

Едуард Маринов

Регионална икономическа интеграция в Африка



Едуард Маринов

Регионална икономическа интеграция в Африка

Публикацията е последна версия на дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“ на автора.

Дисертационният труд е успешно защитен пред Научнио жури при ВСУ „Черноризец Храбър“ на 6 февруари 2015 г.

Трудът е награден с Грамота за високи научни постижения в дисертация в конкурса на Съюза на учените в България за високи научни постижения в дисертации за 2015 г.

Регионална икономическа интеграция в Африка

© Автор *Едуард Василев Маринов, 2015*

език *Български*

издание *Първо*

графично оформление *Едуард Маринов*

© Едуард Василев Маринов – издател, 2015 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. 2015. *Регионална икономическа интеграция в Африка*. Дисертация за придобиване на ОНС „доктор“, ВСУ «Черноризец Храбър». С. 213 с. ISBN 978-619-90568-1-3.

ISBN: 978-619-90568-1-3

София, 2015 г.

Съдържание

Увод.....	10
Първа глава. Подходи при изследването на регионалната интеграция.....	13
1.1. Същност на икономическата интеграция.....	14
1.1.1. Видове икономическа интеграция.....	16
1.1.2. Институционална рамка на икономическата интеграция.....	18
1.1.3. Етапи на икономическа интеграция.....	19
1.2. Ефекти от икономическата интеграция.....	24
1.2.1. Класическата теория на митническите съюзи на Дж. Винер.....	24
1.2.2. Допълнения към анализа на Винер.....	26
1.2.3. Нови теории за икономическата интеграция.....	31
1.3. Приложение на теориите за икономическа интеграция при развиващите се държави.....	36
1.3.1. Ограничения на ефектите върху производството.....	36
1.3.2. Ограничения на факторите, влияещи върху желанието за участие в интеграционни схеми.....	43
1.3.3. Други фактори.....	45
1.4. Политически детерминанти на икономическата интеграция.....	48
1.5. Изходни позиции на емпиричното изследване.....	53
Втора глава. Интеграционни процеси в Африка.....	55
2.1. Панафриканизъм и международни организации в Африка.....	56
2.2. Рамка на икономическата интеграция в Африка.....	61
2.3. Регионални икономически общности в Африка.....	65
2.3.1. Общо представяне.....	65
2.3.2. Стокова структура на външната търговия.....	80
2.3.3. Географска структура на външната търговия.....	97
2.4. Напредък и успехи на РИО в интеграционните процеси.....	128
2.4.1. Търговска и пазарна интеграция.....	129
2.4.2. Африканска зона за свободна търговия.....	131
2.4.3. Свободно движение на хора и услуги.....	135
2.4.4. Транспорт и комуникации.....	136
2.4.5. Хармонизиране на макроикономическите политики.....	137
2.5. Предизвикателства пред развитието на интеграционните процеси в Африка.....	139
2.5.1. Припокриващо се членство.....	140
2.5.2. Икономически фактори.....	142
2.5.3. Политически фактори.....	142
2.5.4. Външни фактори.....	143

Трета глава. Влияние на Европейския съюз върху интеграционните процеси в Африка.....	146
3.1. Структура на отношенията между ЕС и Африка.....	146
3.1.1. Сътрудничество за развитие.....	147
3.1.2. Обща система от преференции.....	149
3.1.3. Всичко освен оръжие.....	151
3.1.4. Съвместна стратегия Африка – ЕС.....	152
3.2. Споразумения за икономическо партньорство.....	155
3.2.1. Споразумението от Котону.....	156
3.2.2. Принципи на СИП.....	158
3.2.3. Региони на СИП в Африка.....	161
3.2.4. Влияние на СИП върху интеграционните процеси в Африка.....	166
3.3. Икономически канали на влиянието на ЕС върху регионалната интеграция в Африка.....	168
3.3.1. Външна търговия.....	168
3.3.2. Официална помощ за развитие.....	171
3.3.3. Преки чуждестранни инвестиции.....	172
3.3.4. Парични трансфери.....	173
3.3.5. Световната финансова криза, кризата в Еврозоната и Африка.....	174
3.4. България и интеграционните процеси в Африка.....	178
Заклучение.....	184
Използвана литература.....	188
Приложения.....	195
Приложение 1. Карти на регионалните икономически общности в Африка.....	196
Приложение 2. Икономически показатели на РИО в Африка.....	201
Приложение 3. Стокова структура на търговията на РИО.....	204
Приложение 4. Търговия на РИО с основни търговски партньори.....	206
Приложение 5. Междурегионална търговия на РИО.....	208
Приложение 6. Вътрешнорегионална търговия на РИО.....	210
Приложение 7. Основни износни продукти на държавите в Африка.....	212

