. (изцяло концентрирано в сурови нефтени масла и сурови масла от битуминозни минерали), а през всички останали години той е практически равен на нула.

Търговията на България с отделните държави от Субсахарска Африка с малки изключения е непостоянна.

Наличието на много колебания в търговията, някои от които причинени от внезапното появяване, често последвано от внезапно спиране още през следващата година на вноса или износа на даден продукт за определена държава, е показателно за непостоянната търговска политика на българските предприятия спрямо африканските държави. С някои изключения може да се направи заключението, че по-големите колебания в експорта на България за субсахарските страни се дължат на непостоянния износ на няколко продукта – мед и медни руди, пшеница, цимент тип „клинкер“ и нефтени масла

и масла от битуминозни минерали, докато при вноса най-големи колебания се наблюдават при медни руди, сурови нефтени масла и сурови масла от битуминозни минерали, какаова маса и захар от захарна тръстика.

Нестабилността в структурата на търговията с държавите от Субсахарска Африка се дължи на липсата на трайни и устойчиви външнотърговски връзки с тези страни поради отсъствието на държавна политика за подкрепа на българските фирми на пазарите в разглеждания регион. Това е причината и за концентрацията на износната структура в ограничен брой стоки, както и за инцидентните случаи на износ на други стоки.

Търсенето на преработени стоки в региона и успехът на някои български фирми в износа им разкрива пространство за производителите у нас. Същевременно българските фирми не съумяват да се възползват в достатъчна степен от богатството на ресурси на субсахарските страни – от тях се внася незначително количество продукти, най-вече храни и метали, като източниците на внос са много ограничени. Негативно въздействие върху импорта оказва и силно изразената тенденция към големи колебания и внезапно появяване и изчезване на определени стоки от търговията със Субсахарска Африка.

Сега взаимните контакти между България и държавите в Африка на юг от Сахара в търговско-икономическата сфера се конкретизират предимно в проучване на пазарните възможности, обмен на икономическа информация, делови и бизнес-посещения на представители на български и африкански фирми, провеждане на двустранни бизнес-форуми и т.н. Подобни изолирани инициативи обаче не са достатъчни за реализиране на огромния потенциал за развитие на търговските и икономическите отношения между България и тези държави, особено от гледна точка на възможностите за българския бизнес. „Външната търговия зависи в значителна степен от предприемачеството в страната“ (Николова, 2015, с. 74). Във връзка с това е необходимо да бъдат проучени фирмите, търгуващи с региона, което ще бъде направено в следващите части на изследването.

СИНТЕТИЧЕН ПРОФИЛ НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ, ТЪРГУВАЩИ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА

Както стана ясно от анализа на търговията, държавите от Субсахарска Африка придобиват все по-голямо значение във външнотърговските отношения на България, а развитието на търговията с тях има сериозен потенциал от гледна точка на възможностите на техните пазари за българските фирми.

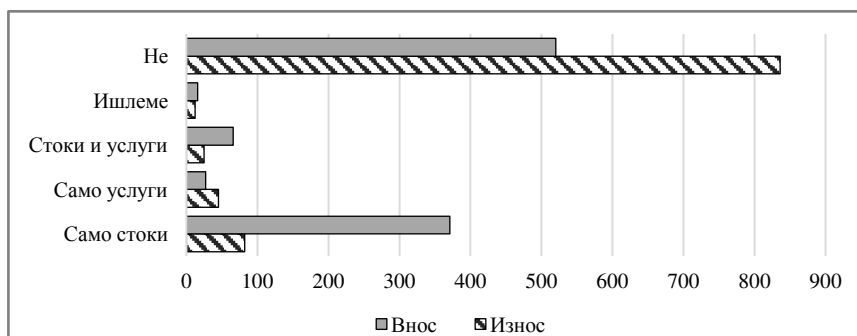
Основната цел на тази част от изследването е да бъде синтезиран профилът на българските фирми, които търгуват със Субсахарска Африка, както и на онези, които проявяват интерес към региона. По такъв начин ще бъдат идентифицирани предприятията, които формират и от които може да се очаква да увеличат външната търговия на нашата страна с разглеждания регион. Изследвани са нагласите и опитът на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка и проявяващи интерес към региона в контекста на цялостната външнотърговска дейност на българските предприятия, като се анализира външнотърговската дейност на българските фирми като цяло и след това опитът и потенциалът им в Субсахарска Африка. От опита на фирмите, които вече търгуват с региона, може да се извлече информация за това какви са пречките и възможностите пред тях. Това ще позволи, от една страна, да се формулират и да се определят насоките на политиката за насърчаването на външнотърговските отношения, а от друга страна, представянето на профила ще даде възможност на фирмите, проявяващи интерес или нямащи достатъчно информация, да дефинират себе си и доколко биха имали шансове и капацитет да навлязат на този пазар.

В първата част е обобщено съществуващото сега състояние на външнотърговските отношения с държавите от Субсахарска Африка. Понататък на базата на представително проучване на 1000 български фирми е изследвана позицията на бизнеса у нас към тези отношения. Най-напред накратко е представена общата характеристика на респондентите, след това е разгледана структурата на българските фирми, търгуващи или имащи интерес към търговията с държави от Субсахарска Африка, и накрая са изложени техните оценки относно причините за загубата на търговските позиции на България в този регион.

Външнотърговска дейност на българските фирми

В рамките на проект „Повишаване качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес–инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите” през 2015 г. е проведено национално представително проучване на

българския бизнес, в което вземат участие 1000 фирми. Проучването се базира на случайна извадка, стратифицирана по регион (област), основна дейност и размер на фирмите. Тук ще бъде представена тяхната структура от гледна точка на осъществяването на външнотърговска дейност и интереса към пазари и партньори от Субсахарска Африка. Едва 51.6% от българските фирми осъществяват някаква форма на външнотърговска дейност. До този извод се достига въз основа на анализ на отговорите на два въпроса – „Използвате ли вносни стоки и/или услуги за осъществяване на основната си дейност...?“ и „Изнасяте ли български стоки и/или услуги в чужбина (вкл. и в други страни от ЕС)?“, като за да се избегне дублиране, е направено и засичане на отговорите. Броят на фирмите, използващи вносни услуги, значително надвишава този на изнасящите продукти в чужбина – 48% от респондентите отговарят по един или друг начин положително на първия въпрос, докато дялът на положителните отговори на втория въпрос е едва 16.4% (Фигура 11).



Фигура 11. Външнотърговска дейност на българските фирми (брой)

Източник. Съставено от автора.

Разликата идва най-вече от търговията само със стоки – при нея фирмите, използващи вносни стоки, са с 29 процентни пункта повече от тези, осъществяващи износ, докато при другите отговори отклоненията са незначителни (в рамките на 2 процентни пункта).

Търговия и интерес към Субсахарска Африка

На въпроса „Сключвали ли сте сделки с партньор от Субсахарска Африка през периода 2003-2014 г.“ едва 1.9% от българските фирми отговарят положително, като половината от тях имат постоянни търговски партньори в региона, а останалите са сключвали до 5 сделки за разглеждания период.

На въпроса „Проявявате ли интерес към пазари и/ или търговски партньори в Субсахарска Африка?“ положително отговарят 4.1% от респондентите, а други 11.9% посочват, че биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация. От отговорите на тези въпроси става ясно, че макар и към момента реалните търговски отношения на българския бизнес с държавите от Субсахарска Африка да са много ограничени, значително повече фирми проявяват интерес към региона.

На Фигура 12 е представено съотношението на фирмите, проявяващи интерес към търговия със Субсахарска Африка, спрямо онези, осъществяващи външотърговска дейност. Интересен тук е фактът, че и фирмите, които не извършват външотърговска дейност, проявяват интерес към търговия със Субсахарска Африка – 2% от тях заявяват твърдо интерес, а още 8% биха проявили такъв, но не разполагат с достатъчно информация.



Фигура 12. Интерес на българските фирми към търговия със Субсахарска Африка (%)

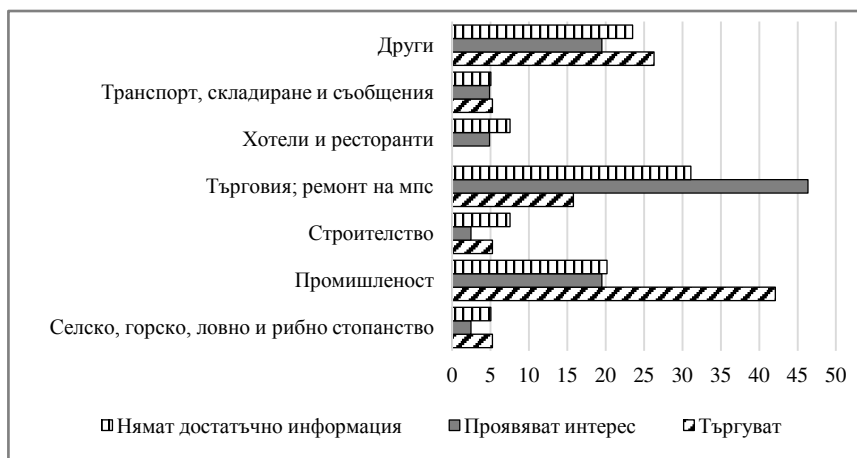
Източник. Съставено от автора.

От направеното емпирично проучване на нагласите на българския бизнес става ясно, че въпреки че към момента реалните търговски отношения на българския бизнес с държавите от Субсахарска Африка са много ограничени, значително повече фирми проявяват интерес към региона.

Български фирми, осъществяващи и проявяващи интерес към търговия с държавите от Субсахарска Африка

От гледна точка на основната дейност (виж Фигура 13) сред търгуващите с региона преобладават фирмите, заети в промишлеността (42%), следвани от „други“ (26%), „търговия“ (16%), „транспорт, складиране и съобщения“, „строителство“ и „селско, горско, ловно и рибно стопанство“ (по 5%). По-конкретно фирмите, осъществяващи търговия с държавите от Субсахарска Африка, се занимават с: обработка и търговия на земя;

образователни дейности и шофьорски курсове; преработваща промишленост; производство и търговия на рибни консерви; производство и търговия с алуминиеви опаковки; производство на кабели; производство на облекла; строителство; счетоводна и контролна дейност; транспорт; изкупуване и преработка на тютюн; лекарствени проучвания на медикаменти; подбор на персонал; производство на връшно облекло; производство на машини със специално предназначение; производство на оборудване за млекопреработка; софтуерни услуги; търговия на едро и дребно; търговия с хранителни добавки. Сред фирмите-износители, търгуващи със Субсахарска Африка, най-много са онези, заети в промишлеността (57%), следвани от „други“ (21%), „търговия“, „транспорт, складиране и съобщения“, „строителство“ (по 7%). При вносителите също преобладават фирмите, занимаващи се с промишленост (41%), следвани от „други“ (24%) и „търговия“ (18%).



Фигура 13. Основна дейност на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)

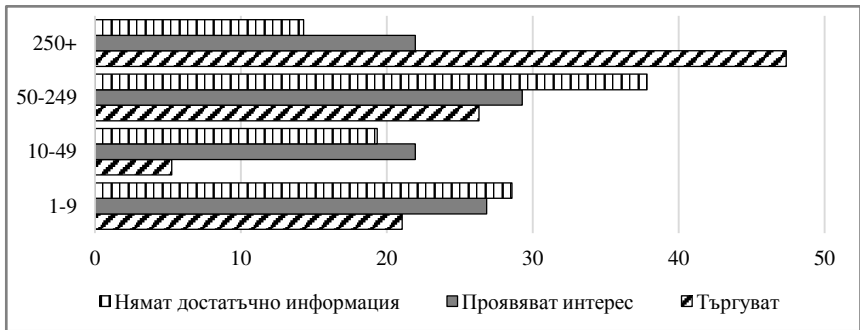
Източник. Съставено от автора.

Значителни различия се наблюдават по отношение на основната дейност на респондентите, проявяващи интерес към търговия с държавите от Субсахарска Африка. Тук преобладават фирми, занимаващи се с търговия (46%), промишленост (20%) и „друга дейност“ (20%). При износителите най-голям е дялът на промишлеността (44%), другите дейности (25%) и търговията (19%), а при вносителите – на търговията (48%) и промишлеността (22%).

Фирмите, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация са относително най-диверсифицирани по отношение на дейността си, като

най-много са тези, занимаващи се с търговия (31%), промишленост (20%) и „друга дейност“ (24%). Тук и вносителите, и износителите са предимно фирми от промишлеността (съответно 26 и 40%) и търговията (съответно 36 и 22%).

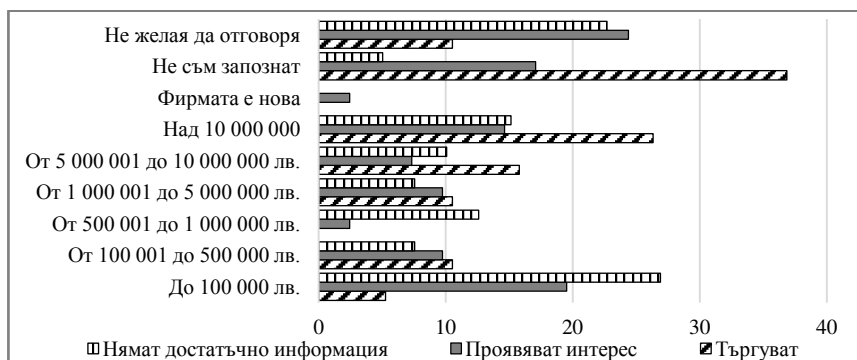
По отношение на размера (Фигура 14) при осъществяващите търговия със Субсахарска Африка фирми доминират големите (47%), следвани от средните (26%), микро- (21%) и малките предприятия (5%). При онези фирми, които проявяват интерес към региона, се наблюдават разлики и по отношение на техния размер, като тук четирите категории респонденти са разпределени относително поравно. Сред фирмите, които проявяват интерес, но нямат достатъчно информация, преобладават средните (38%), следвани от микро- (29%) и малките предприятия (19%), а с най-малък дял са едрите (14%).



Фигура 14. Брой на заетите във фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)

Източник. Съставено от автора.

Според оборота (виж Фигура 15) най-много са фирмите, при които респондентите не знаят или не желаят да споделят информация (48%), следвани от тези с оборот, надвишаващ 10 млн. лв. (26%), фирмите с оборот от 5 до 10 млн. и от 1 до 5 млн. лв. (съответно 16 и 11%), а онези с оборот под 1 млн. са общо 16%. От гледна точка на оборота за 2014 г. структурата на респондентите, проявяващи интерес, е относително близка до тази на търгуващите, като единствената по-сериозна разлика е значително по-големият дял на фирмите с оборот до 100 хил. лв. (20%) за сметка на онези с оборот над 10 млн. лв. (14%). Сред фирмите, които не разполагат с достатъчно информация, най-много са тези с малък оборот (общо 47% до 1 млн. лв., от които близо 2/3 – до 100 хил. лв.), отново за сметка най-вече на предприятията с оборот над 10 млн. лв. (15%).



Фигура 15. Годишен оборот на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)

Източник. Съставено от автора.

От проучването на характеристиките на респондентите се вижда, че са налице съществени разлики между фирмите, които осъществяват търговия с държавите, и онези, които са заинтересувани от такава. Най-сериозни разлики се наблюдават по отношение на размера на фирмите – при реално търгуващите преобладават едрите фирми с висок оборот, докато при заинтересуваните значително по-голям дял имат по-дребните фирми.

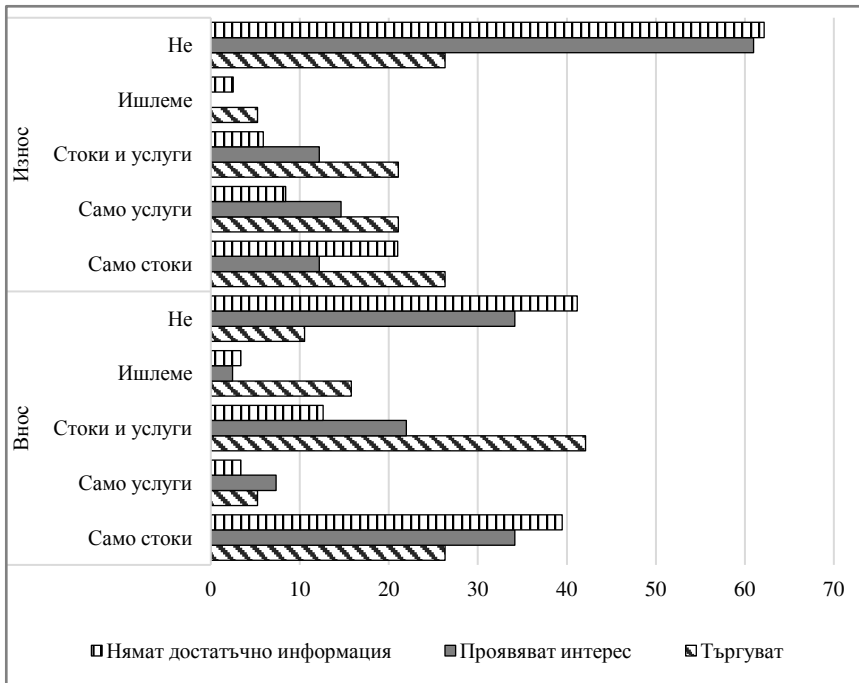
Интерес към региона проявяват всички групи фирми – и едрите, които в момента осъществяват по-голяма част от търговията, и средните и малките фирми, които имат по-ограничен потенциал за проникване на този пазар. Това налага провеждане на обща за всички фирми държавна политика за насърчване и материализиране на този интерес

Различия между предприятията, които реално осъществяват търговска дейност, и онези, проявяващи интерес, се отчитат и по отношение на основната им дейност. Тя е концентрирана главно в промишлеността и търговията – при търгуващите преобладава промишлеността, а при заинтересуваните и онези, които не разполагат с достатъчно информация – търговията. Въпреки че са налице определени разлики и между вносителите и износителите в отделните групи, те отново са концентрирани в тези две основни дейности – промишленост и търговия. Това, заедно с анализа на стоковата структура на търговията, дава основание да се направи изводът, че развитието на външната търговия може да се очаква именно от страна на фирмите, заети в тези два отрасъла.

Специфични характеристики на българските фирми, осъществяващи и проявяващи интерес към търговия с държавите от Субсахарска Африка

Външнотърговска дейност

Във връзка с възможностите за насърчаване на икономическия растеж, свързани с износа на пазари извън ЕС, на Фигура 16 е представено разпределението на търгуващите и заинтересуваните фирми според вида на външнотърговската им дейност. При интерпретирането на данните трябва да се има предвид вече коментираната голяма разлика между броя на фирмите, осъществяващи износ, и тези, които използват вносна продукция.



Фигура 16. Външнотърговска дейност на фирмите, търгуващи със
Субсахарска Африка (%)

Източник: Съставено от автора.

При отговора на въпроса „Използвате ли вносни стоки и/или услуги за осъществяване на основната си дейност...?“ сред запитаните, търгуващи

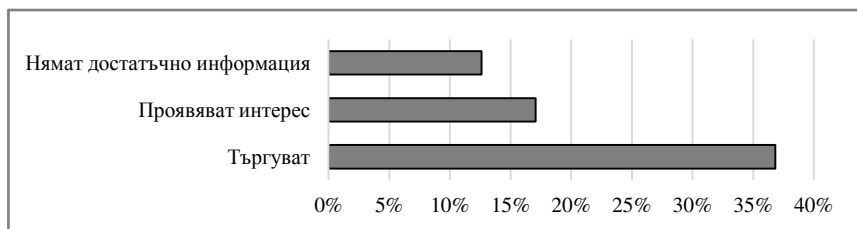
със Субсахарска Африка, преобладават такива, които използват стоки – „стоки и услуги“ (42%) и „стоки“ (26%). Това са и двете групи респонденти, които проявяват най-голям заявен интерес към пазари и партньори от региона (съответно 34 и 22%). При фирмите, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация, по отношение на вноса се открояват тези, които засега не осъществяват външнотърговска дейност (41%) и използващите вносни стоки (39%). Прави впечатление и относително високият дял на фирмите, работещи на ишлеме, които осъществяват внос от Субсахарска Африка (16%).

Същевременно при отговора на въпроса „Изнасяте ли български стоки и/или услуги в чужбина?“ търговията със стоки и услуги е относително равномерно разпределена между фирмите, търгуващи с региона, а дялът на работещите на ишлеме е значително по-нисък от този при вноса. Тук обаче се наблюдава много висок дял на фирмите, които не осъществяват външнотърговска дейност, но проявяват или биха проявили интерес при наличието на повече информация към пазари и партньори от Африка (съответно 62 и 60% от съответната група).

Силният интерес към износа в Субсахарска Африка, особено от страна на фирмите, които не осъществяват външнотърговска дейност, отново показва огромния потенциал на търговията с региона.

И при двата въпроса обаче има респонденти, които твърдят, че не осъществяват външнотърговска дейност, а са дали положителен отговор на запитването дали търгуват с партньори от Африка (11% при вноса и 26% при износа).

При анализа на външнотърговската дейност на респондентите, търгуващи или проявяващи интерес към търговията със Субсахарска Африка, е интересен и отговорът на въпроса „Ако разполагате с гарантирани външни пазари, но не разширявате производствените си мощности, възможно ли е да увеличите износа си?“ (Фигура 17).



Фигура 17. Възможност за увеличаване на износа на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)

Източник: Съставено от автора.

По отношение на всички респонденти се достига до извода, че „голяма част от българските компании, извършващи чуждестранни сделки, имат възможност за разширение на своя износ, без да увеличават производствените си мощности. С вероятност от 95% може да се твърди, че средният размер на възможното увеличение на износа при текущата структура на българската икономика е в границите от 11,40 до 20,69%“ (Несторов, 2015, с. 22-24).

Докато сред фирмите, които осъществяват някаква външотърговска дейност, дялът на положително отговорилите на този въпрос е едва 15%, какъвто е и този при фирмите, които биха търгували със Субсахарска Африка, но нямат достатъчно информация, малко по-голяма част от проявяващите интерес към региона отговарят положително (17%), а осъществяващите реална търговия, които смятат, че могат да увеличат износа си, без да разширяват производствените си възможности, са значително повече – 37%. И реално търгуващите, и проявяващите интерес фирми, отговорили положително на въпроса, обаче смятат, че имат възможност да повишат износа си с до 50%.

Търсене на нови пазари

За да бъде завършена картината по отношение на външноикономическата дейност на българските фирми, търгуващи и проявяващи интерес към търговия със Субсахарска Африка, както и отношението им към разширяването на пазара за техните стоки и услуги, ще бъдат разгледани отговорите на въпроса какво значение за развитието на съответната фирма има проникването на нови пазари през последните три години.

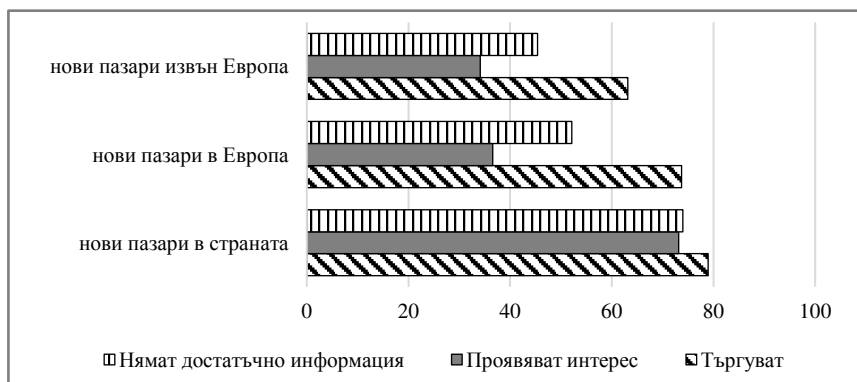
Проникването на нови пазари в страната има значение за развитието на фирмата за 62% от всички респонденти, като за 38% от тях то е голямо, а за останалите 24% – известно. На второ място, проникването на нови пазари в Европа е важно за 30% от анкетираните фирми, като за 18% значението е голямо. И на последно място, 22% от всички фирми твърдят, че проникването на нови пазари извън Европа има значение за развитието им, като за 12% това значение е голямо.

Разбираемо е, че дялът на фирмите, използващи вносни продукти в своята дейност, за които проникването на нови пазари е от значение, е подобен, но малко по-голям (в страната – 64%, в Европа – 32%, извън Европа – 20%). Същевременно фирмите, занимаващи се с износ, отдават доста по-голямо значение на новите пазари за развитието си – съответно 83% в страната, 78% в Европа и 46% извън Европа. И при двете групи дялът на онези, които оценяват значението на новите пазари, независимо

какви са те, като голямо, е в рамките на 60-70% от положително отговорилите.

На Фигура 18 са представени отговорите на въпросите относно значението на проникването на нови пазари на фирмите, които осъществяват реална търговия със Субсахарска Африка, които проявяват интерес и които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация.

Резултатите по отношение на проникването на нови пазари в страната и на трите групи респонденти са малко по-ниски, но близки до тези на фирмите, занимаващи се с износ (съответно – 79% от търгуващите, 73% от проявяващите интерес и 74% от онези, които нямат достатъчно информация). Това подсказва, че фирмите, търгуващи и проявяващи интерес към икономически отношения със Субсахарска Африка, също както и общата съвкупност на фирмите-износители, са заинтересувани не само от чуждестранните пазари, а и от разширяването на пазара си въобще.



Фигура 18. Оценка на значението на проникването на нови пазари за развитието на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)

Източник: Съставено от автора.

Според голяма част от фирмите, осъществяващи реална търговия със Субсахарска Африка, определено значение за тяхното развитие има проникването на нови пазари в Европа (74%) и извън нея (63%), като за над две трети от отговорилите положително това значение е голямо. В същото време голяма част от фирмите, твърдящи, че проявяват интерес към търговия с Африка, всъщност не отдават толкова голямо значение на външните пазари – едва 37% от тях отдават значение на проникването на нови пазари в Европа, а 34% – на пазари извън континента. При онези компании, които биха проявили интерес, ако имаха повече информация,

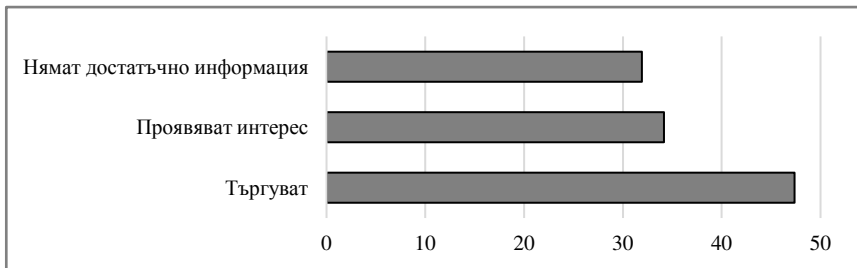
проникването на нови пазари има по-голямо значение – 52% от тях отговарят положително за пазари в Европа, а 45% – за такива извън нея, което показва, че тези фирми ясно оценяват възможностите, свързани с развитието на външотърговската си дейност.

Иновативна дейност

„Основна роля за постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж имат научноизследователските дейности, които са от голямо значение за получаването на конкурентно предимство, което по същество да подпомага в по-голяма степен за икономическия просперитет“ (Георгиева, 2015, с. 32).

Фирмите, осъществяващи реална търговия със Субсахарска Африка, са силно иновативни – 47% от тях твърдят, че имат разработени иновативни продукти или услуги (Фигура 19), докато делът при осъществяващите външотърговска дейност е почти два пъти по-нисък (29%), а при всички респонденти той е едва 19%.

Делът на фирмите, които имат разработени иновативни продукти или услуги, проявяващи интерес към региона, както и на онези, които биха проявили такъв при наличието на повече информация, е малко по-нисък (съответно 34 и 32%), но отново е значително по-голям както от средния, така и от този при предприятията-вносители и износители.

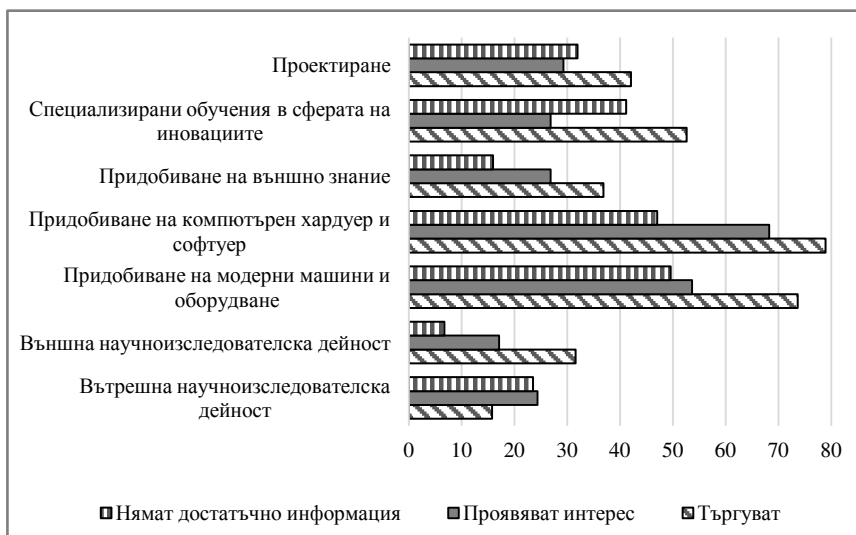


Фигура 19. Фирми, търгуващи със Субсахарска Африка, с разработени иновативни продукти или услуги (%)

Източник: Съставено от автора.

Сред търгуващите със Субсахарска Африка най-разпространените иновативни дейности, в които се инвестира (виж Фигура 20), са придобиването на компютърен хардуер и софтуер (79%), на модерно оборудване (74%), следвани от обученията в сферите на иновациите (53%), проектирането (42%), придобиването на външно знание (37%) и външната научноизследователска дейност (32%).

По отношение на всички дейности с изключение на най-непопулярната – вътрешна научноизследователска дейност, дялът на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка, които инвестират в тях, е значително по-висок както в сравнение с всички респонденти, така и от този при използваните вносни продукти (с 20-25 процентни пункта при всички дейности без вътрешна НИРД) и осъществяващите износ (с 15-20 процентни пункта, отново с изключение на вътрешна НИРД). Макар че дейностите, които осъществяват, не са най-високоиновативни, това още веднъж показва по-иновативната насоченост на тези предприятия.



Фигура 20. Инвестиции в иновационни дейности (%)

Източник: Съставено от автора.

При фирмите, проявяващи интерес към изследвания регион, дяловете на онези, които осъществяват инвестиции в посочените иновативни дейности, са по-ниски (с около 10-15 процентни пункта), но все пак са по-високи както в сравнение с всички респонденти, така и от тези при осъществяващите външноотърговска дейност фирми (с изключение на специализираните обучения в сферата на иновациите, които са значително по-малко – 27%). Трябва да се отбележи, че тук вътрешната научноизследователска дейност е с по-висок дял от външната (съответно 24 и 17%), най-популярни отново са придобиването на компютърен хардуер и софтуер (68%) и на модерно оборудване (58%).

Делът на фирмите, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация, които осъществяват отделните иновативни дейности, е близък до този на фирмите-износители, като тук трябва да се обърне внимание на по-високия дял на фирмите, осъществяващи специализирани обучения в сферата на иновациите (41%).

При анализа на външнотърговската дейност на фирмите, търгуващи и проявяващи интерес към пазари и партньори от Субсахарска Африка, ясно се откроява силният интерес по отношение на възможностите за износ в региона от страна на фирми, които към момента не осъществяват никаква външнотърговска дейност. Наред с това сред търгуващите и проявяващите интерес към търговия с региона преобладават такива от индустрията, въпреки че този сектор е с по-малък дял в общата извадка от търговията, услугите и др. Това може да се отчете като положителна нагласа, тъй като означава, че по отношение на разглеждания регион се осъществява и може да се очаква разширяването на търговия със стоки с добавена стойност, а не с традиционните суровини. Същевременно фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка, демонстрират по-голяма иновативна насоченост от средното, макар че дейностите, в които инвестират, не са твърде високо-иновативни.

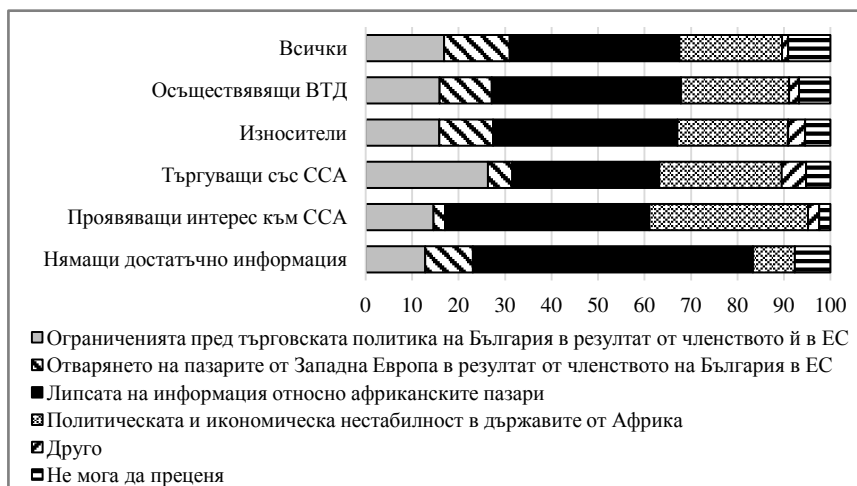
Като цяло фирмите, осъществяващи външнотърговска дейност (особено износителите), отдават по-голямо значение на новите пазари. За много голяма част от търгуващите със Субсахарска Африка значението на проникването на нови пазари (особено извън Европа) за развитието на тяхната организация е голямо, докато сред проявяващите интерес и нямащите достатъчно информация този дял е доста по-нисък. Трябва да се отбележи и високият дял на фирмите, търгуващи с региона, смятащи, че биха могли да увеличат износа си при наличието на гарантирани пазари за тях, което би могло да бъде подпомогнато от провеждането на активна държавна политика за възстановяване на търговските връзки с държавите от Субсахарска Африка.

Причини за загубата на пазарите в Африка

При определянето на бъдещата политика на България спрямо разглеждания регион наред с реалните търговски връзки и заявения интерес на бъл-

гарските фирми трябва да се отчете и тяхното мнение относно причините, довели до загубата на традиционните позиции на страната в тази част на света. На Фигура 21 са представени отговорите на респондентите в това отношение (всеки респондент е посочил до 3 отговора).

Отговорите са подредени по групи респонденти – всички фирми; осъществяващи външнотърговска дейност; изнасящи в чужбина; реално търгуващи с партньори от Субсахарска Африка; проявяващи интерес към региона; фирми, които биха проявили интерес при наличието на повече информация.



Фигура 21. Причини за загуба на пазарите в Африка (%)

Източник. Съставено от автора.

При всички групи водещата причина за загубата на традиционните пазари на България в Африка е липсата на информация относно африканските пазари – около 40%, като (очаквано) делът е малко по-нисък (30%) при търгуващите с региона, за които се предполага, че имат повече информация, и е значително по-висок (60%) при онези, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация.

Друг често срещан при всички групи респонденти отговор е политическата и икономическата нестабилност в африканските държави. Най-голям е делът на отговорилите по такъв начин сред фирмите, проявяващи интерес към Субсахарска Африка (34%), като единствената група, при която този отговор е посочен от по-малко от 20% от респондентите, са онези, които нямат достатъчно информация (9%). Вижда се, че въпреки политическата и икономическата нестабилност на Субсахарска Африка българският

бизнес не възприема региона като чак толкова високорисков – за това е показателен и фактът, че половината от фирмите, които реално осъществяват сделки с партньори от региона, имат постоянни партньорства. Усещането за голяма нестабилност до голяма степен е свързано и с липсата на информация, но най-вече с това, че на тези пазари трудно се търгува без държавна подкрепа – фактор, който намалява рисковете и създава възможности за осъществяване на външнотърговска дейност от страна на бизнеса.

По-нисък е дялът на отговорите, свързани с последиците от членството на България в Европейския съюз (ограниченията пред търговската политика на страната, наложени от членството и отварянето на европейските пазари, свързани най-вече с обвързаността на България с ЕС и възможностите на единния пазар). При всички групи респонденти, взети заедно, тези отговори представляват около 30% с изключение на проявяващите интерес към Субсахарска Африка (17%). Важно е да се отбележи обаче, че ако при другите групи респонденти двата отговора са разпределени относително поравно (с лек превес на първия), при реално търгуващите с региона и проявяващите интерес фирми съотношението на отговорите е 5 към 1, т.е. те смятат, че ограниченията, наложени от членството в ЕС, играят сериозна роля за отслабеното присъствие на България в Субсахарска Африка.

Сред посочените в свободен текст други причини са: „неправилна външна политика“ (0.7% от всички респонденти), „икономическа нестабилност на държавата“, „липса на икономически интереси“, „дългосрочни програми с други държави“, „не съществува пазар с Африка“.

Респондентите свързват загубата на позициите на България в африканския континент с последиците от членството на страната в ЕС, с нестабилността на региона, но най-вече с липсата на достатъчно информация. Този недостатък би могъл да бъде преодолян сравнително лесно (и евтино) при провеждането на правилна информационна и комуникационна политика от страна както на българската държава, така и на заинтересуваните от търговия с България фирми от държави в Субсахарска Африка.

Профил на фирмите, търгуващи с и проявяващи интерес към Субсахарска Африка

Резюмирана характеристика на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка, показва, че това са големи и средни компании, с висок оборот, заети в промишлеността, търговията и транспорта и съобщенията, търгуващи само със стоки или със стоки и услуги. Голяма част от тези фирми

виждат възможност за увеличаване на своя износ при гарантирани външни пазари, като освен това отдават голямо значение за развитието си на придобиването на нови пазари – както в Европа, така и извън нея. Тези фирми са сравнително високоиновативни, но инвестират предимно в придобиването на оборудване и софтуер. Това са предприятия, които разполагат с достатъчен капацитет за самостоятелно проучване на възможностите и осъществяване на външнотърговска дейност. Въпреки, че търгуват вече с региона, тези фирми също силно усещат липсата на информация и подкрепа в своята дейност. Основното, което може да бъде направено за увеличаване на търговията им със Субсахарска Африка, е да се повиши информираността относно възможностите и потенциала на региона, както и да се предприемат мерки за намаляване на риска включително чрез схеми и инструменти за застраховане.

Фирмите, проявяващи интерес към региона, пък са малки и средни предприятия, с нисък или средновисок оборот, заети в търговията и промишлеността, търгуващи само със стоки или със стоки и услуги. Малка част от тях виждат възможност за увеличаване на износа си при гарантирани пазари, но същевременно те и не придават голямо значение на проникването на нови пазари за развитието на организацията си. Тази група фирми са по-високоиновативни от средното, но по-малко от реално търгуващите, като и те инвестират предимно в придобиването на оборудване и софтуер. За тяхното активното въвличане във външнотърговска дейност е необходимо при формулирането и прилагането на политиката за насърчаване на малките и средните предприятия да се обърне по-голямо внимание на предприемането на мерки за насърчаване на външнотърговската им дейност и за повишаване на информираността им относно потенциалните пазари, действащите търговски споразумения (особено преференциалните) и конкурентни ниши. Това би спомогнало за засилване на търговията както със Субсахарска Африка, така и изобщо.

Представените наблюдения на базата на извършеното емпирично проучване на българския бизнес, заедно с бързия темп на нарастване на външнотърговските потоци с региона и положителното салдо, правят търговията с държавите от Субсахарска Африка както привлекателна за българските фирми, така и даваща възможност за стимулиране на растежа и стабилността на българската икономика в средносрочна перспектива.

ТЪРГОВИЯТА СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА СПОРЕД БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ И ИНСТИТУЦИИ

На базата на анализа на резултатите от проведеното представително стратифицирано проучване на 1000 български предприятия, разгледано в предишната част, са изведени основните характеристики на фирмите, които осъществяват и проявяват интерес към търговия със Субсахарска Африка. С цел задълбочаване и конкретизиране на получените резултати и формулиране на адекватни препоръки към бизнеса и държавата са идентифицирани фирми, имащи реални външотърговски отношения със страни от региона, с които са проведени структурирани дълбочинни интервюта.

Целта на проведените в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“, финансиран от Програмата за подпомагане на млади учени в БАН по Договор №ДФНП-24/20.04.2016 г.“, структурирани дълбочинни интервюта с ключови информатори обхваща:

- проучване и оценка на нагласите на българския бизнес към възможностите и реалните външотърговски отношения на България с държавите от Субсахарска Африка;
- проучване и оценка на нагласите на държавната администрация, отговорна за отношенията със страните от Субсахарска Африка;
- повишаване на информираността на българските фирми, институции и академичната общност относно състоянието, тенденциите и потенциалните възможности и перспективи пред външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка.

След приключването на обработката на резултатите от структурираните интервюта беше предвидено провеждането на консултации с представители на отдел „Азия, Африка, Америка и Австралия“ в Министерството на икономиката и отдел „Африка на юг от Сахара“ в Министерството на външните работи и дирекция „Международно сътрудничество и международни организации“ в Българската търговско-промишлена палата, като целта е:

- да се получи обратна информация на основата на анкетите и интервюта;
- да се запознае администрацията с проблемите, установени в анкетите и интервюта;
- да се провери нагласата на администрацията относно евентуални промени в политиката.

Нагласи и оценки на представители на българския бизнес

През периода декември 2016 г. – април 2017 г. са проведени структурирани интервюта с представители на фирми, осъществяващи в момента или през последните 5 години, или проявяващи активен интерес към търговия с държави от Субсахарска Африка.

Обща характеристика

Структурираните дълбочинни интервютата са проведени по предварително изготвен сценарий (виж Приложение 10) със собственици, мениджъри или отговорните за външнотърговската дейност и/или отношенията със Субсахарска Африка или конкретни търговски партньори от региона служители на 23 фирми, осъществяващи в момента или през последните 5 години външнотърговски отношения с партньори от субсахарските държави, и 12 фирми, проявяващи активен интерес към търговия с региона.

Интервютата са с продължителност до 2 часа и в повечето случаи са проведени на работното място на интервюираните. За да се запази неформалният характер на ситуацията на интервюто като метод за регистриране, беше предпочетено (съгласувано с интервюираните) воденето на систематизирани бележки на ръка, резултатите от които след това са резюмирани. Основните дискутирани теми включват:

- външнотърговска дейност на фирмата – характер, място в общата ѝ дейност, проблеми и предизвикателства, перспективи за развитие;
- отношения с партньори от Субсахарска Африка – място във външнотърговската дейност на фирмата, рискове, проблеми и предизвикателства, перспективи за развитие;
- държавна политика по отношение на външнотърговската дейност и конкретно относно тази, свързана със Субсахарска Африка – има ли отражение върху дейността на фирмата, основни проблеми и препоръки.

За целите на анализа в тази част всички получени по време на дълбочинните интервюта данни са използвани анонимно, единствено за постигане на резултатите на научния проект и без комерсиални цели.

Изпълнителят на проекта се е ангажирал по никакъв начин да не дава достъп до индивидуалните отговори, нито до информацията относно конкретната индивидуализация или дейността на отделните анкетираните фирми и служители. При тяхната обработката и при анализа по никакъв начин не се представят индивидуални данни.

Съществуващи и потенциални географски пазари в Субсахарска Африка

Фирмите посочват ограничен кръг държави, с партньори от които търгуват, като те до голяма степен се припокриват с получените при анализа на състоянието на външотърговските отношения износни дестинации и източници на внос – Република Южна Африка, Етиопия, Мозамбик, Зимбабве, Нигерия, Сомалия, (Южен) Судан, Танзания, Гана. Освен страните, които са сред основните търговски партньори на България, фирмите (особено онези, които се интересуват, но все още не търгуват в региона) посочват като държави в Субсахарска Африка, към които е насочен интересът им за бъдещо развитие на външотърговската дейност по-екзотичните и заемащи засега скромно място във външотърговските връзки на България Сейшелски и Коморски острови, Екваториална Гвинея, Конго, както и все по-ясно открояващите се като сериозни търговски партньори Еритрея и Кот д'Ивоар.