Съдържание на таблиците и фигурите

Съдържание на таблиците

Таблица 1. Етапи на икономическа интеграция – характеристики и примери.....	20
Таблица 2. Типология на формите на интеграция.....	23
Таблица 3. Регионализъмът: старият и новият.....	33
Таблица 4. Международна търговия на Африка с избрани стоки (млн. USD).....	81
Таблица 5. Външна търговия на РИО (млн. USD).....	84
Таблица 6. Търговия на РИО със селскостопански продукти (млн. USD).....	85
Таблица 7. Международна търговия на РИО с горива и минерали (млн. USD).....	87
Таблица 8. Международна търговия на РИО с обработени изделия (млн. USD).....	88
Таблица 9. Междурегионална търговия на РИО.....	115
Таблица 10. Вътрешнорегионална търговия на CEN-SAD (млн. USD).....	118
Таблица 11. Вътрешнорегионална търговия на COMESA (млн. USD).....	120
Таблица 12. Вътрешнорегионална търговия на EAC (млн. USD).....	122
Таблица 13. Вътрешнорегионална търговия на ECCAS (млн. USD).....	123
Таблица 14. Вътрешнорегионална търговия на ECOWAS.....	124
Таблица 15. Вътрешнорегионална търговия на IGAD (млн. USD).....	125
Таблица 16. Вътрешнорегионална търговия на SADC (млн. USD).....	127
Таблица 17. Етапи на интеграционния процес (изграждане на АИО).....	129
Таблица 18. Припокриващо се членство в РИО.....	141
Таблица 19. Състояние на преговорите и следващи стъпки.....	165
Таблица 20. Търговия на африканските РИО с България (млн. USD).....	179

Съдържание на фигурите

Фигура 1. Стокова структура на външната търговия на Африка.....	82
Фигура 2. Търговия на CEN-SAD, 2012 г. (млрд. USD).....	90
Фигура 3. Търговия на COMESA, 2012 г. (млрд. USD).....	91
Фигура 4. Търговия на EAC, 2012 г. (млрд. USD).....	92
Фигура 5. Търговия на ECCAS (2012, млрд. USD).....	92
Фигура 6. Търговия на ECOWAS (2011, млрд. USD).....	93
Фигура 7. Търговия на IGAD, 2012 г. (млрд. USD).....	94
Фигура 8. Търговия на SADC, 2012 г. (млрд. USD).....	95
Фигура 9. Основни търговски партньори на Африка (млрд. USD).....	99
Фигура 10. Основни търговски партньори на CEN-SAD (млрд. USD).....	102
Фигура 11. Основни търговски партньори на COMESA (млрд. USD).....	103
Фигура 12. Основни търговски партньори на EAC (млрд. USD).....	105
Фигура 13. Основни търговски партньори на ECCAS (млрд. USD).....	106
Фигура 14. Основни търговски партньори на ECOWAS (млрд. USD).....	107
Фигура 15. Основни търговски партньори на IGAD (млрд. USD).....	109
Фигура 16. Основни търговски партньори на SADC (млрд. USD).....	110
Фигура 17. Вътрешноконтинентална търговия на РИО (млрд. USD).....	113
Фигура 18. Африканската “тенджерска със спагети”.....	139
Фигура 19. Търговия на ЕС с РИО в Африка.....	169
Фигура 20. Официална помощ за развитие в Африка 2003-2012 г. (млрд. USD).....	171
Фигура 21. ПЧИ на ЕС от и в африканските държави, включени в рамката на преговорите за СИП (млрд. евро).....	173
Фигура 22. Парични трансфери от емигранти (% от БВП).....	174
Фигура 23. Реален ръст на БВП (%).....	175

Списък на използваните съкращения

APTA	Азиатско-тихоокеанско търговско споразумение
CEFTA	Централноевропейска зона за свободна търговия
CEN-SAD	Общност на Сахел-Сахарските държави
CEPGL	Икономическа общност на държавите от големите езера
COMESA	Общ пазар на Източна и Южна Африка
EBA	Всичко освен оръжие
ECOWAS	Икономическа общност на Западноафриканските държави
EEA	Европейско икономическо пространство
EFTA	Европейска зона за свободна търговия
ECCAS	Икономическа общност на държавите от Централна Африка
G3	Зона за свободна търговия на Г-3
GAFTA	Велика арабска зона за свободна търговия
GCC	Съвет за сътрудничество в Залива
IGAD	Междуправителствен орган за развитие
IOC	Комисия на Индийския океан
LGA	Организация Липтако Гурма
MRU	Съюз на река Ману
NAFTA	Северноамериканска ЗСТ
NEPAD	Новото партньорство за развитие на Африка
SACU	Южноафрикански митнически съюз
SADC	Южноафриканска общност за развитие
SAFTA	Южноазиатска зона за свободна търговия
SAFTA	Южноазиатска зона за свободна търговия
SICA	Система за интеграция на Централна Америка
TPP	Транстихоокеанско партньорство
UEMOA	Западноафрикански икономически и паричен съюз
UMA	Маргебски съюз
WAMZ	Западноафриканска парична зона
АИО	Африканска икономическа общност
АКТБ	Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн
АС	Африкански съюз