Повечето от българските предприятия, които поддържат трайни външотърговски отношения с партньори от Субсахарска Африка, са относително доволни от сегашното състояние на връзките си в региона и не търсят разширяване на дейността си в други държави, освен тези, с които работят в момента. Компаниите, които заявяват интерес, но все още не осъществяват външотърговска дейност, правят проучвания в тесен кръг пазари, дефинирани най-вече според конкретната външотърговска дейност, която искат да развият, но общото за всички е ограничаването в един до максимум три целеви пазара на континента. Тези отговори ясно показват относителната консервативност на българските фирми към по-сериозното от географска гледна точка развитие на дейността им в Субсахарска Африка, което донякъде може да бъде обяснено с отдалечеността, липсата на информация и трудностите при осъществяване на търговска дейност в този регион.

Партньори и контрагенти на българските фирми, които поддържат трайни външотърговски връзки със субсахарските държави, са предимно техните клиенти и доставчици в зависимост от конкретната дейност. Част от фирмите обаче поддържат отношения и с някои институции (национални и местни), най-вече с цел получаване на информация „от терен“ и осигуряване на нужните за осъществяването на дейността им сведения и документи. Интересно е да се отбележи, че както сред търгуващите, така и сред проявяващите интерес български компании има малък брой, които са установили трайни връзки с изследователски институции, международни организации и консултанти и експерти от Субсахарска Африка.

Резултатите потвърждават идентифицираните при анализа на географската структура на търговията съществуващи основни пазари, но се открояват и няколко нови такива, при които може да се очаква увеличаване или поява на нови търговски потоци.

Повечето от фирмите имат или търсят партньори в една или малко на брой държави и не възнамеряват да разширяват търговските си връзки в повече от три страни от региона.

Причините за консервативното „географско“ поведение на българските компании са отдалечеността на пазарите, трудностите при осъществяването на търговска дейност в района и особено дефицитът на информация, свързан до голяма степен с това, че при проучването и навлизането на пазара основата част от българските фирми контактуват предимно със своите директни контрагенти в Субсахарска Африка.

Продукти и конкурентни ниши

При проучване на въпроса каква е външнотърговската дейност на фирмите, осъществяващи реална търговия с региона на Субсахарска Африка, по-голяма част от интервюираните заявяват, че търгуват със стоки, докато при проявяващите активен интерес към региона фирми преобладават онези, които биха желали да търгуват с услуги. Разпределението на вносителите и износителите е относително равномерно както сред реално търгуващите, така и сред изразилите интерес към Субсахарска Африка български компании.

Повечето от фирмите-вносителите оценяват като висок потенциала на субсахарския регион като източник на традиционно търгувани и сега суровини – различни руди и техните концентрати; какаови продукти; захар; кафе; чай; тютюн; плодове. При интервютата се очертават и някои продукти с потенциал за внос, които са по-специфични – живи цветя; прежди и вълни; природни продукти; свързани с производството на козметика и парфюмерия; вино и дори някои преработени изделия (части за определени машини, кожени изделия, изделия от естествен каучук и др.).

Към момента по-голяма част от интервюираните компании, които осъществяват износ за държавите в региона на Субсахарска Африка, съсредоточават експортната си дейност в един или много малко на брой износни продукти. Наред с присъстващите и заемащи по-сериозно място в износа суровини (руди, земеделски продукти) и утвърдените преработени продукти (например касови апарати и акумулатори), някои от фирмите търгуват със Субсахарска Африка и с по-специфични преработени стоки – маси за бiliarд и алеи за боулинг, бенгалски огън, части за оптични инструменти, защитни каски, различни видове машини и части за тях (стругове, млекопреработвателни

машини, почистващи и сортировъчни машини за селскостопански стоки и др.), алуминиеви дограма и конструкции и т.н.

При интервюта се потвърждава и установеното при анализа на стоковата структура на търговските отношения често появяване и изчезване на конкретни продукти от експорта на България. Фирмите обясняват това с невъзможността да се поддържат трайни търговски връзки, с икономическата нестабилност в страните от региона – и по отношение на доходите, и по отношение на валутните курсове и икономическите политики на самите държави, както и с твърде непостоянния характер на търсенето. Това е и обяснението, което интервюираните фирми-износители дават за слабата продуктова диверсификация. Същевременно въпреки идентифицираните трудности, свързани с поддържането на трайни търговски връзки с конкретни контрагенти, българските компании не смятат за нужно да търсят други партньори от същата или от друга държава в региона. Много от тях просто се отказват от търговията с конкретния експортен продукт или я пренасочват към по-близките и достъпни пазари (преди всичко на ЕС и съседните на България държави), на които обаче конкуренцията е по-силна, а възможностите за печалби – по-малки.

Досега в сферата на услугите се осъществява най-вече внос на туристически продукти (все повече български граждани осъществяват туристически пътувания в държави, предимно в Източна и Южна Африка – Кения, Танзания, РЮА, Сейшелските острови, Етиопия), но има желание и за развитие на износа на такива – предлагане и промотиране на български туристически продукти за граждани на африканските държави. Други сфери в областта на услугите, в които българските фирми виждат потенциални възможности за развитие на външноикономическите отношения (и то не само като търговия, но и като възможности за инвестиции), са информационните и комуникационните технологии и финансовите услуги. Интересно е, че някои от интервюираните разглеждат Субсахарска Африка като регион с потенциал за инвестиции (най-вече в областта на производството, строителството и инвестиции в рисков капитал). Други обаче вече са започнали да търсят и да се договарят с инвеститори от региона за осъществяване на инвестиционни проекти там, в т.ч. под формата на създаване на смесени дружества за осъществяване на производствени и търговски дейности в някои от субсахарските държави (ЮАР и останалите страни от SACU, държавите от Източноафриканската общност, Ангола, Сенегал, Нигерия и др.).

Наред с идентифицираните в рамките на структурираните интервюта области според информация на БТПП, получена от членове на палатата, варианти за развитие има и във финансовите услуги, енергетиката, хранително-вкусовата промишленост и селското стопанство, минното дело, социалните услуги, строителството.

Съотношението на вносителите и износителите е относително равно, но може да се очаква повишаване на дела на услугите в търговията със субсахарския регион.

При почти всички интервюирани обемът и количеството на търговията – внос или износ, с партньори от Субсахарска Африка са незначителни и заемат скромен дял в общата външнотърговска дейност на фирмата. Много малко сред интервюираните фирми разглеждат региона като основен пазар за продуктите си или като основен източник на производствени суровини.

Интервюираните представители на българския бизнес потвърждават наблюдението, направено при анализа на стоквата структура на търговията, че търговията е концентрирана в отделни продукти, както и че поради различни причини вносетът и износетът на тези конкретни продукти е непостоянен, в някои случаи дори и само в рамките на една доставка.

Като основни области, в които интервюираните българските компании виждат потенциал за бъдещо развитие на външноикономическите си връзки със Субсахарска Африка, се открояват хранително-вкусовата промишленост и селското стопанство, строителството и енергетиката.

Като положителен от гледна точка на предстоящото въвеждане на реципрочни режими за либерализация на търговията може да се разглежда фактът, че доста голяма част от фирмите, които проявяват интерес към региона, търсят сред субсахарските държави пазари за износ на преработени изделия, а също и че и сред реално търгуващите, и сред заинтересуваните български компании има такива, които искат да развият търговия с услуги в региона.

Основни проблеми, идентифицирани от българските фирми

Основните проблеми, които интервюираните представители на български фирми, търгуващи и проявяващи интерес към Субсахарска Африка споделят, че срещат, са в няколко насоки, подредени според честотата, с която се срещат в интервютата:

- липсата на достатъчно информация за възможностите, актуалната икономическа и политическа ситуация в държавите, представляващи интерес, за конкретните търговски режими и изисквания при осъществяването на внос и износ на определени продукти;

- ограничените възможности за получаване на такава информация от български представители на място и институции в България;
- политическата и икономическата нестабилност на много от държавите в региона, която е причина за трудното установяване на трайни търговски връзки с конкретни партньори;
- различната институционална и административна култура в отделните субсахарски държави, която често се проявява в наличието на различни и трудни за възприемане правила за осъществяване на външнотърговска дейност;
- липсата на дипломатически и търговски представителства на България в повечето държави, от които да може да бъде получавана правна и административна помощ;
- липсата на адекватни финансови инструменти, предлагани от българските (и чуждестранни) банки и институции, за подпомагане на външнотърговската дейност – преференциално кредитиране на експортно и импортно застраховане, финансиране на транспортна и складова логистика, инструменти за споделяне на търговския риск, държавно субсидиране на износа и вноса на определени продукти и др.;
- ниското ниво на езикова грамотност в държавите от Субсахарска Африка и наложената от културната специфика делова етика, които затрудняват воденето на преговори и дори самото сключване на сделки;
- силната, понякога дори нелоялна конкуренция на други фирми, вече присъстващи (най-вече от старите европейски метрополиси) или прилагащи агресивни стратегии за навлизане на целевите пазари (от Китай, Индия, други африкански страни и др.);
- високите транспортни разходи, свързани с осъществяването на износ и внос за някои държави, особено в Западна и Южна Африка;
- недостатъчните възможности за финансиране на пътувания с цел проучване на пазарите (участие в панаири, изложби, срещи с бизнеса в региона).

Трябва да се отбележи, че нито една от интервюираните фирми не оценява като пречка конкуренцията на други български компании, което може да се разглежда както като положителна индикация, така и като показателно по отношение на слаборазвитата външнотърговска дейност, която българските компании осъществяват в Субсахарска Африка.

Представителите на българския бизнес дават и доста предложения за решаването на идентифицираните проблеми, които обаче ще бъдат разгледани заедно с препоръките им за промяна и подобряване на политиката, осъществявана от държавата за насърчаване на външнотърговската дейност на българските фирми в Субсахарска Африка.

Респондентите очертават редица проблеми, които могат да се обобщят в няколко големи групи:

- политическа и икономическа нестабилност на много от страните в региона, съчетана с различна институционална и административна култура в отделните държави, както и със специфична културнообусловена делова етика;
- ограничена информация за пазарите, комбинирана с недостатъчни възможности за предоставяне на правна, административна и друга подкрепа на място поради липса на дипломатически и търговски представителства;
- финансови ограничения – високи транспортни разходи и разходи за финансиране на пътувания за проучване на пазарите и промоция, съчетани с липсата на адекватни финансови инструменти за насърчаване на външнотърговската дейност;
- силна и понякога нелоялна конкуренция на фирми от други страни.

Причини за загуба на пазарите в Африка

За да се получи завършена картина на нагласите на фирмите, които най-добре познават пазара на Субсахарска Африка и да се направи сравнение с оценката на бизнеса като цяло, в рамките на структурираните интервюта е обсъдено миналото присъствие на България на определени пазари на африканския континент, както и това кои според фирмите са причините за изчезващото ни търговско присъствие в региона, за намалелия интерес и от двете страни, или казано по-общо, за загубата на българските пазари и партньори в Субсахарска Африка.

Мненията, изказани от българския бизнес по време на структурираните интервюта относно това кои са причините за загубата на пазарите ни в Субсахарска Африка, се припокриват почти напълно с отговорите, получени в рамките на представителното проучване сред 1000 български фирми – липсата на информация относно африканските пазари, политическата и икономическата нестабилност в държавите в Африка, последиците от членството на България в ЕС (ограниченията пред търговската политика на страната, наложени от членството и отварянето на европейските пазари).

При интервютата обаче като основна причина за загубата на търговски позиции в Субсахарска Африка е идентифицирана неправилната държавна политика, като са посочени различни нейни проявления – закриването на дипломатически и търговски представителства; продажбата на държавни активи в тези страни; ограничаването на възможностите за държавно подпомагане на външнотърговската дейност на фирмите; желанието за

преориентиране на търговията към европейските пазари; незабележимото участие на България в международната политика по отношение на Африка; липсата на кадри; познаващи региона, и дори „сзнателното нежелание на администрацията да си върши работата“.

При разглеждане на въпроса за отношенията на България със субсахарските държави в миналото силно критичното отношение на респондентите към политиката на държавата към тези страни и техните пазари поставя въпроса за формирането на конкретни политики и мерки, аргументи за което могат да бъдат търсени както в потенциала на региона, така и в заявените интерес и намерения на български компании да търгуват с партньори от Субсахарска Африка.

Препоръки на българските фирми към политиката на държавата

Не на последно място, в рамките на структурираните интервюта, представителите на фирмите, осъществяващи в момента или през последните 5 години, или проявяващи активен интерес към търговия с държави от Субсахарска Африка, изказват мнение във връзка с конкретните насоки, в които може да бъде променена и подобрена политиката на държавата за насърчаване на външнотърговската дейност на българските компании в Субсахарска Африка.

Всички интервюирани открояват нуждата от по-добра информираност относно пазарите, като предлагат различни алтернативи за постигането ѝ:

- публикуване на справки с актуални данни и анализи по отношение на двустранните и многостранните търговски отношения, както и за действащите търговски спогодби за повече държави от региона;
- провеждане на редовни информационни кампании (конференции, семинари, кръгли маси и пр.) от страна на държавните институции (най-вече се споменават МИ и БТПП, но също и Агенцията за чуждестранни инвестиции, посолствата и представителствата на субсахарските страни в България);
- финансиране на участия на български фирми в специализирани изложения – както световни, така и конкретно регионални;
- организиране на срещи между представители на институции и фирми от България и такива от Субсахарска Африка;
- организиране на срещи между българските компании, работещи и имащи интерес към тези пазари, и между тях и институциите, които могат да подпомогнат търговската им дейност;
- изработване на редовен бюлетин, който да бъде изпращан до заинтересуваните фирми, който да съдържа информацията относно новите събития, възможностите и развитието на икономическите и полити-

ческите процеси (не само по отношение на Субсахарска Африка, а като цяло за по-непознатите пазари);

- създаване на специализиран уеб-сайт или портал, на който да могат да бъдат публикувани данни, анализи и новини за региона, а участниците на пазарите да могат да споделят опит и да търсят партньорства; и др.

Сред основните препоръки на бизнеса са и различни форми на съдействие от страна на държавата за намиране на потенциални партньори. Тази група препоръки до голяма степен се припокрива с предходната, като освен посочените възможни мерки за повишаване на информираността на българските компании се предлагат и такива за информиране на потенциалните партньори относно българските продукти и предлагащите ги фирми. Конкретни предложения в това отношение са:

- провеждането на промоционални кампании относно конкретни български продукти и производства в релевантни субсахарски държави;
- по-широкото информиране на фирми от субсахарския регион за събития, организирани и провеждани от българските институции (официални правителствени визити, срещи на фирми, търговски промоции);
- финансиране на участието на контрагенти на български фирми в панаири и изложби у нас;
- възстановяване, промотиране и финансово осигуряване на възможности за студентски обмен;
- финансиране на посещения на представители на българските фирми за провеждане на проучвания и преговори „на терен“ и др.

Като основна препоръка, чието изпълнение зависи изцяло от правителствената политика, се очертава и разкриването на повече дипломатически и търговски представителства на място, с цел да се осигури адекватна административна, правна, езикова и техническа помощ на българските фирми в държавите от Субсахарска Африка. В някои от интервютата предлага тези представителства да се изградят на принципа на публично-частното партньорство като в тях се използват кадри, връзки, а в някои случаи – дори ресурси на български фирми, които вече познават региона. За решаването на проблемите с информираността и осигуряването на търговски партньори някои от интервюираните предлагат също да се предприемат действия за стимулирането на това повече субсахарски държави да имат посолства в България, или поне акредитирани посланици, които физически да се намират в нашата страна.

Интервюираните представители на фирмите предлагат много и най-различни по характер, начин на осигуряване и степен на участие на държавата инструменти за финансово подпомагане на външнотърговската

дейност в Субсахарска Африка – от предоставянето от частни банки на преференциално кредитиране (гарантирано от държавата, напр. чрез ББР) за експортно и импортно застраховане, финансиране на транспортна и складова логистика и инструменти за споделяне на търговския риск до създаването на целева държавна експортна банка и държавно субсидиране на износа и вноса на определени продукти и др. Почти всички интервюирани фирми споделят, че оценявайки рисковия характер на тези пазари, прилагането на финансови инструменти за минимизиране на риска е важен фактор за насърчване на компаниите, които проникват на тях.

В препоръките си почти всички интервюирани се обединяват около това, че държавната политика трябва да се изразява преди всичко в предоставянето на информационни услуги не само на българските фирми, но и на потенциалните им партньори в района, както и в предприемането на амбициозни и постоянни действия за налагане на българските стоки на пазарите от Субсахарска Африка.

Най-важните препоръки към националните органи и институции, особено по отношение на възможностите за решаване на основните идентифицирани проблеми, могат да бъдат обобщени в три основни области:

- подобряване на информираността (на българските фирми и на потенциалните им партньори);
- повече дипломатически и търговски представителства и публично-частни партньорства (в страните от региона и в България);
- финансови инструменти за намаляване на риска и за подкрепа на външнотърговската дейност с района.

За да бъде завършен анализът на нагласите на българските фирми, които търгуват със страните в Субсахарска Африка, ще бъде цитирано мнението на един от интервюираните: „През последните 27 години ние сме загубили почти всички позиции, които имахме в края на 80-те на тези пазари. Всяка държава, дори и да е малка, се стреми да контролира или поне активно да присъства в Африка. Изглежда, че само за нас не е интересно – имаме огромни посолства в Европа, вместо с част от инвестираните в тях финансови и човешки ресурси да се опитаме активно с подходящи хора да възобновим, доколкото е възможно, присъствието си в тези страни. Колко от работещите в българските институции познават Африка? Има много да се работи по въпроса, а потенциалът, който тези страни разкриват пред България, включително и за развиване на нови конкурентоспособни производства, е огромен.“

Нагласи и оценки на представители на институциите

В рамките на изпълнение на проект „Възможности и перспективи пред външнотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“, финансиран от Програмата за подпомагане на млади учени в БАН, през периода май 2016 – юни 2017 г. бяха направени опити за осъществяване на лични срещи, за да се обсъдят получените от изследването резултати, с представители на отдел „Азия, Африка, Америка и Австралия“ и референтите за отделни субсахарски държави в Министерството на икономиката, дирекция „Близък изток и Африка“, отдел „Африка на юг от Сахара“ в Министерството на външните работи, както и в дирекция „Международно сътрудничество и международни организации“ и отдел „Външноикономическо сътрудничество“ в Българската търговско-промишлена палата.

Авторът е изключително благодарен за получените чрез електронна поща писма от МИ (във връзка с фирми, които са потърсили съдействие от МИ и сродните министерства и организации при намирането на партньори от Субсахарска Африка с цел изграждане на партньорски отношения) и МВнР (по отношение на дейността на МВнР и съществуващите дипломатически мисии в региона), които бяха много полезни, за да придобие изследването завършен вид.

На представителите на институциите бяха предоставени резултатите от анализа на външнотърговските връзки, а също и от представителното проучване на бизнеса у нас и структурираните интервюта с български фирми с цел да се получи обратна информация на основата на анкетите и интервютата, да се запознае администрацията с проблемите, установени в анкетите и интервютата, и да се провери нейната нагласа относно евентуални промени в провежданата досега политика в тази област.

Към момента на публикуването на книгата не са получени мнения и коментари от институциите, конкретно занимаващи се с региона на Субсахарска Африка, относно направените от анкетираните фирми оценки, свързани с основните проблеми и препоръките за промяна и подобряване на политиката на държавата за насърчаване на външнотърговската дейност на българските компании в изследвания регион.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Пазарите в Субсахарска Африка откриват широки възможности за инвестиции и търговия. Въпреки активните политически процеси на интеграция и техните икономически измерения, регионът все още се характеризира с висок риск и нестабилност. В същото време конкуренцията за пазарни позиции расте и все повече държави и техния бизнес се насочват към този пазар. В повечето случаи успешното проникване на пазарите в региона се съпровожда с активна държавна политика. В миналото България е притежавала значителни пазарни позиции в държавите от Субсахарска Африка, които за съжаление е загубила безвъзвратно, а държавните институции и политики игнорират в продължение на десетилетия потенциала и развитието в тази част на света.

Направеното изследване се опитва да насърчи държавните институции и бизнеса да оценят потенциала на региона и да реализират политики, насочени към установяването и разширяването на търговско-икономическото сътрудничество. Преосмислянето на политиката към Субсахарска Африка се налага от протичащите активни процеси на реформи, от засилването на интеграционните тенденции и повишаването на активността на Европейския съюз за стабилизиране и развитие на региона. Това създава благоприятна среда за увеличаване на инвестициите и разширяване на търговията с държавите от тази част на света.

Анализът на търговията на България със страните от Субсахарска Африка през последното десетилетие разкрива неочаквани резултати – растеж на износа, положително търговско салдо, все по-голямо присъствие на субсахарските държави в търговските потоци и т.н. Получените резултати недвусмислено показват, че в региона има място за българските стоки и услуги.

Проведените целеви емпирични изследвания също по категоричен начин потвърждават, че има български компании, които вече търгуват активно с някои от разглежданите страни, и че въпреки отсъствието на държавна политика и подкрепа успяват да заемат пазарни позиции. Техният опит е окуражаващ за останалите фирми, а намеренията за разширяване на търговията с региона въпреки високия риск са доказателство за възможностите пред България да се върне на тези пазари.

Потенциален интерес за търговия със Субсахарска Африка имат не само фирмите, които са осъществили сделки по внос и/или износ, но и такива, които досега не са търгували с региона. На базата на емпиричните данни броят на фирмите, които биха изнасяли стоки и услуги е оценен на около 16%. Този резултат от изследването е сред важните аргументи за преосмисляне и активизиране на политиката на сътрудничество с региона.

Проучването разкрива, че най-висок капацитет за износ на българските компании има при преработените продукти от хранително-вкусовата промишленост и селското стопанство, строителството и енергетиката, както и в областта на услугите, а най-голям потенциал за внос – при суровините, на които Субсахарска Африка е много богата. Най-важните дестинации за българския износ се очаква да бъдат Република Южна Африка, Етиопия, Мозамбик, Зимбабве, Нигерия, Сомалия, (Южен) Судан, Танзания, Гана, Сейшелските и Коморските острови, Екваториална Гвинея, Конго, Еритрея, Кот д'Ивоар и др. Тези резултати от изследването биха могли да дадат насока за преоценка на политиката както на фирмите, така и на бизнес-организациите и държавните институции.

Навлизането на пазара на държавите от Субсахарска Африка е сложен и труден процес, предвид високия риск и нестабилност на региона, където без държавна подкрепа и специфични подходи и политики би било нереалистично да се очаква значим растеж на търговията. В книгата детайлно се анализират не само потенциалът, но и пречките пред бизнеса. В това отношение мненията на вече установилите се на пазара фирми предоставят ценна информация за онези, на които предстои да търсят пазарни ниши, както и основни насоки, в които трябва да се развива политиката на държавата в тази област:

- На първо място, това са информационни услуги за бизнеса най-вече по отношение на условията и възможностите за търговия, отчитайки спецификата на всеки отделен национален пазар. Необходима е както обща информация от публично достъпни източници, така и индивидуални целеви информационни услуги във връзка с търговията със субсахарските държави.
- На второ място, изследването показва, че фирмите оценяват като висок риска в региона. Това налага прилагането на политики, подобно на другите страни от ЕС, за създаване на добри условия за българския бизнес на междудържавно равнище. Засилването на дипломатическите и политическите отношения със страните от Субсахарска Африка е част от европейската външна политика, но е и важен фактор за укрепването на търговско-икономическите отношения на България с региона.
- На трето място, ограничаването на риска при търговията е свързано с прилагането на инструменти за финансиране и застраховане на вноса и на износа.

Изследването потвърждава положителната тенденция в позиционирането на българския бизнес в Субсахарска Африка. Получените резултати позволяват да се прогнозира значително нарастване на търговските потоци, които биха могли да диверсифицират българския износ в нови региони и нови сектори, а това несъмнено ще насърчи икономическия растеж.

Използвана литература

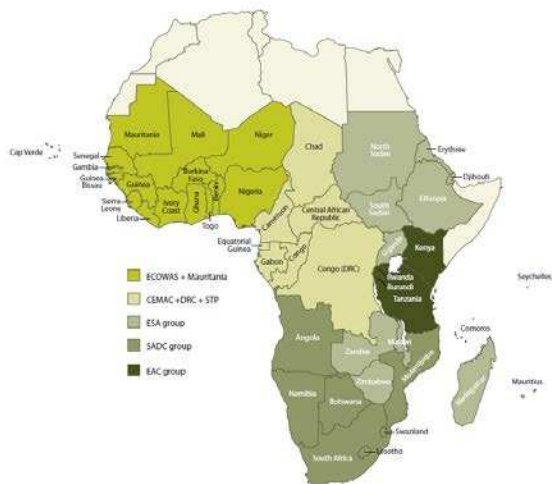
- Бянова, Н. 2010. Нарастващата необходимост от улеснение на търговията в условията на световна криза. В: *България в ЕС*. Велико Търново: Фабер, с. 265- 274.
- Георгиева, Д. 2015. Перспективи от използването на пред-търговски обществени поръчки за българските предприятия, В: *Иновациите: Двигател за икономическия растеж – 2015 г.*, София: ВУЗФ, с. 25-33.
- Гълъбова, Б. и Несторов, Н. 2016. Състояние и тенденции при износа на руди, шлаки и пепели. - *Cn. Science & Technologies*, Volume VI, 2016, Number 7: Social Studies, Стара Загора: СУСЗ, с. 114-119.
- Европейски парламент. 2014. *Технически фишове за ЕС*. Люксембург: Служба за публикации на Европейския съюз.
- Институт за икономически изследвания при БАН (ИИИ). 2016. *Годишен доклад 2016. Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания*. София: Горекс Прес, ISBN 978-954-616-260-1.
- Маринов, Е. 2015. *Външнотърговски отношения между Европейския съюз и регионалните интеграционни общности в Африка*. София: Изд. Едуард Маринов. 174 с. ISBN 978-619-90568-0-6.
- Несторов, Н. 2015. Изследване на външнотърговската дейност на българските фирми, В: *Иновациите: Двигател за икономическия растеж – 2015 г.*, София: ВУЗФ, с. 20-24. ISBN: 978-954-8590-32-7.
- Николова, И. 2015. Развитие на външната търговия на България след 1989 г. В: *Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения – Сборник доклади от международна научна конференция, том 1*, Варна: Изд. Наука и изкуство, с. 69-75. ISBN 978-954-21-0833-7 (т.1).
- Ali-Dinar, A.B. (ed). 1995. External Trade, Debt and Resource Flows. In: *Report on the economic and social situation in Africa*, ECA, Addis Ababa, pp 25-42
- Bierbrauer, E. 2013. Trade regimes applicable to developing countries. In: *Fact Sheets on the European Union 2014*. European Parliament. pp. 494-496.
- Byanov, Ivan. 2014. CAP implementation and its influence on land use, agrarian structure and environment in Bulgaria. Visnyk of the Lviv University. Series International Relations. Issue 35/2014, pp. 218–227.
- Collier, P. 2002. Primary Commodity Dependence and Africa's Future. *Paper presented at the Annual Proceedings of the World Bank Conference on Development Economics*. New York: Oxford University Press and World Bank.
- ЕС. 2011. *Economic partnership agreements*. GD Trade, available at http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151010.pdf

- EC. 2012. The EU's new Generalised Scheme of Preferences (GSP), October 2012.
- EC. 2015. *Overview of EPA Negotiations*, updated January 2015. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf.
- Eurostat, *EU trade since 1988 by SITC database* (DS-018995), дост. на <http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/database>, последно посетен на 2.05.2017.
- Gil, M.M. and N. Tensi. 2013. A general survey of development policy. *In: Fact Sheets on the European Union 2014*. European Parliament. pp. 497-499.
- International Monetary Fund. 2016. *World Economic Outlook: Subdued Demand: Symptoms and Remedies*. Washington, October 2016.
- ITC, *Trade Map*, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics, дост. на <http://www.trademap.org/>, последно посетен на 2.05.2016.
- New World Encyclopedia (NWE). 2017. *Sub-Saharan Africa*, дост. на http://www.newworldencyclopedia.org/p/index.php?title=Sub-Saharan_Africa&oldid=991563, последно посетен на 2.05.2017.
- Stefanova, J & Wenner, Z. 2017. Optimal management strategies in small and medium enterprises. *In: Vemic, M. (Ed.), Entrepreneurship and enterprise value creation in support of smart, sustainable and inclusive growth in the European Union*. Pennsylvania. IGI Global.
- UN. 2015. *World Population Prospects - 2015 Revision*, дост. на <https://esa.un.org/unpd/wpp/>, последно посетен на 2.05.2017.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Региони за сключване на Споразумения за икономическо партньорство	112
Приложение 2. Търговия на България с държавите от Субсахарска Африка (хил. евро).....	115
Приложение 3. Търговия на ЕС с държавите от Субсахарска Африка (2003-2015, млн. евро).....	117
Приложение 4. Продукти, изнасяни от България за Субсахарска Африка през 2015 г.	118
Приложение 5. Продукти, внасяни в България от Субсахарска Африка през 2015 г.	120
Приложение 6. Продукти, изнасяни от България за Субсахарска Африка (2003-2015 г., хил. евро).....	121
Приложение 7. Продукти, внасяни в България от Субсахарска Африка (2003-2015 г., хил. евро).....	121
Приложение 8. Външнотърговски профил на основни търговски партньори на България.....	122
Приложение 9. Анкетна карта за провеждане на проучване на българския бизнес – извадка.....	129
Приложение 10. Сценарий за провеждане на структурирани интервюта с фирми, търгуващи със Субсахарска Африка	132

Приложение 1. Региони за сключване на Споразумения за икономическо партньорство



Региони за сключване на СИП в Африка

Източник: OPPD, 2012, с. 10.



Регион на Западна Африка



Регион на Южноафриканска общност за развитие



Регион на Централна Африка



Регион на Източна и Южна Африка



Регион на Източноафриканска общност

Приложение 2. Търговия на България с държавите от Субсахарска Африка (хил. евро)

Износ

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
общо ССА	32653	31894	95610	48003	59997	241265	209662	219995	328345	392827	358854	174340	233198
Ангولا	137	358	22954	772	1164	3705	1563	1333	1358	954	957	890	891
Бенин	75	1130	113	247	323	820	2599	17419	23337	317	855	751	903
Ботсуна	0	0	0	6	83	0	1	0	2	13	243	22	99
Буркина Фасо	247	0	2	20	28	0	42	60	88	96	49	47	114
Бурунди	0	0	20	22	9	3	107	19	4	70	110	125	172
Габон	0	21	102	8	70	73	118	212	235	180	194	618	246
Гамбия	683	1172	1705	103	0	12	35	11	22	124	20	14	50
Гана	654	1484	2084	3298	3155	27762	15494	3370	8794	2843	7492	5361	8979
Гвинея	186	205	294	318	238	360	987	1583	1132	1727	2405	538	972
Гвинея-Бисау	17	2	0	2	0	15	52	0	10	39	0	1	13
Джабути	56	19	12	13	26	32473	20441	6226	1156	453	184	44	16216
ДР Конго	44	1	15	27	686	860	342	487	600	457	406	481	122
Екваториална Гвинея	0	144	3	0	2	11	158	130	246	2155	1211	353	136
Еритрея	14	13	22	10	15	33	8	0	4	17	32	43	22
Етиопия	494	731	291	1089	797	4051	927	23457	13847	3896	5419	5010	26982
Замбия	114	32	12	338	773	301	32	107	1347	333	269	221	256
Зимбабве	156	0	105	43	140	115	174	205	874	1599	625	436	426
Камерун	743	482	551	1157	116	107	243	126	687	813	865	740	1360
Каш Верде	3	0	0	0	9	13	1405	63	54	132	17	453	4
Кения	509	228	13067	4252	1498	2013	17058	2632	1924	2632	3191	4397	3930
Коморски о-ви	741	843	669	1648	689	4024	3874	2406	2843	764	252	84	164
Конго	837	241	283	1771	53	1	260	521	1798	670	705	1801	550
Кот д'Ивоар	1374	1518	951	753	364	65	170	57	605	2230	1517	1603	1604
Лесото	2	0	2	0	5	0	0	0	0	0	1	2	18
Либерия	435	1478	7077	1571	808	1040	3375	3993	2611	3655	2614	1702	2097
Мавритания	2866	1712	3145	42	139	196	4707	81	678	102	124	76	59
Мавриций	76	64	140	266	150	610	194	217	183	2169	431	313	510
Малагаскар	0	47	41	930	188	3637	271	168	60	61	489	1015	963
Малави	0	2	31	89	117	29	263	176	347	668	1186	1963	604
Мали	17	6	111	1345	336	569	4505	1199	731	6622	2834	370	600
Мозамбик	28	51	123	170	249	582	229	26935	901	676	2874	357	410
Намбия	261	0	3	2	16678	36300	69412	80288	153221	201883	137014	72397	85325
Нигер	1715	1855	606	595	72	108	80	272	231	266	254	797	803
Нигерия	13409	8847	5732	2301	6449	83190	28727	25760	26527	6395	20689	4197	4296
Руанда	22	0	1	7	22	12	20	20	0	439	526	1080	1833
РЮА	2071	3094	17642	13922	5766	9236	6477	7888	67286	117137	147484	41884	58990
Сао Томе и Принципи	1	0	6	0	1	462	0	0	0	20	1	0	11
Свазиленд	0	0	0	2	147	4	5	3	0	33	0	0	2
Сейшелски о-ви	15	76	0	41	7885	37	15	17	6	68	186	1469	3209
Сенегал	102	76	1099	993	820	922	160	175	1350	1179	1312	829	661
Сiera Леоне	43	0	0	358	221	2021	855	206	435	2179	1368	521	1113
Сомалия	0	0	0	0	0	0	40	77	55	0	16	14	0
Судан (общо)	4160	3237	12540	3756	3505	12784	8877	1206	2035	693	946	886	2250
Танзания	77	341	210	420	87	9574	13782	9201	8898	1560	4216	2993	2834
Того	178	2380	2895	2934	5787	2789	946	282	214	23444	342	16029	354
Уганда	94	0	164	1665	254	301	609	1182	1521	828	6652	1032	1650
ЦАР	0	4	4	6	6	1	0	88	72	156	140	117	151
Чад	0	0	784	689	68	44	23	137	12	80	139	264	245

Внос

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
общо ССА	16543	17677	24748	53065	57456	50139	66915	41380	42147	53529	148938	227542	176646
Ангола	0	0	0	2	9	3	0	0	1	0	0	2	0
Бенин	24	212	2	12	0	0	267	0	0	0	0	0	0
Ботсуна	0	0	0	5	4	22	8	0	2	1	2	2	0
Буркина Фасо	0	55	75	0	1	2	1	9	11	0	0	0	0
Бурнди	0	26	0	0	0	1	4	0	0	0	0	0	0
Габон	26	2	2	0	2287	7	9	23	9	32	1	0	0
Гамбия	211	197	6	174	25	5	0	0	0	0	0	0	0
Гана	384	644	346	310	371	756	1813	3551	1932	785	6085	17404	40689
Гвинея	205	33	56	23	7	15	544	0	11	0	0	0	9
Гвинея-Бисау	0	6	1	2	4	549	241	0	0	0	0	0	0
Джибути	3	0	0	0	0	25	0	0	47	0	9	1	5
ДР Конго	0	0	4	8	1	154	6	0	0	0	0	0	0
Экваториална Гвинея	1	89	0	0	0	2	4	0	0	0	0	19245	97
Эритрея	0	2	2	0	8	0	0	0	4	0	0	6426	34736
Этиопия	11	5	86	71	192	763	490	666	1602	4555	4498	7373	7433
Замбия	1	0	108	0	1152	2356	2738	6433	0	0	368	1292	105
Зимбабве	6815	6831	4428	4916	3064	4438	6506	527	8671	4673	9867	8809	2693
Камерун	123	326	92	75	245	220	189	1038	258	201	225	223	163
Капи Верде	0	0	0	1	1	2	6	0	0	0	0	0	0
Кения	66	96	137	195	397	281	265	1841	2336	421	897	202	583
Коморски о-ви	1	5	2	6	23	6	5	240	139	0	0	0	0
Конго	0	0	1499	17258	14788	5379	429	2475	0	11	1781	28023	6744
Кот д'Ивоар	668	535	1560	2790	4084	4101	2290	3658	3015	2548	2890	10674	14335
Лесото	0	0	0	0	0	0	33	0	0	0	0	0	0
Либерия	658	2284	5407	19	85	40	7	2	68	1	2	2	5
Мавритания	85	7	6	26	9	24	7	28	34	0	0	87	46
Мавриций	128	36	115	162	329	557	638	465	487	397	739	704	705
Мадагаскар	110	137	1143	294	285	1813	8633	3936	3	30	91	232	297
Малави	59	56	3	10	1	5	521	1657	2089	1867	1489	6829	695
Мали	0	1	4	1	109	0	9	5	0	0	0	0	0
Мозамбик	1026	10	6	6	1	14	1451	10	93	19	25005	33722	20882
Намбия	11	51	31	38	117	95	79	38	39	12	222	23	67
Нигер	0	1	26	14	0	0	37	0	0	0	0	0	0
Нигерия	41	19	248	2702	6448	423	220	0	66	1271	838	12958	1944
Руанда	0	0	0	0	3	147	88	1	0	0	111	493	1
РЮА	5039	4811	8556	23164	21700	25293	36796	11003	20285	33402	39252	22195	12463
Сао Томе и Принципи	0	0	0	0	1	4	8	0	0	0	0	0	0
Свазиленд	4	8	8	39	18	20	77	105	0	1013	0	17	0
Сейшелки о-ви	0	9	10	2	20	25	767	156	88	450	62	0	1
Сенегал	11	2	19	39	42	241	31	0	31	226	0	1	1921
Сiera Леоне	0	1	2	4	397	147	53	0	0	0	0	28	0
Сомалия	5	0	2	0	1	79	4	0	0	0	0	0	0
Судан (общо)	537	900	169	209	174	391	0	23	102	9	55	6	8206
Танзания	96	115	169	79	145	230	419	71	238	38	52571	49451	20861
Того	13	41	11	1	1	31	0	1628	0	0	0	0	2
Уганда	182	121	391	411	900	1447	1203	1793	489	1562	1876	1117	955
УАР	3	0	0	0	4	23	18	0	0	0	0	1	2
Чад	0	2	18	0	2	3	0	0	0	0	0	0	0

Приложение 3. Търговия на ЕС с държавите от Субсахарска Африка (2003-2015, млн. евро)

Износ

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЕС - 28	35690	38063	43621	50074	54958	61448	52724	62666	75684	79465	80137	78266	83192
Австрия	561	652	704	892	1006	901	766	782	884	933	899	953	963
Белгия	2270	2505	2897	3714	4233	4784	4220	4641	6484	7687	10064	9568	9054
България	33	32	96	48	60	241	210	220	328	393	359	174	233
Великобритания	5674	5940	6517	7096	7207	8621	6358	8710	11040	11427	9729	8685	8136
Германия	7771	8602	9401	10783	10987	11596	9385	11621	13476	13836	13816	13626	14818
Гърция	143	144	274	154	232	405	350	314	298	288	241	267	379
Дания	384	342	361	463	395	584	341	434	520	527	663	605	823
Естония	21	10	25	127	354	149	244	224	491	237	113	63	81
Ирландия	576	620	573	678	801	740	580	762	932	989	1015	1028	1047
Испания	1617	1627	1930	2210	2363	2725	2358	2868	3264	3983	4683	4149	4290
Италия	3086	3246	3902	4334	4557	4716	4477	4361	5145	5419	5689	6192	5703
Кипър	20	24	19	21	22	21	24	30	34	30	38	40	47
Латвия	5	8	19	10	9	9	30	30	25	21	34	74	78
Литва	21	10	25	37	47	78	138	107	166	209	77	111	135
Люксембург	55	49	50	56	50	59	72	62	88	100	98	127	145
Малта	19	19	38	38	41	49	33	47	49	62	66	63	82
Полша	170	233	306	378	496	431	605	821	712	846	1145	1099	1473
Португалия	1045	1133	1247	1712	2270	3020	2899	2750	3366	4145	4419	4364	3374
Румъния	81	105	168	171	125	357	176	383	453	497	478	554	425
Словакия	23	52	81	98	108	106	91	95	116	115	142	140	156
Словения	25	35	53	46	35	39	45	62	53	69	86	69	78
Унгария	138	146	326	476	576	372	222	422	759	863	588	485	394
Финландия	436	593	739	908	1039	882	615	675	695	984	640	710	585
Франция	7312	7308	8161	9100	9629	10499	9550	11113	12428	11927	12003	12312	17745
Холандия	3079	3170	3835	4618	6083	7199	6659	8531	9971	10957	10601	10295	10252
Хърватия	99	226	248	131	63	89	115	176	213	101	87	67	49
Чехия	71	129	227	307	351	402	349	514	649	617	639	701	737
Швеция	956	1102	1399	1468	1820	2375	1813	1909	3044	2203	1725	1744	1784

Внос

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЕС - 28	41202	42508	49756	56730	58795	73023	53652	63120	85656	90244	85048	82158	75460
Австрия	605	576	810	951	578	682	553	976	877	993	1046	456	289
Белгия	3274	3496	4224	4025	4425	4533	3325	4265	5184	5640	5826	7630	7898
България	17	18	25	53	57	50	67	41	42	54	149	228	177
Великобритания	10850	11508	11030	12485	11598	14043	11781	11108	16006	18879	14479	11648	10569
Германия	5391	5052	6145	8329	8100	10306	7971	9969	13587	12641	11920	11321	10179
Гърция	267	254	199	216	269	356	304	354	387	286	213	334	326
Дания	223	458	242	103	145	101	90	203	190	252	741	556	473
Естония	128	102	80	120	85	110	137	166	202	179	165	131	152
Ирландия	291	308	335	324	336	285	244	241	618	584	584	498	622
Испания	5266	5661	7532	8790	8799	11890	6406	8952	11938	12736	12136	13091	10826
Италия	3892	4333	5069	5887	6603	7080	4316	5676	9757	8186	7713	7582	7612
Кипър	11	12	13	13	13	14	23	15	16	15	11	17	11
Латвия	2	1	3	5	5	6	4	5	5	6	7	8	7
Литва	27	9	10	9	10	15	13	16	103	83	37	33	145
Люксембург	11	16	21	15	6	36	73	92	134	64	71	57	68
Малта	8	8	18	20	6	5	5	76	6	8	42	30	33
Полша	342	376	418	634	700	751	791	734	807	797	976	840	1006
Португалия	1200	1308	1879	1741	2381	3068	2134	2574	3429	3995	5066	3347	2688
Румъния	80	87	85	80	100	60	94	135	146	224	146	185	251
Словакия	33	34	31	44	55	47	39	48	48	74	87	101	140
Словения	33	45	41	52	53	65	46	87	103	99	92	109	113
Унгария	82	28	33	24	30	25	18	29	64	42	56	41	33
Финландия	179	328	215	252	307	458	217	445	478	568	548	674	364
Франция	5677	5500	6783	7758	8178	11451	8414	9044	11908	12209	11439	11308	11085
Холандия	2994	2534	3934	4159	5175	6510	5539	7051	8655	9839	9574	9823	8878
Хърватия	40	36	56	40	39	41	41	36	25	97	52	107	61
Чехия	112	176	184	233	256	306	204	316	404	388	373	372	409
Швеция	165	244	341	368	487	730	803	467	536	1305	1498	1632	1044

Приложение 4. Продукти, изнасяни от България за Субсахарска Африка през 2015 г. (хил. евро)