АСЕАН	Асоциация на страните от Югоизточна Азия
БВП	Брутен вътрешен продукт
БНД	Брутен национален доход
ГАТТ	Общо споразумение за търговията и митата
ДАИО	Договор за създаването на Африканска икономическа общност
ЕАС	Източноафриканска общност
ЕС	Европейски съюз
ЕФР	Европейски фонд за развитие
ЗСТ	Зона за свободна търговия
ИКА	Икономическата комисия на ООН за Африка
ИПС	Икономически и паричен съюз
ИС	Икономически съюз
ИСР	Инструмент на ЕС за сътрудничество за развитие
МВФ	Международен валутен фонд
Меркосур	Общ пазар на Южна Америка
МС	Митнически съюз
НСРД	Най-слабо развита държава
ОАЕ	Организация за африканско единство
ООН	Организация на обединените нации
ОП	Общ пазар
ОСПр	Обща система за преференции
ПИИ	Пълна икономическа интеграция
ПС	Политически съюз
РИО	Регионална икономическа общност
РЮА	Република Южна Африка
СЕМАС	Централноафрикански икономически и паричен съюз
СИП	Споразумение за икономическо партньорство
СПТ	Споразумение за преференциална търговия
СТО	Световна търговска организация
ЦАР	Централноафриканска република
ЦХР	Цели на хилядолетието за развитие

Увод

Въпреки че Африка е вторият по територия и по население континент, икономиката на страните от континента е най-слабо развитата в света. Основната причина за това е характерът на националните стопанства на повечето държави, 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.

Икономическите аргументи за регионално сътрудничество са особено силни, като се има предвид, от една страна, малкият размер на много африкански държави от икономическа гледна точка, и от друга - богатството на ресурси. Различното ниво на икономическо развитие и ресурсно осигуряване, наложените от историческото развитие търговски връзки и множеството конфликти – вътрешни и външни, правят невъзможна интеграцията на всички страни заедно и едновременно. Затова интеграционните процеси протичат в различни регионални блокове – с различна скорост и различни поставени цели. В момента в Африка съществуват 16 регионални интеграционни общности, като 7 от тях са официално признати от Африканския съюз и играят ролята на фундамент за изграждането на Африканска икономическа общност.

Сред основните фактори, които оказват влияние върху развитието на интеграционните процеси в Африка, са външните търговско-икономически отношения, особено текущите преговори за подписване на споразумения за икономическо партньорство с Европейския съюз (ЕС). Причината е, че Съюзът е основен търговски партньор и източник на чуждестранни инвестиции, както и важен фактор от гледна точка на интеграцията на континента в глобалната икономика. Същевременно в държавите от ЕС съществуват трайни културно-исторически връзки с редица африканските страни.

ЕС има дълготраен исторически опит в подкрепата на икономическото развитие и на съвременния етап участва в многостранната политика на развитие, на борба с бедността и глада, както и на подкрепа на процесите на регионална икономическа интеграция чрез инструментите на политиката

за развитие и по-специално чрез създаващата се в момента нова рамка на търговските отношения с държавите и регионалните блокове в Африка.

Актуалността на темата произтича от сравнително малкото на брой изследвания на потенциала на африканските икономики и регионалната интеграция в Африка. До началото на 80-те години на миналия век в трудовете на български икономисти като Е. Малхасян, С. Мечев, Л. Белов и др., както и в изследователските проекти на Института за Азия и Африка на БАН, са изследвани различни черти на икономиките на африканските държави. През последните години автори като В. Маринов, Л. Каракашева, Р. Димова, Е. Панушев, Д. Динков, и др. разглеждат различни аспекти на интеграционните процеси в света, които обаче в малка степен отразяват спецификата на интеграционните процеси в Африка.

Обект на изследване е регионалната икономическа интеграция в Африка.

Предмет на изследване са регионалните интеграционни общности в Африка.

Основната *цел* на дисертационния труд е да бъдат изследвани икономическото развитие на регионалните интеграционни общности в Африка, структурата и динамиката на външната им търговия и влиянието на Европейския съюз върху интеграционните процеси на континента. За постигането на тази цел са поставени следните *изследователски задачи*:

- да се систематизират факторите, влияещи върху участието на африканските държави в интеграционни споразумения;
- да се очертаят тенденциите в процесите на регионална икономическа интеграция в Африка чрез анализ на географската и стоквата структура на външната търговия на африканските регионални блокове;
- да се да оценени влиянието на Европейския съюз върху процесите на икономическа интеграция в Африка.

Основните *хипотези*, които се разглеждат и проверяват в дисертационния труд, са:

- Традиционните и новите интеграционни теории в голямата си част са разработени на базата на практиката на развити държави, което ги прави трудно приложими към интеграционните общности в Африка.
- Влиянието на Европейския съюз върху регионалната икономическата интеграция в Африка е противоречиво, като, от една страна, има потенциала да даде силен тласък на развитието им, но от друга,

добавя нови предизвикателства към и без това усложнените интеграционни процеси.