Код на продукта	Износ на България за ССА			Внос на ССА - общо			Износ на България - общо		
	2014	2015	% (2015)	2014	2015	% (2015)	2014	2015	% (2015)
Общо	174340	233199	100.0%	306298298	308787191	0.08%	22107658	23224210	1.0%
'260300	70915	84714	36.3%	1098272	576533	14.69%	211092	205828	41.2%
'100199	0	34877	15.0%	2323412	3230698	1.08%	488436	545916	6.4%
'151211	14113	27759	11.9%	211212	127713	21.74%	139149	165503	16.8%
'480421	6519	8839	3.8%	71501	64741	13.65%	58596	59246	14.9%
'630900	5410	5673	2.4%	869820	1085300	0.52%	23926	22641	25.1%
'252310	1162	5250	2.3%	675937	656799	0.80%	8845	11340	46.3%
'847050	4115	4439	1.9%	56344	67272	6.60%	21008	32152	13.8%
'850720	5549	4132	1.8%	153999	392907	1.05%	46718	41139	10.0%
'240220	1597	3015	1.3%	529959	374967	0.80%	224704	204145	1.5%
'847149	662	2599	1.1%	210034	238521	1.09%	11612	14014	18.5%
'151219	156	1971	0.8%	98269	121985	1.62%	45375	36597	5.4%
'999999	1197	1855	0.8%	10425393	10877351	0.02%	688587	899196	0.2%
'950430	1833	1780	0.8%	79279	95416	1.87%	49028	87986	2.0%
'300220	1378	1658	0.7%	648596	1086125	0.15%	13086	16868	9.8%
'230990	225	1480	0.6%	311735	339692	0.44%	94137	94233	1.6%
'761010	278	1413	0.6%	122112	190387	0.74%	13520	15176	9.3%
'391610	301	1383	0.6%	4887	13661	10.12%	13048	14467	9.6%
'851521	891	1308	0.6%	12373	24693	5.30%	2972	2756	47.5%
'880330	833	1261	0.5%	579157	764890	0.16%	3680	4282	29.4%
'271019	598	1232	0.5%	17532697	18371398	0.01%	997320	615010	0.2%
'740911	948	1180	0.5%	9347	6450	18.29%	107878	89708	1.3%
'441232	538	984	0.4%	63720	105965	0.93%	17175	18901	5.2%
'300490	103	917	0.4%	4374310	5816830	0.02%	615557	604107	0.2%
'110812	724	840	0.4%	55507	40165	2.09%	11817	10889	7.7%
'841899	1	816	0.3%	120034	131287	0.62%	20200	21567	3.8%
'853710	366	762	0.3%	499101	712255	0.11%	130396	120738	0.6%
'843420	567	730	0.3%	20910	22219	3.29%	8062	5215	14.0%
'844332	1125	678	0.3%	171168	145070	0.47%	12347	7580	8.9%
'190532	271	643	0.3%	39484	34365	1.87%	66979	80727	0.8%
'120600	591	606	0.3%	47985	33595	1.80%	373368	362580	0.2%
'761090	246	602	0.3%	147357	171043	0.35%	3361	5993	10.0%
'901890	680	588	0.3%	697385	694148	0.08%	51659	50918	1.2%
'392051	885	556	0.2%	23702	13945	3.99%	20010	23153	2.4%
'841919	720	533	0.2%	26754	32119	1.66%	12764	14184	3.8%
'392350	119	523	0.2%	146874	138159	0.38%	18232	17214	3.0%
'330749	487	453	0.2%	34437	42436	1.07%	45891	35833	1.3%
'210690	610	401	0.2%	734416	757727	0.05%	43559	53927	0.7%
'847329	333	391	0.2%	13862	15748	2.48%	2140	2092	18.7%
'170230	0	385	0.2%	77539	90341	0.43%	29390	34941	1.1%
'220860	218	382	0.2%	27578	34577	1.10%	1841	2368	16.1%
'640192	207	381	0.2%	16884	20240	1.88%	2942	2491	15.3%
'847790	28	367	0.2%	76085	101416	0.36%	2028	4972	7.4%
'853690	77	358	0.2%	247703	307223	0.12%	29827	38623	0.9%
'900580	120	352	0.2%	3607	9551	3.69%	1980	1483	23.7%
'700800	0	347	0.1%	11058	14289	2.43%	1374	1707	20.3%
'847160	52	333	0.1%	149849	134196	0.25%	7903	8404	4.0%
'392690	44	323	0.1%	526387	793535	0.04%	62591	59908	0.5%
'846019	0	321	0.1%	6873	3353	9.57%	611	902	35.6%
'847090	298	316	0.1%	10079	18648	1.69%	858	1001	31.6%
'940600	66	314	0.1%	514518	581715	0.05%	12075	13224	2.4%
'732620	222	313	0.1%	67214	74980	0.42%	6618	6308	5.0%
'261900	0	311	0.1%	1659	3053	10.19%	413	509	61.1%
'390750	32	305	0.1%	42506	30656	0.99%	4220	6781	4.5%
'847490	0	298	0.1%	628381	683949	0.04%	7688	7460	4.0%
'847740	0	296	0.1%	11279	11244	2.63%	1088	1174	25.2%
'090921	202	284	0.1%	3639	3117	9.11%	19529	16197	1.8%
'081210	28	274	0.1%	2201	1362	20.12%	13888	18194	1.5%
'391732	252	269	0.1%	53986	37108	0.72%	2604	2902	9.3%

*Възможности и перспективи пред въннотърговските
отношения на България с държавите от Субсахарска Африка*

Код на продукта	Износ на България за СА			Внос на СА - общо			Износ на България - общо		
	2014	2015	% (2015)	2014	2015	% (2015)	2014	2015	% (2015)
'300420	0	266	0,1%	378648	384581	0,07%	29941	63570	0,4%
'851762	282	257	0,1%	1715351	2153892	0,01%	12858	20269	1,3%
'240110	132	254	0,1%	112958	90915	0,28%	117682	111298	0,2%
'850423	3316	254	0,1%	248020	308560	0,08%	9800	23169	1,1%
'730900	570	238	0,1%	183741	142250	0,17%	23097	23155	1,0%
'830300	127	233	0,1%	34203	37737	0,62%	6131	7229	3,2%
'870510	0	233	0,1%	197461	149926	0,16%	1566	782	29,8%
'650610	2	232	0,1%	42649	39275	0,59%	618	444	52,3%
'843131	404	229	0,1%	35370	35875	0,64%	3672	4510	5,1%
'630533	0	220	0,1%	150456	168017	0,13%	5311	4432	5,0%
'350520	125	218	0,1%	12622	8582	2,54%	350	495	44,0%
'220290	38	216	0,1%	290092	270772	0,08%	7977	8670	2,5%
'520710	43	214	0,1%	8550	3413	6,27%	3257	3414	6,3%
'110100	146	210	0,1%	711164	713680	0,03%	12898	14579	1,4%
'845819	66	210	0,1%	8981	13761	1,53%	13467	13059	1,6%
'350610	2	200	0,1%	47777	72381	0,28%	746	689	29,0%
'853890	124	196	0,1%	197772	208693	0,09%	178513	262756	0,1%
'854449	3	192	0,1%	545411	692332	0,03%	43173	47746	0,4%
'940560	39	192	0,1%	44829	51350	0,37%	6173	6078	3,2%
'330590	264	188	0,1%	106501	95914	0,20%	24372	23369	0,8%
'850421	273	187	0,1%	207885	132021	0,14%	10880	11797	1,6%
'902830	0	183	0,1%	149118	209262	0,09%	5327	4637	3,9%
'850710	207	181	0,1%	225291	257516	0,07%	78143	89624	0,2%
'843810	14	180	0,1%	120117	109524	0,16%	1651	1925	9,4%
'852871	0	180	0,1%	299612	191036	0,09%	909	6910	2,6%
'843850	119	175	0,1%	41988	54302	0,32%	4838	6972	2,5%
'830990	122	169	0,1%	116757	162970	0,10%	20087	22019	0,8%
'610990	6	167	0,1%	192467	263790	0,06%	51243	55887	0,3%
'940540	81	167	0,1%	317705	429817	0,04%	25587	31350	0,5%
'870899	445	163	0,1%	970602	1041306	0,02%	9924	11995	1,4%
'940360	100	159	0,1%	416349	542510	0,03%	41108	47527	0,3%
'700319	74	155	0,1%	9319	9507	1,63%	949	1025	15,1%
'551513	508	154	0,1%	2420	4645	3,32%	15873	16514	0,9%
'902300	85	154	0,1%	94351	100120	0,15%	840	823	18,7%
'740919	117	140	0,1%	3065	4767	2,94%	24514	26405	0,5%
'841229	248	138	0,1%	60407	55353	0,25%	36338	37659	0,4%
'846229	5	138	0,1%	42762	33332	0,41%	794	1517	9,1%
'961900	230	134	0,1%	467037	688866	0,02%	20328	18834	0,7%
'283620	8	129	0,1%	92845	90257	0,14%	186670	185639	0,1%
'843780	116	128	0,1%	172301	130306	0,10%	424	837	15,3%
'200912	80	120	0,1%	6813	7520	1,60%	1019	899	13,3%
'040690	4	119	0,1%	98021	89443	0,13%	74052	70963	0,2%
'731021	0	119	0,1%	111345	104936	0,11%	14802	14823	0,8%
'847130	25	118	0,1%	1174337	1312363	0,01%	12473	26282	0,4%
'690890	196	112	0,0%	746932	1063894	0,01%	57304	62775	0,2%
'840999	5	112	0,0%	403751	486097	0,02%	4486	3978	2,8%
'850440	77	112	0,0%	623082	829665	0,01%	13571	21628	0,5%
'190540	27	108	0,0%	9647	10737	1,01%	25005	28142	0,4%
'848120	118	108	0,0%	90445	78623	0,14%	8557	10124	1,1%
'902000	0	106	0,0%	38646	31491	0,34%	596	1571	6,7%
'950510	0	106	0,0%	23763	31984	0,33%	92	254	41,7%
'842290	179	104	0,0%	167224	173863	0,06%	12334	12479	0,8%
'190531	1	103	0,0%	259633	263273	0,04%	9344	13907	0,7%
'441192	95	103	0,0%	30988	46051	0,22%	15558	15747	0,7%

Приложение 5. Продукти, внасяни в България от Субсахарска Африка през 2015 г. (хил. евро)

Код на продукта	Внос на България от ССА			Износ на ССА - общо			Внос на България - общо		
	2014	2015	% (2015)	2014	2015	% (2015)	2014	2015	% (2015)
Общо	227542	176645	100,0%	316801581	243894238	0,07%	26135127	26365099	0,7%
'260300	55826	37235	21,1%	2300438	1355435	2,75%	1204461	1205235	3,1%
'180310	22455	29406	16,6%	879772	1009904	2,91%	35825	45534	64,6%
'760110	33417	20817	11,8%	1280872	850016	2,45%	56172	92009	22,6%
'180400	3225	20160	11,4%	674323	875068	2,30%	28117	49360	40,8%
'261690	0	12411	7,0%	539344	706021	1,76%	11762	31412	39,5%
'740311	29483	9371	5,3%	6710448	5912727	0,16%	40127	32819	28,6%
'170114	701	8713	4,9%	682507	574800	1,52%	16085	27234	32,0%
'740400	0	5959	3,4%	287744	357744	1,67%	289090	276690	2,2%
'090111	3641	5227	3,0%	1615796	1878313	0,28%	59755	78842	6,6%
'240120	17761	4940	2,8%	1450492	1677510	0,29%	56056	32429	15,2%
'180320	1851	4239	2,4%	64650	222563	1,90%	2073	4719	89,8%
'870421	3597	3834	2,2%	1825661	1676875	0,23%	50989	63249	6,1%
'071333	4824	2946	1,7%	185797	147030	2,00%	16318	11334	26,0%
'510539	2821	2523	1,4%	42013	42252	5,97%	4341	3748	67,3%
'520512	802	966	0,5%	14053	15308	6,31%	7847	8343	11,6%
'270112	2187	920	0,5%	3767539	3692883	0,02%	43783	57626	1,6%
'510529	0	870	0,5%	20256	19380	4,49%	76622	72479	1,2%
'240130	261	577	0,3%	12514	16693	3,46%	1092	1089	53,0%
'080540	150	414	0,2%	77801	69046	0,60%	5798	6852	6,0%
'080510	174	366	0,2%	455558	582008	0,06%	7804	9335	3,9%
'120740	416	325	0,2%	1743033	1447037	0,02%	2164	2571	12,6%
'420500	9180	310	0,2%	33105	44269	0,70%	22218	24378	1,3%
'310100	189	286	0,2%	7705	8187	3,49%	5206	4484	6,4%
'200949	87	228	0,1%	25758	30355	0,75%	460	656	34,8%
'330499	74	203	0,1%	368500	263060	0,08%	31197	51883	0,4%
'847410	0	189	0,1%	53443	40254	0,47%	5294	4722	4,0%
'460219	124	186	0,1%	7825	8659	2,15%	490	623	29,9%
'300490	138	185	0,1%	303454	253324	0,07%	712382	724456	0,0%
'250850	0	180	0,1%	31111	30775	0,58%	32	180	100,0%
'851230	129	141	0,1%	3306	2811	5,02%	1766	1725	8,2%
'293090	0	139	0,1%	14755	12782	1,09%	4030	5531	2,5%
'400122	182	133	0,1%	725191	692173	0,02%	392	209	63,6%
'841391	0	133	0,1%	123220	137723	0,10%	39537	45859	0,3%
'220421	126	112	0,1%	400627	401304	0,03%	7957	9643	1,2%
'970500	36	112	0,1%	27239	32942	0,34%	49	1000	11,2%
'901510	0	107	0,1%	4275	6768	1,58%	384	1175	9,1%
'080830	28	106	0,1%	143178	149265	0,07%	1211	1816	5,8%

**Приложение 6. Продукти, изнасяни от България за Субсахарска
Африка (2003-2015 г., хил. евро)**

Продукт	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
260300	0	0	0	0	16663	36292	69411	80257	151004	200283	135203	70915	84714
100199	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34877
151211	1	1	1	0	1	2	0	0	0	0	52	14113	27759
630900	316	624	921	1391	1336	1792	3880	5963	6412	7360	6949	5410	5673
847050	0	0	168	1261	1015	434	760	4993	6088	1925	4964	4115	4439
240220	1737	4994	3382	2876	5427	3064	3435	133	1573	361	288	1597	3015
999999	3193	3534	0	0	0	128	101	393	1485	1073	1482	1197	1855
271019	836	824	616	1989	901	6826	7825	7079	3990	2615	1081	598	1232
730900	0	0	2504	81	90	60	430	0	0	0	0	570	238
850421	867	544	589	191	1836	973	3246	6014	1315	803	826	273	187
283620	0	0	2485	2601	301	0	0	0	0	9	3	8	129
100190	0	0	10228	4393	0	45667	29248	23344	8105	0	0	0	0
252329	6071	2608	1698	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
271011	0	0	24787	9427	0	78866	45069	61142	77964	0	0	0	0
271012	0	0	0	0	0	0	0	0	0	122935	127383	15551	0
441111	3197	3154	2620	2532	0	0	0	0	0	0	0	0	0
720711	3497	4449	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
721420	0	0	0	0	0	0	0	8110	37215	2972	7544	0	0
721491	0	0	98	4	0	37990	25636	0	0	0	0	0	0
890110	0	0	0	0	7837	0	1405	0	0	0	0	0	0
890190	0	0	6524	0	0	0	0	0	0	1001	0	0	0

**Приложение 7. Продукти, внасяни в България от Субсахарска
Африка (2003-2015 г., хил. евро)**

Продукт	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
260300	0	0	0	0	0	4445	5635	750	18948	4362	12	0	61133
180310	1560	907	340	53	1358	2664	3812	3766	2165	3385	1628	2142	6461
760110	0	0	0	0	0	0	0	0	1448	0	0	1216	24882
180400	709	163	298	19	0	7	90	212	318	755	771	40	2277
261690	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
740311	0	0	0	0	1499	8196	0	0	0	0	0	0	1781
240120	8480	9720	6510	6676	4172	4762	4362	6874	7029	8071	11977	7868	12868
420500	0	0	0	0	0	0	1	244	895	964	726	413	13030
170111	7589	6346	2	11	45	77	166	324	8610	4337	454	0	0
260112	0	0	0	2282	3059	0	0	0	0	0	0	0	0
270900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
410210	0	0	0	0	0	0	0	98	694	5118	7695	2804	0
411510	0	0	0	0	0	0	0	0	0	338	15151	1627	0
510111	0	0	0	158	0	3001	5900	4645	0	0	0	0	0
720310	0	0	0	0	0	0	6116	0	0	0	0	0	0
740200	0	0	0	0	0	9046	9120	4527	0	0	0	0	4784

Приложение 8. Външнотърговски профил на основни търговски партньори на България

Намибия – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо	5061,7
Основни износители		Най-внасяни продуктови групи		Най-внасяни продукти	
държава	внос	група	внос	продукт	внос
РЮА	3464,7	'87	651,9	'271012	506,3
Китай	448,4	'84	551,0	'260300	337,0
САЩ	115,3	'27	503,8	'271600	315,7
Германия	90,4	'85	346,7	'870421	166,3
България	85,3	'73	278,4	'870323	135,7
Износ (2015, млн. евро)				Общо	2212,5
Основни вносители		Най-изнасяни продуктови групи		Най-изнасяни продукти	
държава	износ	група	износ	продукт	износ
РЮА	376,5	'03	506,3	'284410	314,5
Франция	225,7	'28	337,0	'740200	282,2
Белгия	211,6	'74	315,7	'030474	190,7
Испания	205,5	'79	166,3	'790111	127,0
Китай	192,0	'26	135,7	'710231	65,6
Динамика (2011-2015, млн. евро)					
	2011	2012	2013	2014	2015
Внос (млн. евро)	4322,3	5061,0	5306,0	5744,0	5061,7
Износ (2015, млн. евро)	4636,1	5545,5	5702,6	6417,9	5061,7

Намибия – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	85325	Износ (2015, хил. евро)	67
Най-внасяни продуктови групи	%, 2015	Най-изнасяни продуктови групи	%, 2015
'26	99,3%	'97	67,2%
'84	0,4%	'31	25,4%
'85	0,2%	'94	4,5%
'76	0,0%	'43	3,0%
'73	0,0%	'41	1,5%
Най-внасяни продукти	%, 2015	Най-изнасяни продукти	%, 2015
'260300	99,3%	'970500	67,2%
'847490	0,3%	'310390	25,4%
'850720	0,2%	'940360	4,5%
'847410	0,1%	'430219	3,0%
'761010	0,0%	'411390	1,5%
Дял на Намибия в износа на България	0,37%	Дял на Намибия във вноса на България	0,00%
Дял на България във вноса на Намибия	1,69%	Дял на България в износа на Намибия	0,00%

РЮА – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо		71703,9
Основни износители		Най-внасяни продуктови групи		Най-внасяни продукти		
държава	внос	група	внос	продукт	внос	
Китай	13156,1	'27	12541,2	'270900	9407,8	
Германия	8489,8	'84	9547,9	'999999	7364,5	
Сащ	4768,4	'85	7791,6	'271012	7239,3	
Нигерия	4125,3	'99	6177,7	'851712	6189,3	
Индия	3550,0	'87	5872,7	'870322	4372,4	
Износ (2015, млн. евро)				Общо		62731,0
Основни вносители		Най-изнасяни продуктови групи		Най-изнасяни продукти		
държава	износ	група	износ	продукт	износ	
Китай	5227,8	'71	9407,8	'270112	3688,7	
Сащ	4727,9	'27	7364,5	'711011	2642,7	
Германия	3817,2	'87	7239,3	'271012	2430,9	
Намибия	3464,7	'26	6189,3	'870323	2117,1	
Ботсуана	3416,4	'84	4372,4	'720241	1905,8	
Динамика (2011-2015, млн. евро)						
	2011	2012	2013	2014	2015	
Внос (млн. евро)	73733,6	80977,8	77877,6	75149,9	71703,9	
Износ (2015, млн. евро)	73733,6	80977,8	77877,6	75149,9	71703,9	

РЮА – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	52822	Износ (2015, хил. евро)	4568
Най-внасяни продуктови групи	%, 2015	Най-изнасяни продуктови групи	%, 2015
'15	30,8%	'51	32,5%
'85	17,9%	'42	20,4%
'48	8,9%	'08	16,8%
'39	7,0%	'85	8,9%
'84	7,0%	'22	5,1%
Най-внасяни продукти	%, 2015	Най-изнасяни продукти	%, 2015
'151211	30,8%	'510539	32,5%
'480421	8,5%	'420500	20,4%
'850720	7,0%	'080510	8,7%
'851521	5,4%	'080540	5,0%
'283620	4,1%	'852990	4,9%
Дял на РЮА в износа на България	0,23%	Дял на РЮА във вноса на България	0,02%
Дял на България във вноса на РЮА	0,07%	Дял на България в износа на РЮА	0,01%

Гана – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо	
Основни износители		Най-внасяни продуктови групи		Най-внасяни продукти	
<i>държава</i>	<i>внос</i>	<i>група</i>	<i>внос</i>	<i>продукт</i>	<i>внос</i>
Китай	4786,3	'84	1420,9	'271019	3912,0
Холандия	806,2	'85	1156,0	'271012	2490,2
САЩ	799,3	'27	899,4	'710812	1782,8
Индия	578,3	'87	783,3	'300490	212,5
Франция	509,1	'39	590,9	'151190	186,6
Износ (2015, млн. евро)				Общо	
Основни вносители		Най-изнасяни продуктови групи		Най-изнасяни продукти	
<i>държава</i>	<i>износ</i>	<i>група</i>	<i>износ</i>	<i>продукт</i>	<i>износ</i>
Индия	2900,5	'71	3912,0	'710812	3862,5
Швейцария	1254,9	'18	2490,2	'180100	1825,9
Китай	1167,4	'27	1782,8	'270900	1729,0
Франция	644,5	'08	212,5	'180310	316,0
Холандия	633,5	'44	186,6	'180400	235,4
Динамика (2011-2015, млн. евро)					
	2011	2012	2013	2014	2015
Внос (млн. евро)	9048,2	10557,7	9627,1	11736,1	11976,6
Износ (2015, млн. евро)	9048,2	10557,7	9627,1	11736,1	11976,6