Поради значителния обем на разглежданите процеси дисертационният труд се базира на следните *ограничения*:

- Изследването обхваща времеви период 2003-2012 г., тъй като той съвпада с новата рамка на търговските отношения между Европейския съюз и държавите в Африка (в сила от 2003 г.).
- Подробно се проучват само онези регионални интеграционни общности, които Африканският съюз разпознава като стълбове за изграждането на Африканската икономическа общност - (Общност на Сахел-сахарските държави, Общ пазар на Централна и Южна Африка, Източноафриканска общност, Икономическа общност на централноафриканските държави, Икономическа общност на западноафриканските държави, Междуправителствен орган за развитие и Южноафриканска общност за развитие).

В процеса на работа са използвани *методите* на анализ и синтез на теоретични постановки и резултати от емпирични изследвания, логически подход, индуктивни и дедуктивни методи, сравнителен анализ и анализ на статистическа информация.

Дисертационният труд се състои от увод, три глави, заключение и приложения. *Структурата* отразява поставените изследователски задачи:

- В първа глава са систематизирани теоретичните подходи при изследване на икономическата интеграция, традиционните и новите теории за ефектите от нея и факторите, влияещи върху интеграцията на развиващите се държави.
- Във втора глава са изследвани регионалните интеграционни общности, структурата и динамиката на външната им търговия и постигнатите от тях резултати.
- В трета глава е анализирано многостранното влияние на Европейския съюз върху интеграционните процеси в Африка.

При разработването на дисертационния труд са използвани изследвания на български и чуждестранни автори, официални издания и статистически данни на Световната банка, Световната търговска организация, Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, Комисията за Африка на Организацията на обединените нации, Европейския съюз и др.

Първа глава. Подходи при изследването на регионалната интеграция

Интеграционните отношения са обективен и закономерен резултат от развитието на световното стопанство и международните икономически отношения. С увеличаване на обема на търговията и взаимосвързаността на националните икономики се стига до интернационализация на производството. Световното стопанство се изгражда все повече не от затворени национални стопанства, а от отворени икономики, с висока степен на взаимовръзка и взаимозависимост в общото си развитие. Постепенно то става една цялостна възпроизводствена система, а не комплекс от взаимосвързани национални стопанства. Интернационализацията изразява процеса на намаляване на обособеността на стопанствата и преодоляване на икономическия национализъм. Процесът е особено интензивен след Втората световна война, протича с качествено нови характеристики и определя динамизма на интеграционните връзки.

Тази обобщаваща предпоставка на интеграционното развитие може да се конкретизира в: бързото нарастване на обема на търговията между националните икономики, което изисква съвместните усилия за насърчаване и регулиране; динамиката на капиталовото движение, което сближава националните възпроизводствени процеси и ги превръща в грижа на общата политика; засилването на икономическата зависимост между националните стопанства, което изисква синхронизиране на управлението и обща загриженост за икономическото развитие; бързия растеж на транснационалния бизнес, за който националните граници губят смисъл и който стимулира наднационалните характеристики на икономиката, и т.н. Освен от икономическите предпоставки интеграционните процеси се предопределят от политически причини, от исторически традиции, културни и психологични фактори и т.н.

Регионалната икономическа интеграция е една от основните тенденции на развитие на международните икономически отношения през последните десетилетия. Има многобройни примери, на практика навсякъде по света, които показват, че това не е изолирано събитие, а е истински глобален феномен. Задълбочаването на регионалната интеграция в редица области е подкрепяно

от регионални инициативи, особено в сферата на търговията, което води до създаването на много различни по своя географски и същностен обхват регионални споразумения и общности. През последните десетилетия световната търговия става все по-отворена и по-малко дискриминираща и все повече държави се присъединяват към подобни обвързващи споразумения. Самите търговски споразумения от своя страна все повече се задълбочават и разширяват, включвайки нови политики като търговията с услуги, чуждестранните инвестиции, интелектуалната собственост и т.н. Възможностите, които предоставят различните форми на икономическа интеграция, както и начините и методите за оползотворяването им все повече се увеличават.

„Теориите за икономическата интеграция изясняват основите на общественото благосъстояние и социално-икономическото сближаване при осъществяването ѝ“ (Димова, 2011, с. 386). Основната причина да бъде изучавана традиционната теория на икономическата интеграция е оценяването на нейните възможности от гледна точка на световното благосъстояние, като за критерий се използват статичните ефекти. Новата (динамична) теория на интеграцията пък включва в анализа и динамичните ефекти на интеграцията (Chou, 1967). Освен традиционните и новите теории, в тази глава ще бъдат разгледани и ограниченията им по отношение на ефектите и ползите от интеграцията, засягащи конкретно развиващите се държави.