Гана – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	8979	Износ (2015, хил. евро)	40689
<i>Най-внасяни продуктови групи</i>	<i>%, 2015</i>	<i>Най-изнасяни продуктови групи</i>	<i>%, 2015</i>
'25	50,1%	'18	99,6%
'76	20,4%	'74	0,2%
'70	5,6%	'44	0,1%
'85	4,3%	'15	0,0%
'63	4,0%	'85	0,0%
<i>Най-внасяни продукти</i>	<i>%, 2015</i>	<i>Най-изнасяни продукти</i>	<i>%, 2015</i>
'252310	50,1%	'180400	49,5%
'761010	13,9%	'180310	39,6%
'761090	6,5%	'180320	10,4%
'630900	4,0%	'740400	0,2%
'700800	3,9%	'440729	0,1%
Дял на Гана в износа на България	0,04%	Дял на Гана във вноса на България	0,15%
Дял на България във вноса на Гана	0,07%	Дял на България в износа на Гана	0,42%

Еритрея – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо		270,8
Основни вносители		Най-внасяни продуктови групи		Най-внасяни продукти		
държава	внос	група	внос	продукт	внос	
Китай	122,0	'84	74,3	'847490	382,7	
Италия	17,4	'87	52,9	'842952	5,1	
РЮА	16,5	'85	24,6	'071340	4,6	
Германия	14,9	'73	15,8	'730890	2,1	
Турция	12,5	'40	15,6	'401120	1,6	
Износ (2015, млн. евро)				Общо		403,5
Основни вносители		Най-изнасяни продуктови групи		Най-изнасяни продукти		
държава	износ	група	износ	продукт	износ	
Китай	168,7	'26	382,7	'260300	365,4	
Индия	152,8	'71	5,1	'261690	14,5	
България	34,7	'90	4,6	'901540	4,5	
Канада	13,7	'13	2,1	'710310	4,4	
Република Корея	12,5	'62	1,6	'261610	2,8	
Динамика (2011-2015, млн. евро)						
	2011	2012	2013	2014	2015	
Внос (млн. евро)	344,9	421,0	412,3	358,1	270,8	
Износ (2015, млн. евро)	344,9	421,0	412,3	358,1	270,8	

Еритрея – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	22	Износ (2015, хил. евро)	34736
Най-внасяни продуктови групи	%, 2015	Най-изнасяни продуктови групи	%, 2015
'30	90,9%	'26	100,0%
'90	9,1%	'90	0,0%
Най-внасяни продукти	%, 2015	Най-изнасяни продукти	%, 2015
'300220	90,9%	'260300	100,0%
'902780	9,1%	'902780	0,0%
Дял на Еритрея в износа на България	0,00%	Дял на Еритрея във вноса на България	0,13%
Дял на България във вноса на Еритрея	0,01%	Дял на България в износа на Еритрея	8,61%

Етиопия – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо	
Основни износители		Най-внасяни продуктови групи		Най-внасяни продукти	
държава	внос	група	внос	продукт	внос
Китай	6456,7	'84	3096,6	'271019	945,2
Други, неупоменати	5216,9	'85	2994,6	'851769	808,5
Кувейт	1327,8	'27	2299,2	'151190	664,4
Индия	1224,0	'87	2224,0	'151110	624,5
САЩ	955,4	'39	1252,2	'999999	478,7
Износ (2015, млн. евро)				Общо	
Основни вносители		Най-изнасяни продуктови групи		Най-изнасяни продукти	
държава	износ	група	износ	продукт	износ
Сомалия	605,2	'09	945,2	'090111	916,3
Кувейт	579,4	'07	808,5	'271019	624,5
Холандия	482,0	'06	664,4	'060311	538,9
Китай	341,0	'27	624,5	'070999	511,9
Саудитска арабия	321,7	'12	478,7	'120740	427,4
Динамика (2011-2015, млн. евро)					
	2011	2012	2013	2014	2015
Внос (млн. евро)	6387,2	9263,0	11217,1	16486,3	23257,1
Износ (2015, млн. евро)	6387,2	9263,0	11217,1	16486,3	23257,1

Етиопия – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	74811	Износ (2015, хил. евро)	4236
Най-внасяни продуктови групи	%, 2015	Най-изнасяни продуктови групи	%, 2015
'10	91,2%	'07	83,5%
'84	5,4%	'12	10,1%
'48	2,0%	'09	6,2%
'30	0,6%	'06	0,2%
'85	0,4%	'11	0,0%
Най-внасяни продукти	%, 2015	Най-изнасяни продукти	%, 2015
'100119	57,9%	'071333	83,4%
'100199	33,2%	'120740	10,0%
'847050	4,0%	'090111	6,1%
'480419	1,3%	'060311	0,2%
'480439	0,7%	'071290	0,1%
Дял на Етиопия в износа на България	0,32%	Дял на Етиопия във вноса на България	0,02%
Дял на България във вноса на Етиопия	0,32%	Дял на България в износа на Етиопия	0,09%

Танзания – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо		13248,7
Основни вносители		Най-внесяни продуктови групи		Най-внесяни продукти		
държава	внос	група	внос	продукт	внос	
Саудитска Арабия	5384,0	'27	6712,8	'271019	1315,2	
Китай	1670,2	'85	867,8	'271012	424,6	
Индия	1134,1	'84	855,8	'300490	359,1	
ОАЕ	755,7	'87	760,4	'100199	340,8	
РЮА	460,7	'39	400,1	'870120	308,5	
Износ (2015, млн. евро)				Общо		5274,1
Основни вносители		Най-изнесяни продуктови групи		Най-изнесяни продукти		
държава	износ	група	износ	продукт	износ	
Индия	1035,5	'71	1315,2	'710812	1289,0	
Кения	715,2	'26	424,6	'261690	422,7	
РЮА	608,5	'07	359,1	'852872	316,3	
Китай	506,6	'85	340,8	'230230	236,7	
Оман	225,1	'15	308,5	'080131	219,3	
Динамика (2011-2015, млн. евро)						
	2011	2012	2013	2014	2015	
Внос (млн. евро)	8029,8	9109,5	9430,0	9547,6	13248,7	
Износ (2015, млн. евро)	8029,8	9109,5	9430,0	9547,6	13248,7	

Танзания – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	3636	Износ (2015, хил. евро)	1957
Най-внесяни продуктови групи	%, 2015	Най-изнесяни продуктови групи	%, 2015
'84	53,7%	'24	81,7%
'95	13,2%	'07	5,5%
'94	8,9%	'74	4,6%
'85	8,3%	'52	3,7%
'28	7,8%	'56	1,2%
Най-внесяни продукти	%, 2015	Най-изнесяни продукти	%, 2015
'847050	33,5%	'240120	81,7%
'950430	11,6%	'740400	4,6%
'940600	8,4%	'071360	3,7%
'842890	7,6%	'520300	3,7%
'283620	5,6%	'071320	1,8%
Дял на Танзания в износа на България	0,02%	Дял на Танзания във вноса на България	0,01%
Дял на България във вноса на Танзания	0,03%	Дял на България в износа на Танзания	0,04%

Мозамбик – основни търговски партньори и търгувани продукти

Внос (2015, млн. евро)				Общо	
Основни износители		Най-внасяни продуктови групи		Най-внасяни продукти	
<i>държава</i>	<i>внос</i>	<i>група</i>	<i>внос</i>	<i>продукт</i>	<i>внос</i>
РЮА	2144,4	'27	925,2	'890200	968,0
Китай	889,1	'84	856,1	'271019	875,0
Холандия	517,8	'87	652,7	'760110	263,8
Португалия	411,3	'85	550,9	'300490	132,8
Бахрейн	370,3	'89	482,4	'271600	111,1
Износ (2015, млн. евро)				Общо	
Основни вносители		Най-изнасяни продуктови групи		Най-изнасяни продукти	
<i>държава</i>	<i>износ</i>	<i>група</i>	<i>износ</i>	<i>продукт</i>	<i>износ</i>
Холандия	858,0	'76	968,0	'760410	818,3
РЮА	527,1	'27	875,0	'270400	349,0
Индия	305,4	'24	263,8	'271600	285,5
Сингапур	131,1	'26	132,8	'240120	257,6
Италия	90,2	'17	111,1	'271111	208,2
Динамика (2011-2015, млн. евро)					
	2011	2012	2013	2014	2015
Внос (млн. евро)	4527,2	4803,1	7603,3	6577,5	7124,0
Износ (2015, млн. евро)	4527,2	4803,1	7603,3	6577,5	7124,0

Мозамбик – търговия с България

Внос (2015, хил. евро)	16342	Износ (2015, хил. евро)	60
<i>Най-внасяни продуктови групи</i>	<i>%, 2015</i>	<i>Най-изнасяни продуктови групи</i>	<i>%, 2015</i>
'27	98,7%	'72	100,0%
'76	0,5%	0	0,0%
'85	0,2%	0	0,0%
'83	0,2%	0	0,0%
'63	0,1%	0	0,0%
<i>Най-внасяни продукти</i>	<i>%, 2015</i>	<i>Най-изнасяни продукти</i>	<i>%, 2015</i>
'271011	53,0%	'720430	100,0%
'271019	45,7%	0	0,0%
'760429	0,5%	0	0,0%
'830241	0,2%	0	0,0%
'850490	0,2%	0	0,0%
Дял на Мозамбик в износа на България	0,07%	Дял на Мозамбик във вноса на България	0,00%
Дял на България във вноса на Мозамбик	0,23%	Дял на България в износа на Мозамбик	0,00%

*Възможности и перспективи пред външнотърговските
отношения на България с държавите от Субсахарска Африка*

26. Възнамерявате ли да увеличите вноса си и с колко бихте разширили производствените си мощности, ако разположите в партньорската държава пазар?

ПРОЦЕНКИ	
1. Да, с увеличаване до <input type="text"/>	006. Нито повече, нито до предвиденото
2. Да, с увеличаване до <input type="text"/>	006. Не знаят, не могат да предвидят

27. Сключили ли сте сделки с партньор от Африка в периода 2003-2014 г?

Съвет: Явно отговор		КОД	
1. Да	ПРЕДВИТЕ НА ВЪПРОС 30		
2. Да, само (до 5 сделки на година)	ЗАДАТЕ ВЪПРОС 30		
3. Да, повече от 5 сделки на година	ЗАДАТЕ ВЪПРОС 30		

28. Мислите ли, че сключили сте сделки с партньорите Ви:

Запаметете си думи:	
1. Да	<input type="text"/>
2. Не	<input type="text"/>
3. Не знаят	<input type="text"/>

29. Помислете за интерес към пазара в една търговска партньорска държава в Африка?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Да	ЗАДАТЕ ВЪПРОС 40		
2. Не	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 41		
3. Нямат достатъчно информация	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 41		
4. Не могат да предвидят	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 41		

40. Какви са интересите от Африка в областта на:

Запаметете си думи:	
1. Да	<input type="text"/>
2. Не	<input type="text"/>
3. Не знаят	<input type="text"/>

41. Как, според Вас, в основата причини България да загуби традиционните си пазари в Африка?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Отслабването преди политическата промяна на България и разпадането на общностите в ЕС	4. Политическата и икономическата ситуация в Африка	неизвестност	
2. Отслабването на пазарите от Западна Европа в резултат от членството на България в ЕС	5. Други (може да посочите)		
3. Бавното и/или непоследователното икономическо възстановяване			

БЛОК 6. ФАКТОРИ

42. Кои фактори са важни за вас?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Да, свързан (може да посочите)	КОД		
2. Да, без връзка (може да посочите)	КОД		
3. Да, в малка степен	КОД		
4. Не	КОД		
5. Не знаят, не могат да предвидят	КОД		

Стр. 8 от 12

43. Какво обхващат правата, да намалите риска от промените в законодателството:

Помислете за всички отговорни! Запаметете КОД в случаите когато посочите отговор.		КОД	
1. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
2. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
3. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
4. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
5. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
6. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
7. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
8. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
9. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
10. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
11. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		
12. Установяване на специални зони за защита	<input type="text"/>		

БЛОК 6. ИМАЦИ И КОРПОРАТИВНА КУЛТУРА

44. Напредналите икономски фактори на вашата фирма подпомагат ли най-новите икономически постижения (резултати)?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Споредете да	4. Почти не		
2. Почти да	5. Средностепенно		
3. Като да, толкова и не	6. Не знаят, не могат да предвидят (НЕ СЕ ЧЕТЕ)		

45. Как се осъществяват икономските комуникации във вашата фирма?

Помислете за всички отговорни! Запаметете КОД в случаите когато посочите отговор.		КОД	
1. Чрез служебни срещи	<input type="text"/>		
2. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
3. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
4. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
5. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
6. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
7. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
8. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
9. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
10. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
11. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		
12. Чрез електронни средства на работното място (e-mail)	<input type="text"/>		

46. Достатъчно ли са финансовите средства във вашата фирма за постигане на резултати на работното място на днешно време?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Споредете да	4. Почти не		
2. Почти да	5. Средностепенно		
3. Като да, толкова и не	6. Не знаят, не могат да предвидят (НЕ СЕ ЧЕТЕ)		

47. Как поддържате лидерите на вашата фирма в глобалното пространство?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
2. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
3. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
4. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
5. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
6. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
7. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
8. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
9. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
10. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
11. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		
12. Чрез специални срещи	<input type="text"/>		

Стр. 10 от 12

БЛОК 7. ВЪН УСПЕХ

48. Вашата фирма/организация разполага със:

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Да	ЗАДАТЕ ВЪПРОС 50		
2. Не	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
3. Не знаят, не могат да предвидят	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		

49. Какви услуги използват Вашата фирма/организация от БАН дружеството, обслужващо търговците, на които се намирате?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Да	ЗАДАТЕ ВЪПРОС 52		
2. Не	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
3. Не знаят, не могат да предвидят	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
4. Да, частично	<input type="text"/>		
5. Да, частично	<input type="text"/>		
6. Да, частично	<input type="text"/>		
7. Да, частично	<input type="text"/>		
8. Да, частично	<input type="text"/>		
9. Да, частично	<input type="text"/>		
10. Да, частично	<input type="text"/>		
11. Да, частично	<input type="text"/>		
12. Да, частично	<input type="text"/>		

50. Как оценявате качеството на питейната вода, която консумирате във Вашата фирма/организация през последните 12 месеца?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Качеството е отлично през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 52		
2. Качеството е добро през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
3. Качеството е приемливо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
4. Качеството е лошо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
5. Качеството е много лошо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
6. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
7. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
8. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
9. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
10. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
11. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		
12. Качеството е неопределимо през цялото време	ПРОЦЕНКИТЕ НА ВЪПРОС 51		

51. При проблеми с качеството на водата в каква се ориентирате тя консултирате?

Помислете за всички отговорни! Запаметете КОД в случаите когато посочите отговор.		КОД	
1. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
2. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
3. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
4. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
5. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
6. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
7. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
8. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
9. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
10. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
11. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		
12. Висшето ръководство на фирмата	<input type="text"/>		

52. Считате ли сте или не с високо от сградата вашата фирма?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Сигурно не	2. Нито си сигурно	3. Нито си сигурно	4. Не знаят, не могат да предвидят (НЕ СЕ ЧЕТЕ)
5. Сигурно да	<input type="text"/>		
6. Сигурно да	<input type="text"/>		
7. Сигурно да	<input type="text"/>		
8. Сигурно да	<input type="text"/>		
9. Сигурно да	<input type="text"/>		
10. Сигурно да	<input type="text"/>		
11. Сигурно да	<input type="text"/>		
12. Сигурно да	<input type="text"/>		

Стр. 11 от 12

53. Необходимо ли ви е допълнителна информация и услуги на Вашето място, за да се члвателно достъпно оборудване?

ПРОЦЕНКИ		КОД	
1. Да	ЗАДАТЕ ВЪПРОС 54		
2. Не	ПРОЦЕНКИТЕ НА СПЕЦИАЛНА ИНФОРМАЦИЯ		
3. Не знаят, не могат да предвидят	ПРОЦЕНКИТЕ НА СПЕЦИАЛНА ИНФОРМАЦИЯ		

54. Каква допълнителна информация Ви е необходима?

Помислете за всички отговорни! Запаметете КОД в случаите когато посочите отговор.		КОД	
1. Информации за услуги	<input type="text"/>		
2. Информации за услуги	<input type="text"/>		
3. Информации за услуги	<input type="text"/>		
4. Информации за услуги	<input type="text"/>		
5. Информации за услуги	<input type="text"/>		
6. Информации за услуги	<input type="text"/>		
7. Информации за услуги	<input type="text"/>		
8. Информации за услуги	<input type="text"/>		
9. Информации за услуги	<input type="text"/>		
10. Информации за услуги	<input type="text"/>		
11. Информации за услуги	<input type="text"/>		
12. Информации за услуги	<input type="text"/>		

СПЕЦИАЛНА ИНФОРМАЦИЯ

ИМЕ НА ФИРМАТА:			
ИМЕ И ФАМИЛИИ НА РЕСПОНДЕНТА:			
ПОВ:		1. Мил. 2. Жена	
ОБРАЗОВАНИЕ (попълнете специалност и степен):		СПЕЦИАЛНОСТ	
		СТЕПЕН	
ДЪЛЖНОСТ НА РЕСПОНДЕНТА (попълнете, като посочите номер на специалност):		1. Специалност	
		2. Специалност	
		3. Специалност	
		4. Специалност	
		5. Специалност	
		6. Специалност	
ГОДИНИ СТАЖ ВЪВ ФИРМАТА:		<input type="text"/>	
ПРОБЛЕМИ:		<input type="text"/>	
ТЕЛЕФОН ЗА КОНТАКТ:		<input type="text"/>	
ПРОДУКТИВНОСТ НА ИНТЕРВЮТО:		<input type="text"/>	

Стр. 12 от 12

Сценарий
за провеждане на структурирани интервюта с ключови информатори
(фирми, търгуващи със Субсахарска Африка)

- Цели**
 - Проучване на опита и нагласите на ключови информатори;
 - получаване на обща представа за външнотърговската дейност на фирмите и по-конкретно – за опита, проблемите и перспективите пред търговските отношения с партньори от Субсахарска Африка;
 - проверка и запознаване с проблемите, наласите, възможностите и перспективите, установени в рамките на анализа на търговията и на възможностите за развитие на търговията;
 - проверка на наласите и нуждите относно евентуални промени в търговската политика.

- Подбор на интервюваните**
Собственици, мениджъри или отговорните за външнотърговската дейност (или техни представители) на фирми, които са информатори от региона според данни за 30 фирми, осъществяващи в момента или в последните 5 години външнотърговски отношения с партньори от субсахарските държави.

- Време**
След приключенето обработката и анализа на статистическа информация относно търговските отношения със Субсахарска Африка и на резултатите от представителното проучване на българския бизнес.

- Место**
 - по възможност на работното място, ако неговото отстояние с други служители;
 - или в околността от фирмата-изпълнител отделна стая;
 - или извън работното място.

- Теми**
Определят се на основа на анализа на търговията и резултатите от анкетите проучвания, например (доброволно не е задължително):
 - външнотърговска дейност на фирмата – характер, място в общата дейност на компанията, проблеми и предизвикателства, перспективи за развитие;
 - отношения с партньори от Субсахарска Африка – място във външнотърговската дейност на фирмата, проблеми, рискове, проблеми и предизвикателства, перспективи за развитие;
 - търговска политика по отношение на външнотърговската дейност и конкретно Субсахарска Африка – има ли отражение върху дейността на фирмата, основни проблеми и предпоставки.

1

Приложение 10. Сценарий за провеждане на структурирани интервюта с фирми, търгуващи със Субсахарска Африка

6. Въпроси

- Примерни въпроси (доброволно не е задължително):**
- Какъв тип е външнотърговската дейност, която извършва вашата фирма с партньори от Субсахарска Африка?
 - Какви са основните стоки или услуги, с които търгувате в Субсахарска Африка?
 - Какви са основните партньори от Субсахарска Африка, с които си осъществявате фирмата? Имате ли партньори от Субсахарска Африка, с които си споделяте вашата фирма, или провайдери на интересен към вас продукт?
 - Различавате ли дейността си на други пазари в Субсахарска Африка? Имате ли информация за новата рамка на търговски отношения на ЕС с държавите от Субсахарска Африка?
 - Каква според Вас е потенциалът на държавите от Субсахарска Африка за увеличаване на външнотърговската активност и реализираните печалби на българските фирми?
 - Как, според Вас, се основава прилезна България да загуби традиционните си пазари в Субсахарска Африка, като спечелта при осъществяване на търговията с държавите от Субсахарска Африка?
 - Осъществявате ли сте контакт и получавате ли сте съдействие от държавни органи за получаване на информация във връзка с осъществяването на външнотърговската си дейност в Субсахарска Африка?
 - От какво съдействие имате нужда от страна на държавните органи във връзка с осъществяването на външнотърговската си дейност в Субсахарска Африка – финансиране, информация за пазарите и партньорите, информации за търговските режими, осигуряване на възможности за участие в международни пазари и търгоби в България, застраховане на износенос, транспортна логистика, друго?
 - В каква насока трябва да се промени политиката, осъществявана от държавата за насърчване на външнотърговската дейност на българските фирми в Субсахарска Африка?

7. Подвързателност
До 2 часа.

8. Метод

- Дълбочина**
- метод на въпросник – по избор от страна на интервюваните (за предпочитане бихме на ръка);
 - предпочитат се бесежите на ръка, а не запис с диктофон или касетофон, поради по-неформалния характер на отговорите на интервюто.

9. Продукт

Резултатите от интервюта (пълното дъвоформиране и резултатите на интервюта за времеа и степя на дейност, която не е предвидена в бюджета).

2

EXTENDED RESUME IN ENGLISH

The book presents to its readers a brief, yet comprehensive analysis of Bulgaria's trade relations with Sub-Saharan African countries aiming to outline the opportunities for Bulgarian business revealed by this relatively unknown in our country region, which is quite neglected in the last decades.

The publication is prepared within project "Opportunities and Prospects for Bulgarian Trade Relations with the Sub-Saharan Africa" financed by the Program for Support of Young Scientists at the Bulgarian Academy of Sciences under Contract No. DFNP-24/20.04.2016.

The study analyses the trade relations of Bulgaria with the countries in Sub-Saharan Africa. Subject of the study are the real participation and attitudes of Bulgarian business as well as the dynamics, commodity structure and direction of trade with these countries.

The aim of the project is to identify the potential benefits and possible priority actions in the field of trade cooperation on the part of both Bulgarian companies and the government to redevelop trade relations with Sub-Saharan Africa in the context of the EU's policy towards the region. In addition, the study aims to identify opportunities and support the state in formulating policies and instruments to achieve trade expansion on these markets. To achieve the goals, three main tasks are formulated within which the project activities are carried out.

- To examine and evaluate the attitudes of Bulgarian business towards the opportunities and real trade relations between Bulgaria and Sub-Saharan African countries.
- To analyse the dynamics, commodity structure and direction of trade with Sub-Saharan African countries in order to draw the comparative advantages of Bulgarian production on specific markets in Africa.
- To increase the awareness of Bulgarian companies, institutions and the academic community about the state of art, the trends and the potential opportunities and prospects for Bulgarian trade relations with Sub-Saharan African countries.

The publication is structured to allow the reader to get acquainted with the outcomes of the project:

- A short introduction introduces the Sub-Saharan Africa region.

- The first part summarises the institutional structure of Bulgarian trade relations with Sub-Saharan Africa and in particular the new framework of the EU's trade relations with the.
- The second part presents the results of the analysis of the trade relations of Bulgaria with the Sub-Saharan countries, including: a study of the dynamics of trade; a comparative analysis with the EU and other Central and Eastern European countries; a detailed research of the commodity and geographic structure of trade for the 2003-2015 period.
- The third part discusses a synthesised profile of Bulgarian companies trading with Sub-Saharan Africa, as well as of those who are interested in the region.
- The fourth part describes the results of systematic interviews to study the attitudes of Bulgarian companies trading in Sub-Saharan Africa.
- The last, concluding part summarises the most important analytical results of the survey, and presents some recommendations regarding the possibilities for improvement of the policy towards the region by the Bulgarian companies as well as by the government.

The book has been developed to provide in a systematic and comprehensible way information of the current state and the prospects of Bulgarian foreign trade relations with Sub-Saharan African countries to politicians, government officials, business representatives, the academic community and the general public.

This extended resume presents the main findings of the book to English speaking readers.

Resume - contents

Introduction	135
Institutional framework of Bulgarian trade relations with Sub-Saharan Africa	135
Dynamics of trade with Sub-Saharan African countries	138
Bulgaria's place in the EU and among other CEE countries	139
Commodity structure of trade	142
Main trade partners	143
A synthetic profile of Bulgarian enterprises trading with Sub-Saharan Africa	145
Bulgarian companies' attitudes towards trade with Sub-Saharan Africa	147
Main recommendations of Bulgarian business towards government policy	149
The opinion of Bulgarian institutions	150
Conclusion	150

Introduction

In recent years a trend is observed for Bulgarian exports to expand their value to partners with higher share at the expense of the reduction of exports to countries with a more insignificant presence in the country's international trade relations. The concentration of foreign trade with one country or economic community, as is the case with the European Union (EU), determines the dependence of Bulgarian economy on the economic situation of those main partner countries, which poses a high risk of rapid transmission of (negative) global economic trends in our country (ERI, 2016, p. 41). One could expect that the stagnation within the EU will continue as well as that the internal demand in Bulgaria will remain low which will hinder the growth in Bulgarian economy. Thus economic growth will be determined by export opportunities – especially outside the EU, hence any policy to promote exports is fundamental to the growth and stability of the economy in the medium term. In this context a recent study showed that a major part of Bulgarian enterprises which conduct international transactions have the capacity to expand their export without extending their production facilities (Nestorov, 2015, p. 24).

Although neglected by both Bulgarian researchers and policy makers in the past several decades, Sub-Saharan Africa (SSA) becomes more and more significant to Bulgarian trade relations while the development of trade with the countries in the region has a serious potential in terms of the opportunities which their markets present to Bulgarian companies. The importance of Sub-Saharan countries is determined by their increasing role in global politics and economy, as well as by the vast economic potential and natural resources available to these countries.

Institutional framework of Bulgarian trade relations with Sub-Saharan Africa

Bulgaria's policy towards African countries in general is based on the one hand on the traditionally good relations with some of them, while on the other – on their preferential political and economic relations with the European Union. Important conditions for these countries to overcome their problems are the existence of an established legal and institutional framework, the political stability and inclusive social environment (Stefanova et al, 2017). The African direction of Bulgarian foreign and economic policy is a part of the country's priorities for its integration into the European structures. Thus Bulgaria is part of the development of trade relations with African countries under the EU Economic Partnership Agreements (EPAs).

EPAs are trade and cooperation agreements establishing a new trade regime between the EU and the ACP countries. They are designed to create WTO-compatible, development oriented reciprocal trading arrangements between Europe and its traditional developing country trading partners, while encouraging regional integration and drawing improved trade capacity building

and other aid interventions into the developing partner regions. The agreements aim at covering not only trade in goods but also in services and other trade-related areas.

EPAs were initially designed to create an entirely new framework for the flow of trade and investment between the EU and the ACP countries, encouraging, amongst other positive factors, regional integration between ACP countries. The ACP EPA countries group themselves into seven regions: five in Africa, one in the Caribbean and one in the Pacific.

EPA negotiations constitute a shift in ACP-EU trade cooperation relations, ending an era of non-reciprocal trade preferences and replacing the all-ACP-EU trading arrangement by several separate agreements that are negotiated between the EU and the ACP negotiating regions, with the objective of fostering regional integration in the ACP. In essence, the EPAs should thus be essentially enhanced, development-oriented free trade areas between ACP regional groupings and the EU. They aim to cover not only trade in goods and agricultural products, but also in services, and should address tariff, non-tariff and technical barriers to trade. As proposed by the European Commission, other trade-related areas would also be covered, including by increased cooperation between the EU and the ACP, such as competition, investment, protection of intellectual property rights, trade facilitation, trade and environment, trade and labour standards, consumer policy regulation and consumer health protection, food security, public procurement, etc.

Despite the stated goal to promote regional integration, in Africa the impact of EPAs on regional integration is disappointing. The poor results are particularly striking in Western and Central Africa, where negotiations did not create the hoped-for group dynamic. It is obvious that the opportunities offered by the EPAs are not sufficient to motivate further regional integration. In fact, the forces that oppose African integration seem to have spilled over into the EPA negotiations, rather than bringing about an integration impetus. The main criticisms concerns the ability of EPAs to deliver their development benefits.

Although the overall assessment suggests poor progress towards African integration, positive impacts do exist and need to be fairly underlined. They include an initial impetus, the EAC agreement, and to some extent the SADC-group agreement. The EPAs process contributed to integration incentives and to the implementation of the first FTAs and CUs in African RECs. The EU-EAC EPA is a successful outcome for regional integration and the EPA between the EU and the SADC group presents some potential for enhanced regional integration. Aside from the EAC and SADC, the agreements lack the ability to generate regional impetus. More than half of the sub-Saharan African countries remain outside any form of acting EPAs, which limits the geographical scope of possible integration dynamics that might come from EPAs.

The EU and the ACP states agreed on the significance of regional integration both as a central objective and a tool to achieve other aims of the agreements. EPAs are an ambitious and innovative attempt to use external leverage to strengthen economic integration. However the EPA process added a layer of new groupings to the already complex map of African integration. Except for EAC, none of the other EPA negotiating configurations coincide with the existing African RECs. The poor progress so far is an evidence that the African regional process is not mature. Economic integration still lacks genuine political support and commitment in Africa. The economic integration initiatives rub against the inability of individual countries to consent the necessary transfers of sovereignty. Insufficient institutional capacity and a failure to prioritise objectives pose additional obstacles.

Another obstacle to the conclusion of EPA negotiations is that many African countries already have preferential access to the EU market either through the “Anything but arms” initiative or under the GSP, without the obligation to liberalise their own market for the EU.

Although slower than envisaged in the Cotonou Agreement terms, the negotiations on Economic Partnership Agreements with the African regions of the ACP group progress, especially in the last two years, when the deadlock in the negotiations with the regions of West Africa and SADC was broken. Almost everywhere a major problem remains the most favoured nation clause, but the results of negotiations with the EAC and SADC are promising with respect to other regions in Africa. There is yet no full EPA with any of these regions in force, but such could be soon expected, especially regarding the EAC, SADC and West Africa regions, where the agreements are in the process of final completion and ratification.

In terms of commodity trade between Bulgaria and Sub-Saharan countries EPAs broaden and deepen the potential for the development of trade relations – they impose reciprocity in trade liberalisation which opens significant opportunities for conquering competitive niches for both Bulgarian exporters as well as importers.

On the other hand, the set by the EPAs schedules for tariff reduction, clear rules of origin and geographic indications, as well as the envisaged reduction of customs, technical, sanitary and phitho-sanitary barriers combined with the increase in trade flows and the diversification in the commodity structure of Bulgarian trade with Sub-Saharan Africa gives the country the opportunity to become an entrance to the EU for Sub-Saharan exporters.

Dynamics of trade with Sub-Saharan African countries

Increase of trade and especially in exports and opening-up towards new markets is a possible alternative for supporting economic growth which could lead to stabilisation of the positions in international trade in the current state of globalising markets and increased international competition. In this perspective Bulgaria should search for opportunities to diversify international trade – not only at the European, but also at other markets (Galabova et al, 2016, p. 119). Such potential markets are those in Sub-Saharan Africa.

The total value of trade between Bulgaria and Sub-Saharan Africa in 2015 amounted to 409.8 Million Euro (Фигура 2, p. 40), occupying just 0.8% of the Bulgaria's total and 2.3% of the country's extra-EU trade flows. Throughout the period 2003-2015 exports had a more significant place – in 2015 their value is 233.2 Million and the share of exports to non-EU countries is 2.8%. Imports are considerably less – 177.6 Million in 2015 which is 1.9% of the extra-EU imports of Bulgaria. Until Bulgaria's accession to the EU (up to 2007) trade with Sub-Saharan Africa had a relatively low value – less than 50 Million Euro in 2003 and 2004 and about 100 Million in 2005-2007. Before 2007 both imports and exports had similar values, while later there was a significant increase in exports – nearly 4 times till 2008 and almost 6 times till 2013.

Exploring the dynamics of trade between Bulgaria and the region of Sub-Saharan Africa shows that the global financial crisis has almost no negative impact on it – in 2009 exports decreased by 31.6 Million Euro, but imports increased by 16.7 Million, so that the general decline in trade flows was only 14.8 Million, which is only about 5% of their value in 2008. In 2010, conversely, imports decreased (by 25.5 Million Euro) at the expense of exports, which increased by 10.3 Million, i.e. the decline in trade flows again was about 15 Million. In 2011, both indicators grew – imports minimally (by 0.8 Million Euro), while exports – by 50% (by 108 Million), thus the value of trade flows reached 370.5 Million.

In recent decades, Bulgarian trade is mainly directed towards the countries of Western Europe – since 2000, the share of the current 27 other EU members in Bulgaria's trade is always over 55%, reaching 64% in 2015. Trade with SSA as a share of Bulgarian trade with non-EU countries (other than the remaining 27 EU member states) has also seen significant growth – from 0.76% in 2003 to 2.29% in 2015. The increase is greater in imports, mainly due to the lower base value – from 0.41% in 2003 to 1.86% in 2015, while exports increased from 1.34% in 2003 to 2.77% in 2015.

After the years of transition towards a market economy the economic relations of Bulgaria with the countries of Africa marked a significant decline. While in 1984 Sub-Saharan countries occupied 4.3% of the total trade flows, at the beginning of the period under review (2003) this share was only 0.3%. In 2003-2015, it has increased almost threefold, and in 2013 it reached almost 1.1%, while in the last two years under review

it is 0.83% (Фигура 3, п. 42). In relative values greater increase is observed in imports – from 0.17% in 2003 to 0.67% in 2015, the most significant share being in 2014 – 0.87%. Export growth is by 0.51 percentage points – its share in 2003 was 0.49% and in 2015 – 1.00%, its highest share being observed in 2012 – 1.62%.

Sub-Saharan Africa countries have a growing importance in Bulgaria's trade relations – the value of trade with them increased more than 4 times faster than Bulgaria's overall extra-EU trade flows. The potential of trade with these countries is even greater considering the increasing strongly positive balance of trade. Moreover, an increase in the share of trade with the region is observed, albeit it still occupies an insignificant part of Bulgaria's total trade flows.

Exploring the dynamics of trade between Bulgaria and the region of Sub-Saharan Africa shows that the global financial crisis has almost no (negative) impact on it, unlike the country's accession to the EU in 2007, when a significant increase in exports is observed. However, there is a certain decline in trade flows in the last two years of the period under review.

Bulgaria's place in the EU and among other CEE countries

Bulgaria occupies the 19th place among the 28 EU member states in terms of the value of total trade flows with SSA (Фигура 5, п. 46). Close to our country both as value and as a share of EU trade with the region in 2015 are Greece (0.4% of EU 705 Million Euro), Romania (0.4%, 676 Million), Hungary (0.3%, 427 Million), Slovakia (0.2%, 296 Million), Lithuania (0.2%, 280 Million) and Estonia (0.2%, 232 Million). Leaders are the former colonial metropolises – the 8 countries which had colonies in this region account for more than 90% of EU trade with SSA. The greatest value of trade have France (28.8 Billion Euro) and Germany (25 Billion), followed by the Netherlands (19.1 Billion), the UK (18.7 Billion), Belgium (17 Billion), Spain (15.1 Billion), Italy (13.3 Billion) and Portugal (6.1 Billion). If these countries are excluded from the ranking due to their historical ties with the region, Bulgaria is 11th among the remaining 20 EU members, the leaders here being Sweden (2.8 Billion Euro) and Poland (2.5 Billion).

Bulgaria occupies the 19th place in exports as well. Similar value and share of EU exports are observed in Hungary (0.5%, 394 Million Euro), Greece (0.5%, 379 Million), Slovakia (0.2%, 156 Million) and Luxembourg (0.2%, 145 Million). Here the share of the former metropolises is even higher – 92.4% of all EU exports, while leading among the rest of the member states again are Sweden and Poland (with export of 1 Billion Euro each). In imports Bulgaria is 18th, with a similar proportion in the EU and values as Austria (0.4%, 289 Million Euro), Romania (0.3%, 251 Million), Estonia (0.2%, 151 Million) and Lithuania (0.2% 145

Million). Here the share of the eight former metropolises is a little lower – 88.2% of the total EU imports, while leaders among the rest of the member states are again Sweden (1.8 Billion Euro) and Poland (1.5 Billion).

In the 2003-2015 period, trade between Bulgaria and SSA grew nearly 7 times faster than EU trade with the region. In the same period our country is second among all member states regarding the growth rate of trade with SSA countries. First in this respect is Latvia, where, however, the value of trade is very low – just 85 Million Euro in 2015. Bulgaria is followed by the Czech Republic, Lithuania, Slovakia and Poland, but their growth rates are almost twice slower than that of Bulgaria.

In 2015 the total volume of trade of CEE countries with those from Sub-Saharan Africa amounts to 6.33 Billion Euro, with exports significantly exceeding imports – respectively 3.83 and 2.49 Billion. The share of CEE countries trade with SSA in EU extra-Community trade is relatively low – 4%, but it is much higher in exports than in imports – respectively 4.6 and 3.3% of the value of the corresponding indicator for the EU-28. It should be noted that the share of SSA in the total trade with Africa is much lower among CEE countries than the EU average – respectively 38 and 53%.

In 2015 the leader among the countries of Central and Eastern Europe in value of trade with Sub-Saharan Africa is Poland (2479 Million Euro), followed by the Czech Republic (1146 Million), Romania (676 Million), Hungary (386 Million), Bulgaria (fifth place, 410 Million), Lithuania (280 Million), Estonia (232 Million), Slovenia (109 Million), Croatia (110 Million) and Latvia (85 Million Euro) (Фигура 6, p. 48).

Poland is the only country that has a relatively significant share of EU-28 trade with SSA – 1.57% in 2015. Poland is the also the leader in exports (1473 Million Euro), followed by the Czech Republic (737 Million), Romania (425 Million), Hungary (394 Million). Bulgaria is fifth with 233 Million, while in other countries the exports have a value of just 50-150 Million Euro. In imports the domination of Poland is even more pronounced (40%). Other countries with a significant share in imports are Romania (14%) and the Czech Republic (10%). Bulgaria is fourth (7%), followed by Estonia, Lithuania and Slovakia (5% each), while last here are Hungary (32 Million Euro) and Latvia (only 7 Million).

The increase in trade with SSA in the CEE countries is much greater than the EU-28 average (3.8 times for the period 2003-2015). Leader here is Latvia with average annual growth of 22%, followed by Bulgaria (19%), Lithuania (16%) and the Czech Republic (14%). The leading position in the value of growth is occupied by Poland (1723 Million Euro), followed by the Czech Republic (738 Million), Romania (520 Million) and Bulgaria (361 Million). It is important to

note that the enormous growth that was seen in Bulgaria and in some other CEE countries is due largely to the very low base trade value in 2003.

The growth in CEE trade with SSA is mainly due to the significant increase in the value of exports. In 2003 imports and exports start at relatively the same levels – respectively 890 and 690 Million Euro, but while the first indicator increased by only 1.60 Billion till 2015 (8.9% average annual growth), the second's increase is more than 3.15 Billion (15.4% average annual growth). In imports, the leader regarding growth rate is Bulgaria (21.8% average annual growth), followed by Lithuania (15.9%), while in exports first is Latvia (25% average annual growth) in which, however growth is very small in terms of value (just 73 Million Euro), while Bulgaria is second (19.3%). In terms of value, the highest increase in imports and exports is observed in Poland (respectively 664 and 1303 Million Euro), while on this indicator Bulgaria is fifth among CEE countries (fourth on imports with an increase of 160 Million Euro and fifth on exports with 201 Million Euro). While in exports almost all CEE countries (except Croatia, where there is a decline of 50 Million Euro in 2015 compared to 2003) have a serious average annual growth (10-20%), in imports the only countries except Bulgaria (21.8% average annual growth) and Lithuania (15.1%), where there is a sizeable increase are Slovakia (13%), the Czech Republic and Slovenia (11%), while Hungary even reported a significant decrease (50 Million Euro less in 2015 than in 2003).

The impact of the global crisis on CEE countries' trade with Sub-Saharan Africa is weak – in 2009 the value of trade flows decreased by just 68 Million Euro. In some countries the decline was substantial – Hungary (157 Million), the Czech Republic (154 Million) and Romania (148 Million), while in others there is even an increase – Poland (214 Million), Estonia (123 Million). The decline in the value of trade flows is compensated as early as in the next 2010 when it increased by nearly 1 Billion Euro.

If the old colonial metropolises are excluded, Bulgaria takes place exactly in the middle among the other EU member states in terms of trade with Sub-Saharan Africa. Even from this perspective, the share of the country of the other 20 countries' trade flows is still very low. However, Bulgaria is among the EU countries with the fastest growth rates of international trade with Sub-Saharan Africa, albeit minimal in terms of value.

Despite the lower volume of trade compared to Poland, which as the biggest economy under review is the leader among Central and Eastern Europe EU members, and to Romania and the Czech Republic, Bulgaria occupies one of leading positions in trade with Africa on all indicators. The country is the undisputed leader in terms of growth rates of both imports and exports.

Commodity structure of trade

The analysis of the commodity structure of trade helps to define the patterns of supply and demand as well as to identify the potential competitive niches for Bulgarian products at Sub-Saharan markets.

In 2015, the commodity structure of trade between Bulgaria and the countries of Sub-Saharan Africa is dominated by crude materials, inedible (37%, 152 Million Euro), food and live animals (27%, 112 Million) and manufactured goods classified chiefly by material (13%, 54 Million) (Фигура 7, p.51).

The leading exports are again crude materials, inedible (39%), followed by food and live animals (17%), animal and vegetable oils, fats and waxes (13 %), machinery and transport equipment (12%) and manufactured goods classified chiefly by material (10%). Imports are almost entirely concentrated in food and live animals (41%), crude materials, inedible (34%) and manufactured goods classified chiefly by material (18%). In 2015 the trade balance of Bulgaria was positive in all commodity groups except for food and live animals (-33 Million Euro), manufactured goods classified chiefly by material (-9 Million) and beverages and tobacco (-2 Million). In all other commodity groups a reduction of the negative and increase of the positive dimension compared to the previous year is observed.

In the 2003-2015 period some serious changes are observed in the commodity structure of trade with the region (Фигура 8, p. 57). The commodity groups with the most significant increase during the period under review are crude materials, inedible (148 Million Euro more in 2015 compared to 2003) and food and live animals (105 Million Euro), followed by manufactured goods classified chiefly by material (36 Million Euro), animal and vegetable oils, fats and waxes (30 Million Euro) and machinery and transport equipment (28 Million Euro). There is almost no change in miscellaneous manufactured products, n.e.s., chemicals and related products n.e.s., beverages and tobacco and mineral fuels, lubricants and related materials (the increase is by 1-5 Million Euro), while in commodities and transactions, n.e.s. there is even a minimal decrease (by 1 Million Euro).

Two product groups occupy the most significant share of trade during the whole period – crude materials, inedible and manufactured goods classified chiefly by material. The groups machinery and transport equipment and miscellaneous manufactured products, n.e.s. occupy a relatively permanent (but lower) share of trade – respectively 7-10% and 1-2%. The share of trade flows of food and live animals and mineral fuels, lubricants and related materials is characterised by sudden changes for individual years.

With a few exceptions exports are instable in all commodity groups – they appear and disappear (with a significant value) in Bulgarian exports to individual Sub-Saharan countries in certain years. Indicative in this respect are the fluctuations of more than 50 Million Euro in individual years in the export of the main export

commodity – copper ores, as well as the sudden emergence in 2015 of wheat worth 35 Million Euro. For the period under review, 21 of all nearly 2000 goods exported from Bulgaria to SSA countries account for over 10% of exports to the region or have a value of exports exceeding 10 Million Euro in an individual year.

The trend for significant fluctuations and sudden appearance and disappearance of certain products in trade with SSA is even more obvious in imports – the only commodities which are imported throughout the period under review are cocoa paste and tobacco. Just 15 of the over 1500 imported by Bulgaria commodities have a share of over 10% of imports to the region or a value exceeding 10 Million Euro in an individual year through the period 2003-2015.