1.1. Същност на икономическата интеграция

Терминът „интеграция“ означава възстановяване на нещо в неговата цялост. С него се характеризира голямо разнообразие от връзки на взаимна зависимост и преплитане на обществените отношения в група държави. Понятието „икономическа интеграция“¹ се използва за характеризиране на различни сфери на международни икономически взаимоотношения и процеса на приобщаване на отделни икономики за осъществяване на свободна търговия. В тесен смисъл, в който ще бъде разглеждана тук, икономическата интеграция се отнася до премахването на дискриминационните бариери в търговията

¹ Въпреки че някои автори обосновават разликата в понятията „регионална икономическа интеграция“, „икономическа интеграция“ и „регионална интеграция“ с различни географски, правно-институционални или съдържателни фактори, за целите на това изследване тези понятия се използват като еквивалентни.

между определен брой страни и установяването на елементи на сътрудничество между тях. Икономическата интеграция представлява също обективен процес на преплитане на процесите в националните стопанства в резултат от развитието на съвременните производствени сили и постиженията в научно-техническата област. Като форма на икономическо въздействие тя създава по-благоприятни условия за овладяване на изгодни позиции в световното стопанство и в международните отношения. На практика интеграцията се развива като стопанско-политически обединения на базата на междудържавни споразумения.

Според Балаша (Balassa, 1961, с. 1) икономическата интеграция може да се дефинира като „премахване на дискриминацията в определен регион“, а за Канерт (Kahnert et al, 1969) тя е „процес на прогресивно премахване на дискриминацията, породена от националните граници“. Ето защо от теоретична гледна точка мерките, които само намаляват дискриминацията между държавите, се разглеждат като сътрудничество, а не като интеграция. Алън (Allen, 1963, с. 450) смята, че всеки разбира икономическата интеграция по различен начин. Затова според него един от най-важните приноси на изследването на Балаша е, че той дефинира интеграцията, доказвайки разликата между нея и сътрудничеството – интеграцията е забрана за дискриминация, а сътрудничеството само намалява неблагоприятните ефекти от нея.

Според Липси теорията на икономическата интеграция „може да бъде дефинирана като дял от теорията за митата, който се занимава с ефектите на географските промени в дискриминационните мерки при търговските бариери между държавите“ (Lipsey, 1960, с. 460).

Според Мачлъп (Machlup, 1977) интеграцията е процес на обединяване на отделните икономики в един по-голям икономически регион. Той, както и Стейли (Staley, 1977, р.243), твърди, че най-важното при интеграцията е „използването на всички потенциални възможности на ефективното разделение на труда“.

В България отделните автори дават различни определения на икономическата интеграция. Според И. Шикова (Шикова, 2011, с.11) „икономическата интеграция може да бъде дефинирана като процес на икономическо сближаване на национални икономики“. В. Маринов (Маринов,

1999, с.10) я дефинира като „координирано насърчаван от заинтересуваните държави процес на дълбоко, всеобхватно срастване на техните национални възпроизводствени процеси, което има обективно необратим характер и води до постепенното формиране на един относително цял стопански комплекс“. Е. Панушев (Панушев, 2003, с. 35) определя икономическата интеграция като „процес на приобщаване на националните стопанства към общи механизми на взаимодействие, при което самостоятелното им функциониране става елемент на постъпателно развитие и източник на динамика“. Ст. Савов пък свързва икономическата интеграция с „образуване на регионални икономически блокове, ... в резултат на което се увеличава икономическата им взаимозависимост“ (Савов, 1995, с. 467-468).

Обобщавайки, икономическата интеграция може да бъде разглеждана като икономическо споразумение между различни държави, целящо повишаване на благосъстоянието, което се характеризира с намаляване или премахване на тарифните и нетарифните пречки пред търговията, както и с координиране на паричната и фискалната политика, като крайната цел е постигане на пълна интеграция, включваща единни парични, фискални, социални и икономически политики, управлявани от наднационални институции.

1.1.1. Видове икономическа интеграция

Б. Балаша твърди, че интеграцията трябва да се разглежда едновременно като процес – мерките за отстраняване на дискриминацията между икономически агенти от различни държави, и като състояние – отсъствието на определени форми на дискриминация между националните икономики (Balassa, 1961, с.1), т.е. да се изследва в нейната динамика или в конкретен момент (статично).

Някои автори (Леонидов, 1981, с.145; Маринов и др., 2004, с. 19-20) класифицират интеграцията като функционална (реална) – когато между националните икономики в даден интеграционен регион е налице реално преплитане и взаимно проникване, и като институционална (организирана), при която съществува нормативно определена институционална, правна и политическа рамка на интеграционния процес. Подобно разграничение се прави и от други автори, макар че те наричат двете разновидности по различен начин – формална (институционализиране, политически решения) и

неформална (практически действия, взаимодействие между пазарите) интеграция (Wallace and Wallace, 2000; Шикова, 2011). Понякога нивата, до които са достигнали двата вида интеграция в даден регион, се разминават, като икономическата теория отдавна е установила честото несъответствие между относително високото равнище на формалната и ниското ниво на реалната интеграция при развиващите се страни (Mennis, Sauvant, 1976, с. 52).