In terms of its commodity structure Bulgarian trade with Sub-Saharan Africa is poorly diversified and is concentrated mainly in a few major groups of goods – mostly raw materials and products with low value added. Demand for manufactured goods in the region and the success of some Bulgarian enterprises exporting such commodities shows a niche for Bulgarian manufacturers. However, instability of the commodity structure of trade is observed which is mostly due to the lack of persistent and sustainable trade relations caused by the weak or even non-existing government policy to support Bulgarian companies at these markets. This is the reason for the concentration of the export structure in a limited number of products. Bulgarian exports differ significantly of EU's – the former is dominated by manufactures while the in the latter prevail crude materials. Bulgarian enterprises do not utilise adequately the wealth in resources of Sub-Saharan countries – imports are also concentrated in a few products (mostly foods and metals) from a limited number of import sources. The strong trend towards major fluctuations as well as the sudden appearance or disappearance of certain commodities it trade with Sub-Saharan Africa has a negative impact on imports.

Main trade partners

Bulgarian trade relations with Sub-Saharan Africa are concentrated in a few countries that are not always among the leading economies in the region. Therefore, when considering the direction of trade a special attention will be paid to the countries with which Bulgaria trades most actively, as well as to those with whom for one reason or another trade flows have dramatically decreased.

Bulgaria's main trade partners among Sub-Saharan countries in 2015 (Фигура 9, p. 64) are Namibia (86 Million Euro), South Africa (72 Million), Ghana (50 Million), Eritrea (35 Million), Ethiopia (35 Million), Tanzania (24 Million Euro) and Mozambique (21 Million Euro), these seven countries occupying almost 4/5 of Bulgaria's trade with the region.

Among other countries with a more significant share (2-4% of trade with the region) in Bulgarian trade are Djibouti, Ivory Coast, Sudan, Congo, Nigeria, Kenya, the Seychelles, Zimbabwe and Uganda. Together these nine countries occupy 17% of Bulgarian trade with the region.

The remaining 32 SSA countries have a relatively insignificant place in Bulgarian trade with the region, amounting to a total of under 5%.

The main export destinations in 2015 are Namibia (85 Million Euro), South Africa (59 Million) and Ethiopia (27 Million), followed by Djibouti (16 Million), Ghana (9 Million), Nigeria (4 Million), Kenya (4 Million), the Seychelles (3 Million) and Tanzania (3 Million), these countries occupying 90% of Bulgarian exports to SSA. Exports are weakly diversified, with primary products prevailing.

The main sources of imports in 2015 are Ghana (41 Million Euro), Eritrea (35 Million) and Tanzania (21 Million), followed by the Ivory Coast (14 Million), South Africa (12 Million), Sudan (8 Million), Ethiopia (7 Million) and Congo (7 Million), these countries together occupying almost 95% of all imports from SSA. Bulgarian imports from most of these countries are also weakly diversified and concentrated in raw materials.

During the period under review 9 countries have a relatively more significant place in Bulgarian trade with SSA at least for 4 years – either over 25 Million Euro total trade, or over 15 Million Euro exports or imports, or a share in trade of over 15% for an individual year. These are Namibia, South Africa, Ghana, Tanzania, Mozambique, Djibouti, Congo, Nigeria and Zimbabwe (Фигура 10, p. 70).

In the period 2003-2015 another 9 Sub-Saharan countries occupy a more significant place in Bulgarian trade with the region, but only for a year or two, this mostly being due to the emergence or the disappearance of a specific product that is traded with a specific country for the respective years. These are Eritrea, Ethiopia, Ivory Coast, Sudan, Kenya, Liberia, Benin, Angola, Togo and Equatorial Guinea.

Bulgarian trade relations with Sub-Saharan Africa are concentrated in a few countries that are not always among the leading economies in the region. Bulgarian trade with all main trade partners is unbalanced with either imports or exports prevailing and occupying over 99% of trade with some countries (Namibia, Eritrea, Mozambique, Djibouti, Congo and the Seychelles). Thus the trade balance has either a strongly positive (Namibia, South Africa, Ethiopia, Djibouti, Nigeria, Kenya, the Seychelles, Uganda) or a strongly negative value (Ghana, Eritrea, Tanzania, Ivory Coast, Sudan, Congo, Zimbabwe). This is mainly due to the fact that trade with most of the Sub-Saharan countries is concentrated in one or a few products.

A synthetic profile of Bulgarian enterprises trading with Sub-Saharan Africa

As seen by the results of the thorough analysis of trade, Sub-Saharan African countries are becoming more and more important in Bulgaria's foreign trade relations, and the development of trade with them has a significant potential in terms of the potential of their markets for Bulgarian firms.

In 2015 a national representative survey of the Bulgarian business among 1000 companies was conducted within project "Improving the quality of education and research in the field of business engineering for building a knowledge-based economy (innovation) and finance". The survey is based on a random sample, stratified by region (district), main business and company size.

The main objective of this part of the study is to synthesise the profile of Bulgarian companies trading with Sub-Saharan Africa as well as those that are interested in trade with the region. In this way one could identify the enterprises that carry out and can be expected to drive an increase in Bulgarian trade with this region. The study discusses the attitudes and experience of companies which are trading in Sub-Saharan Africa or are interested in the region in the context of the overall foreign trade activity of Bulgarian enterprises are studied, analysing the foreign trade activity of Bulgarian firms in general as well as then their experience and potential in Sub-Saharan Africa.

From the experience of companies that are already trading with the region one can derive information on what are the obstacles and opportunities which in turn can be used to formulate and direct a policy for the promotion of foreign trade relations and, on the other hand, the dissemination of the profile might enable companies who are interested or lack enough information to define themselves in terms of their capacity to participate on these markets.

It is clear from the empirical study of Bulgarian business attitudes that although the real business relations of the Bulgarian business with Sub-Saharan African countries are very limited, significantly more companies are interested in the region (Фигура 12, p. 81). The survey of respondents' characteristics shows that there are significant differences between the companies trading with Sub-Saharan Africa and those who are interested in trade with the region. The most significant differences are observed with regard to the size of the firms – in the case of real traders, big companies with high turnover prevail, while the smaller companies take a significantly bigger share among those who are interested in trade with Sub-Saharan Africa (Фигура 14, p.83, Фигура 15, p. 84). Differences between enterprises that actually carry out trade and those who are interested are also observed in their core business, which is mainly concentrated in industry and commerce – industry is predominant among the traders, while the majority of those interested and those who do not have sufficient information are working in the field of commerce (Фигура 13, p. 82). Although there are some differences

between importers and exporters in the individual groups, they are again concentrated in these two main activities – industry and commerce. This, together with the analysis of the commodity structure of trade, gives reason to conclude that further development and increase in trade could be expected precisely by the companies engaged in these two sectors.

While examining the foreign trade activity of companies trading and interested in Sub-Saharan African markets and partners, one clearly sees the strong interest of companies in the export opportunities of the region demonstrated by companies that currently do not carry out any foreign trade activity. In addition, among the companies that trade and are interested in the region predominate those from the industry, although this sector with has a smaller share in the total sample compared to commerce, services, etc., which can be considered as a positive attitude, since it means that one could expect an expansion of trade in value-added goods rather than traditional commodities in the region under consideration. In addition, companies trading with Sub-Saharan Africa demonstrate a more innovative focus than the average, although the innovative activities they invest in are not highly innovative (Фигура 19, p. 89, Фигура 20, p. 90).

In general, companies engaged in foreign trade (especially exporters) attach greater importance to new markets (Фигура 18, p. 88). A very large number of the companies who trade with Sub-Saharan African attach great importance to the penetration on new markets (especially outside Europe) for the development of their organisation, while among those who are interested and do not have enough information consider the importance of extra-EU markets as much lower. It should also be noted a high share of firms trading with the region believe they could increase their exports if they have guaranteed markets for their products (Фигура 17, p. 86), which could be supported by the conduction of an active government policy to restore trade relations with Sub-Saharan African countries.

A summarised profile of the companies trading in Sub-Saharan Africa shows that they are large and medium-sized companies with high turnover working in industry, commerce and transport, trading either only with commodities or with commodities and services. A large number of these companies see an opportunity to increase their exports in guaranteed foreign markets and, on the other hand, attach great importance to their development on new markets – both in Europe and outside the continent. These companies are relatively highly innovative, but mostly invest in the acquisition of equipment and software. These are enterprises that have sufficient capacity to independently explore trade opportunities and carry out foreign trade activities. The main thing that can be done to increase their trade with Sub-Saharan Africa is to increase the awareness of the potential and potential of the region.

The companies with an interest in the region are small and medium-sized enterprises with a low- or medium-scale turnover which work in the fields of commerce and industry and trade only with goods or with goods and services. A small number of these companies see an opportunity to increase their exports in guaranteed markets, but on the other hand, they do not attach much importance to the penetration on new markets for the development of their organisation. This group of companies are more innovative than the average, but less than those who trade with Sub-Saharan Africa, and they too invest mainly in the acquisition of equipment and software. In order to actively involve these companies in foreign trade activities, it is necessary when formulating and implementing the government policies to encourage small and medium enterprises to pay more attention to taking measures to promote their foreign trade activities and raise their awareness of the potential markets, the existing trade agreements (especially the preferential ones) and the competitive niches. This would help boost trade both with Sub-Saharan Africa as well as international trade in general.

The observations that were made based on the empirical survey of the Bulgarian business, together with the rapid growth of foreign trade flows with the region and the increasingly positive trade balance, make trade with Sub-Saharan African countries both attractive to Bulgarian companies as well as a possibility to enable the growth and stability of Bulgarian economy in the medium term.

Bulgarian companies' attitudes towards trade with Sub-Saharan Africa

Based on the analysis of the results of the representative stratified survey of 1000 Bulgarian enterprises discussed in the previous part, one derives the main characteristics of the companies carrying out and exhibiting interest in trade with Sub-Saharan Africa. In order to deepen and streamline the results obtained and to formulate adequate recommendations to the companies and the government for the future development of their policies, a number of companies with real trade relations with countries from the region were identified, with which structured interviews were conducted.

Between December 2016 and April 2017, structured interviews were held with representatives of 23 companies which are currently trading or have carried out trade activities in the last 5 years and of 12 companies who are actively interested in trading with partners from Sub-Saharan African countries. The interviewed representatives are either company owners or managers, or the responsible for relations with Sub-Saharan Africa or the entire international trade activities of the company employees.

The interviews show that the bulk of Bulgarian companies are mainly keep contacted only with their direct counterparties in Sub-Saharan Africa. The proportion of importers and exporters is relatively equal, but one can expect an increase in the share of services in trade with the region.

The results confirm the existing main trade partners identified within the analysis of the direction of trade, but some new ones also emerge, where new or increased trade flows may be expected.

Most companies have or are looking for partners in one or few countries and do not intend to expand their trade relations in more than three countries in the region.

The reasons for the conservative "geographic" behaviour of Bulgarian companies are the remoteness of the markets, the difficulties in doing business in the region and especially the lack of information which is due to the fact that most of the Bulgarian companies keep contact only with their direct counterparties when researching or penetrating markets in Sub-Saharan Africa.

In almost all interviewees, the volume and amount of trade – imports from or exports to Sub-Saharan African countries is small and occupies a modest share in the overall foreign trade activity of the company. Very few of the interviewed companies regard the region as the main market for their products or as the main source of raw materials for their production.

The interviewed representatives of the Bulgarian business confirm the observation made within the analysis of the commodity structure of trade that trade is concentrated in individual products and that, for various reasons, imports and exports of these specific products are inconsistent, in some cases even limited only within one delivery.

Bulgarian companies interviewed see potential for future development of external economic relations with sub-Saharan Africa in food industry and agriculture, construction and energy production. A positive notion (from the point of view of the forthcoming introduction of reciprocal liberalization regimes) is the fact that a large number of companies interested in the region are regarding Sub-Saharan countries as markets where they could export processed goods. Another positive finding is that among both the companies that carry out trade and those who are interested there are such who want to develop the trade in services with the region.

Respondents outline a number of issues which hinder trade relations that can be summarized in several large groups:

- political and economic instability of many countries in the region, combined with the different institutional and administrative culture in different countries, as well as the specific culturally driven business ethics;
- limited market information coupled with limited opportunities to provide legal, administrative and other on-site support due to lack of diplomatic and commercial missions;

- financial constraints – high transport and travel costs for market research and promotion combined with the lack of adequate financial instruments to promote foreign trade;
- strong and sometimes unfair competition of companies from other countries.

The views expressed by the Bulgarian business during the structured interviews on the causes the loss of our markets in Sub-Saharan Africa, almost completely overlap the responses received in the survey among 1000 Bulgarian companies (Фигура 21, п. 92) - lack of information on African markets, political and economic instability in African countries, the consequences of Bulgaria's membership in the EU (the restrictions on trade policy imposed by membership and the opening of European markets).

In the interviews, however, as the main reason for the loss of trading positions in Sub-Saharan Africa has been identified the improper government policy, with different manifestations being pointed out – the closure of diplomatic and commercial missions, the sale of state assets in these countries, the limitation of state support for foreign trade activities of companies, the desire for reorientation of trade towards European markets, the unobtrusive participation of Bulgaria in international politics regarding Africa, the lack of personnel who know the region and even "the deliberate reluctance of the administration to do its job."

Main recommendations of Bulgarian business towards government policy

Last but not least, within the framework of structured interviews, representatives companies trading with Sub-Saharan African countries have identified certain guidelines in which government policy can be changed and improved to promote the foreign trade activity of Bulgarian companies in Sub-Saharan Africa.

In their recommendations, almost all interviewees unite around the fact that government policy should be directed mainly towards the provision of information services to both Bulgarian companies and their potential partners in the region and the undertaking of persistent actions for imposing Bulgarian commodities on Sub-Saharan markets.

The most important recommendations to national authorities and institutions, especially regarding the possibilities to solve the main identified problems, can be summarised in three main areas:

- improving the awareness (of both Bulgarian companies and their potential partners);
- maintenance of more diplomatic and commercial missions (both in the countries of the region and in Bulgaria);
- financial support to foster and promote the foreign trade activity of Bulgarian companies in the region.

The opinion of Bulgarian institutions

The results of the analysis of trade relations, the representative survey of Bulgarian business and the structured interviews with Bulgarian companies were presented to representatives of the “Asia, Africa, America and Australia” Department and referents for individual Sub-Saharan countries in the Ministry of Economy, the “Middle East and Africa” Directorate and the “Africa south of the Sahara” Department at the Ministry of Foreign Affairs and the “International cooperation and international organizations” Directorate and “Foreign economic cooperation” Department at the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry in order to obtain feedback on the answers to the survey and interviews, to familiarize the administration with the problems identified in the surveys and interviews and to examine the attitude of the administration on possible policy changes.

At the time of the publishing of the book no comments or opinions were received from the institutions specifically dealing with the region of Sub-Saharan Africa on the assessments made by Bulgarian companies regarding the main issues and recommendations for change and improvement of government policy for the promotion of trade of Bulgarian companies in Sub-Saharan Africa.

Conclusion

Sub-Saharan Africa markets reveal wide investment and trade opportunities. Despite the active political processes of integration and their economic effects, the region is still characterised by high risk and instability. At the same time, competition for market positions is growing and more and more countries are moving into this market. In most cases, the successful penetration of the markets in the region is accompanied by an active government policy. In the past, Bulgaria had significant market positions in Sub-Saharan African countries, which have been irretrievably lost, while government institutions and policies have ignored for decades the potential and development in this part of the world.

The research in this book tries to encourage Bulgarian government institutions and business to assess the region's potential and to implement policies aimed at establishing and expanding trade and economic cooperation. The rethinking of policy towards Sub-Saharan Africa is driven by the ongoing active reform processes, by the developing integration trends and by the increase in EU's activities for stabilisation and development in the region. This creates a favourable environment for expanding trade and investment with the countries of the region.

The analysis of Bulgarian trade with the sub-Saharan African countries over the last decade has revealed unexpected results – export growth, increasingly positive

trade balance, increase in the share of in trade flows, and so on. These results unambiguously show that there Bulgarian goods and services are welcome in the region.

The targeted empirical research also demonstrates categorically that Bulgarian companies are already actively trading with some countries and that despite the absence of government policy and support they manage to take market positions. Their experience is encouraging for other companies, while stated intentions to expand trade with the region despite the high risk are a proof of the potential and opportunities for our country to return to these markets.

Potential trade interests with Sub-Saharan Africa is stated not only by companies that have made import and / or export transactions, but also by those who have not traded with the region so far. Based on empirical data, the number of companies that would export goods and services is estimated at around 16%. This result of the study is one of the important arguments for rethinking and intensifying the cooperation policy with the region.

The survey revealed that the highest export potential for Bulgarian companies is in processed products from the food industry and agriculture, construction and energy, as well as in the services sector, and the greatest potential for import – In the raw materials in which Sub-Saharan Africa is very rich. South Africa, Ethiopia, Mozambique, Zimbabwe, Nigeria, Somalia, (South) Sudan, Tanzania, Ghana, Seychelles and Comoros, Equatorial Guinea, Congo, Eritrea, Cote d'Ivoire are expected to be the most important destinations for Bulgarian exports. These survey results could provide guidelines for both business, business organisations and government institutions.

To settle at the Sub-Saharan African market is a complicated and difficult process, given the high risk and instability of the region, thus without government support and specific approaches and policies it would be unrealistic to expect significant growth in trade. The book analyses not only the potential, but also the barriers to business. In this respect, the opinions of companies already established on the market provide valuable information to those who are about to look for market niches as well as to the main directions in which government policy in this area should be developed:

- Firstly, these are business information services, especially in terms of trading conditions and opportunities, taking into account the specificities of each of the national markets. Both general information from publicly available sources and individual target information services related to trade with the region is needed.
- Secondly, the survey showed that firms assess the region as highly risky. This requires the implementation of policies, similar to other EU countries,

to create conditions for Bulgarian business at interstate level. Reinforcing diplomatic and political relations with Sub-Saharan Africa is part of European foreign policy but is also an important factor for strengthening the trade and economic relations of the country with the region.

- Thirdly, risk mitigation in trade is related to the application of import and export finance and insurance instruments.

The survey confirms the positive trend in the positioning of the Bulgarian business in Sub-Saharan Africa by forecasting significant trade flows that could diversify Bulgarian exports to new regions and new sectors and will undoubtedly boost economic growth.

Кратка информация за автора

Авторът на книгата е сред малкото учени в България, който се занимава с анализ на икономиката на Субсахарска Африка и има множество публикации по темата. През 2015 г. защитава дисертация на тема „Регионална икономическа интеграция в Африка“, а през 2016 завършва успешно индивидуален изследователски проект от изследователската програма на ИИИ на тема „Външнотърговски отношения между Европейския съюз и регионалните интеграционни общности в Африка“. Засега изпълнителят е единственият учен в България, който изследва външнотърговските отношения на България със Субсахарска Африка.

Едуард Маринов е роден в София през 1981 г. Бакалавър е по публична администрация (BCU, 2007), магистър по международни отношения и право на ЕС (СУ, Университет Нанси, Университет Страсбург, 2008), доктор по световно стопанство и международни икономически отношения (2015), като за всяка от образователните степени е получил награда за високи постижения. Завършил е семестриално право в СУ (1999-2004), има множество специализации по различни обществени и социални дисциплини. Използва свободно английски език, владее немски и руски.

В момента е главен асистент и научен секретар на секция „Международна икономика“ на Института за икономически изследвания при БАН, изпълнителен директор на сдружение „Институт за публично-частно партньорство“, асистент във ВТУ „Св.Св. Кирил и Методий“, гост-лектор в Нов български университет, преводач за сп. „Икономическа мисъл“, редактор към Мюнхенския икономически репозиториум.

Основната област на научните му интерес са международните икономически отношения. Конкретно, академичната и научната му работа е фокусирана върху теорията на търговията и интеграцията, тенденциите в международната търговия (и по-конкретно развитието на външната търговия на България, държавите от Субсахарска Африка, както и глобалните тенденции), споразуменията за регионална интеграция (с конкретен обект процесите на регионална икономическа интеграция в Африка и интеграцията в ЕС от гледна точка на България), икономическото развитие на Африка и връзките на континента с ЕС и България. Освен това, научните му интереси включват регионалното развитие (най-вече по отношението на мястото на българските региони в ЕС), модерното развитие на икономическата теория и методологията на научните изследвания.

Е. Маринов има общо над 80 публикации (книги, статии в научни списания, доклади в сборници от научни форуми) на български, английски и руски език, обхващащи широк кръг от теми, покриващи научните му интереси. Участвал е в над 35 научни форума в България и в чужбина. Член е на Съюза на учените в България, на редакционната колегия на Eastern European Business and Economics Journal, рецензент за множество международни научни списания.

за контакти: eddie.marinov@gmail.com

Едуард Маринов

**Възможности и перспективи пред
външнотърговските отношения на България
с държавите от Субсахарска Африка**

Българска, първо издание

© Автор	Едуард Маринов, 2017
Графичен дизайн	Едуард Маринов
Формат	147 / 210 / 20
Печатни коли	10
Печат	ИК – УНСС

© Едуард Василев Маринов - издател, 2017 г.

ISBN (print): 978-619-90568-4-4
ISBN (e-book): 978-619-90568-5-1

Публикацията е изготвена в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“, финансиран от Програмата за подпомагане на млади учени в Българската академия на науките.

Книгата представя на вниманието на читателите кратък, но широко-обхванат анализ на външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка, за да очертае възможностите за българския бизнес, които този относително непознат у нас и доста negliжиран през последните десетилетия регион разкрива пред него. Целта на автора е да се опита да предостави по систематичен и достъпен начин знания за съвременното състояние и перспективите пред търговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка на политици, държавни служители, представители на бизнеса, академичната общност и широката общественост.

Обобщени са реалното участие и нагласите на българските фирми, както и динамиката, географската и стоковата структура на търговията с тези държави.

Изведени са потенциалните ползи и възможните приоритетни действия в областта на търговското сътрудничество от страна както на българския бизнес, така и на държавата за възстановяване на търговските взаимоотношения с държавите в Субсахарска Африка в контекста на политиката на Европейския съюз спрямо региона. Заедно с това са идентифицирани възможностите за подпомагане на държавата и на бизнеса при формулирането на политика и инструменти за постигане на експанзия на тези пазари.