Има още няколко аспекта, в които процесите и формите на изражение на интеграцията могат да бъдат разграничени едни от други – според териториалния обхват интеграцията може да е глобална, регионална и национална. Развитието на интеграцията от своя страна би могло да се разглежда в дълбочина (като съдържателен обхват на интеграционните споразумения) и в ширина (от гледна точка на държавите-членки) (Маринов, 1999, с.15).

Според средствата, с които се осъществява, интеграцията може да бъде положителна – създаване на средства, мерки и институции, подпомагащи ефективното функциониране на пазара в интеграционното пространство, и отрицателна – премахване на бариерите в търговията и пречките пред либерализацията (Шикова, 2011, с.16).

Съществува и разграничение между процеса на интеграция, протичащ между страни със сходно икономическо развитие (хомогенна интеграция), и при държави с различно такова (Proff, 1996; Маринов и др., 2004). „Приема се, че относително по-успешно се развива хомогенната интеграция. Нехомогенната интеграция, при която често си партнират промишлено развити и развиващи се страни, е свързана с редица трудности, произтичащи от структурната несъвместимост на националните икономики...“ (Маринов, 2004, с. 21).

Според обекта на интеграция някои автори (Molle, 2006; Шикова, 2011) обособяват интеграция на пазарите – премахване на пречките пред свободното движение на факторите на производството; и интеграция на политиките – създаване на обща рамка за функциониране на отделни сектори или на целите икономики на държавите. „Някои от формите на икономическа интеграция представляват само пазарна интеграция – напр. зоната за свободна търговия, докато други изискват и интеграция на политики – икономически и паричен съюз“ (Шикова, 2011, с. 14).

Възможно е да бъде въведен и още един разграничителен критерий. От гледна точка на очакваните и реалните ефекти и ползи от икономическата интеграция би трябвало да се разграничават процесите на интеграция между развити държави, при които се търсят основно статичните и динамичните ефекти, описани в класическата и новата теория за регионалната интеграция, и тези, които протичат между развиващи се и слаборазвити страни, при които мотивацията за осъществяване на интеграцията е различна. Това ще бъде разгледано подробно в т. 1.3, където ще бъдат представени ефектите от интеграцията за развиващите се държави.

1.1.2. Институционална рамка на икономическата интеграция

Формалната институционализирана интеграция се осъществява в съответствие с определени двустранни или многостранни договори, които изразяват интересите и очакванията в рамките на интеграционния процес на отделните участващи в него държави.

Тези споразумения, макар и изразяващи волята на суверенни държави, трябва да са съобразени със съответните правила в международното сътрудничество, определени от международни организации като Организацията на обединените нации (ООН), Световната търговска организация (СТО), Международния валутен фонд (МВФ) и др., в области като демокрация, световна сигурност, околна среда, защита на правата на човека и т.н. Съществуват и конкретни международно установени икономически норми, на които трябва да се подчиняват споразуменията за икономическа интеграция. По отношение на търговската либерализация например задължително се прилага принципът на най-облагодетелствана нация, установен в чл. I от Общото споразумение за търговията и митата (ГАТТ).

Нормативната основа на изграждането, функционирането и развитието на икономически общности са договорите за тяхното създаване. Те могат да бъдат „договори за институционализиране на регионални икономически общности и съюзи и договори за регионално, междурегионално и двустранно търговско-икономическо либерализиране, ... които определят правната рамка на интеграционните общности, целите, ценностите, принципите, политиките и организационните им форми, институциите и компетенциите им, условията за

присъединяване на други държави и за развитие на международно сътрудничество... и институционализират последователно различни политики за постигане на целите на интеграцията, вкл. зони за свободна търговия, общи пазари, икономически и парични съюзи“ (Димова, 2011, с.368).

1.1.3. Етапи на икономическа интеграция

Икономическата интеграция има много и различни форми. Голям принос за изясняването на този въпрос има книгата на Б. Балаша от 1961 г. „Теория на икономическата интеграция“, която е широко цитирана във всички последвали изследвания на икономическата интеграция – теоретични и от гледна точка на прилаганите политики. Според Балаша съществуват четири различни етапа на икономическа интеграция – зона за свободна търговия (ЗСТ), митнически съюз (МС), общ пазар (ОП) и икономически съюз (ИС).

Формите на икономическа интеграция са еволютивни – всяка схема от по-висок ранг съдържа характеристиките на по-ниските, но и нови елементи, които я разширяват като обхват и съдържание. Те могат да се разглеждат като етапи на процес, който има като крайна цел (доколкото това е желано от участващите държави) постигането на пълна интеграция - единни парична, социална и икономическа политики и наднационални институции, чиито решения са задължителни за членуващите държави.

Доколкото всяка следваща по-напреднала форма на интеграция е свързана с отдаване на повече национален суверенитет от страна на участващите държави, те самите задават целите си в процеса на интеграция. „Преходът от един стадий към друг, по-висш, означава разширяване областите на стопанския живот – обект на интеграция...“ (Маринов, 2004, с.51). Въпреки еволютивния характер на процеса на интеграция държави, които смятат, че това е постижимо и съответства на целите им, могат да започнат процеса направо от някое от по-високите нива.

Досега в икономическата теория няма консенсус относно точния брой и характеристиките на формите (етапите) на развитие на икономическа интеграция. В това изследване авторът предлага класификация, включваща осем етапа на интеграция, базирайки се основно на възприетия от Б. Балаша подход за определяне на съдържанието им и разликите между тях.

Таблица 1. Етапи на икономическа интеграция – характеристики и примери

Етап на интеграционния процес	Съществени характеристики	Примери
Преференциално споразумение за търговия	По-ниски търговски бариери между страните-членки	Двустранни: Споразумения за икономическо партньорство между ЕС и АКТБ (от 2003) АСЕАН-Китай (2005) Меркосур-Индия (2009) Многостранни : Обща система от преференции (1971) Протокол за търговски преговори (1973) Азиатско-тихоокеанско търговско споразумение (1976) Латиноамериканска асоциация за интеграция (1981) Южнотихоокеанско споразумение за регионална търговия и икономическо сътрудничество (1981) Световна система от преференции между развиващите се държави (1989) Организация за икономическо сътрудничество (1992) Меланезийска ръководна група (1994) Южноазиатско споразумение за преференциална търговия (1999)
Зона за свободна търговия	Нулеви мита	ЗСТ на АСЕАН (AFTA) Азиатско-тихоокеанско търговско споразумение (APTA) Система за интеграция на Централна Америка (SICA) Централноевропейска ЗСТ (CEFTA) ЗСТ на Г-3 (G3) Велика арабска ЗСТ (GAFTA) Доминиканска република – Централноамериканска ЗСТ (DR-CAFTA) Съвет за сътрудничество в Залива (GCC) Северноамериканска ЗСТ (NAFTA) Тихоокеански съюз Южноазиатска ЗСТ (SAFTA) Меркосур Транстихоокеанско партньорство (TPP)
Митнически съюз	Обща външна митническа тарифа	Андска общност (CAN) Меркосур МС на Казахстан, Беларус и Русия МС на ЕС с Андора МС на ЕС със Сан Марино МС на ЕС с Турция, Швейцария-Лихтенщайн Израел-Палестина
Общ пазар	Свободно движение на факторите на производство	Европейско икономическо пространство (ЕЕА) Европейска зона за свободна търговия (EFTA) Южноазиатска зона за свободна търговия (SAFTA) Общо икономическо пространство на Евразийската икономическа общност ЕС-Швейцария Канада – споразумение за вътрешната търговия (AIT)

Икономически съюз	Хармонизация на икономически политики	Европейски съюз Карибска общност (Кариком) ЕС-Монако Русия-Беларус
Икономически и паричен съюз	Обща парична политика, обща парична единица	Икономически и паричен съюз на ЕС (Еврозона) Източнокарибски паричен съюз на Организацията на източнокарибските държави ЕС- Сан Марино ЕС-Андора ЕС-Монако
Пълна икономическа интеграция	Наднационална компетентност, унификация на икономическите политики	-
Политически съюз	Общи политики в областта на външните отношения и сигурността, правосъдието и вътрешните работи	-

Забележка: Не са включени интеграционни общности в Африка, тъй като те ще бъдат подробно разгледани в част 2.

Източник: Съставено от автора.

Най-ниската форма на икономическа интеграция е споразумението за преференциална търговия (СПТ). Това е споразумение между две или повече държави, при което стоките, произведени в рамките на съюза, са обект на по-ниски търговски бариери, отколкото произведените извън него (Panagariya, 2000, с.288). Пример за СПТ са споразуменията на ЕС със страните от Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн.

Зоната за свободна търговия е СПТ, при което страните-членки не прилагат никакви търговски ограничения (нулеви мита) спрямо стоките, произведени в рамките на съюза. Те обаче запазват собствените си митнически политики по отношение на трети страни. В някои случаи това се нарича търговска интеграция (Hosny, 2013, с. 134). ЗСТ е дефинирана нормативно в чл. XXIV, пар. 8 от ГАТТ: „Под зона за свободна търговия се разбира група от две или повече митнически територии, в които митата и други ограничителни регулации на търговията... са премахнати на практика спрямо цялата търговия между съответните територии по отношение на продукти с произход от тези

територии.“ Пример за ЗСТ е Северноамериканската ЗСТ (НАФТА), създадена през 1993 г. от САЩ, Канада и Мексико.

Митническият съюз е ЗСТ, в която държавите-членки прилагат обща външна митническа тарифа спрямо стоките, внасяни от трети страни. Тази тарифа може да е различна за отделните стоки, но не и да има разлики за отделните страни-членки. Чл. XXIV, пар. 8 от ГАТТ определя нормативно МС: „За целите на това споразумение: а) Под МС следва да се разбира създаването на единна митническа територия на мястото на две или повече такива, така че: i) митата и другите ограничителни регулации на търговията... са премахнати практически по отношение на цялата търговия на съответните територии на съюза или поне по отношение на всички търговски продукти с произход от тези територии; ii) еднакви мита и други регулации на търговията се прилагат от всички членове на съюза към търговията с територии, които не са част от съюза.“ Най-известният пример за МС е Европейската общност, създадена през 1957 г. от Германия, Франция, Италия, Белгия, Нидерландия и Люксембург.

Общият пазар е МС, при който освен по отношение на стоките е налице свободно движение и на другите фактори на производството – капитали и работна сила. Освен това за наличието на ОП е необходимо да бъдат премахнати всички пречки пред търговията (нетарифни ограничения) и координирането на определени икономически политики. Често този етап на интеграционния процес се нарича „интеграция на факторите на производството“. Европейската общност постига такъв тип интеграция през 1993 г.

Икономическият съюз е още по-задълбочена форма на интеграция, при която паричните и фискалните политики на отделните държави се хармонизират и дори унифицират. На основата на общия пазар се интегрират икономическите политики в различни области, формират се общи подходи и координирано финансиране. Премахването на дискриминацията се обвързва с определена степен на съгласуване на националните икономически политики с цел заличаване на различията помежду им. Този етап често се нарича „интеграция на политики“.

Крайната степен на ИС е икономическият и паричен съюз (ИПС). При него се създава общ валутнокурсен механизъм, който прераства в емитирането на обща парична единица, функционираща на общия пазар. Налице е обща

парична политика, както и координиране на макроикономическите политики на държавите-членки. Пример за ИПС е Еврозоната в рамките на ЕС, в която от 2001 г. има обща парична единица – еврото.

Балаша говори и за още един етап на интеграционния процес – пълната икономическа интеграция (ПИИ), която „предполага унификация на валутната, фискалната, социалната и антицикличната политика и изисква учредяването на наднационална власт, чиито решения са задължителни за държавите-членки“ (Balassa, 1961, с.2). Тук и формулирането, и провеждането на икономическите политики е изключителна компетентност на институциите на интеграционната общност.

Според някои автори съществува и друг етап на интеграционния процес, който обаче е силно политически. При него крайната политическа цел на интеграцията е политическият съюз (ПС), при който интеграцията се допълва в области, засягащи по-силно националния суверенитет. Досега няма интеграционна общност, която да е постигнала завършеност в този етап на интеграцията, въпреки че ЕС полага усилия за задълбочаване на политическата интеграция с цел да се превърне в реално действащ политически съюз с въвеждането на общо гражданство и опитите за провеждане на общи политики в областите на външните работи, сигурността, правосъдието и вътрешните работи.

Таблица 2. Типология на формите на интеграция

		СПТ	ЗСТ	МС	ОП	ИС	ИПС	ПИИ	ПС
Свобода на движение в рамките на общността	Стоки (мита)								
	Стоки (нетарифни огр.)								
	Услуги								
	Капитали								
	Работна ръка								
Общи външни бариери	Стоки (мита)								
	Стоки (нетарифни огр.)								
	Услуги								
	Капитали								
	Работна ръка								
Общи политики	Митническа тарифа								
	Парична политика								
	Икономически политики								
	Суверенни политики								

Легенда: липсва; непълна; пълна

Източник: Съставено от автора.

1.2. Ефекти от икономическата интеграция

Според повечето автори теорията на икономическата интеграция преминава през два етапа на развитие, като всеки от тях отговаря на съответните на времето на възникването си политически и икономически въпроси. Първият етап включва традиционните теории за икономическата интеграция, които обясняват възможните ползи от нея по отношение на търговията и често са наричани „статичен анализ на интеграционните споразумения“. Вторите са новите теории за икономическата интеграция, които се развиват при променени икономически условия и търговска среда и са познати под наименованието „динамичен анализ на икономическата интеграция“. Освен посочените два тук ще бъде разгледан и трети вид теории, които се отнасят до ефектите и ползите от интеграцията, засягащи конкретно развиващите се и слаборазвитите държави.

1.2.1. Класическата теория на митническите съюзи на Дж. Винер

Изследванията, разглеждащи търговската интеграция и обясняващи теоретичните аспекти на преференциалните търговски споразумения, се базират на основополагащия труд на Джейкъб Винер „По въпросите за митническия съюз“ от 1950 г. Тази книга е описвана като първото изследване на ползите от икономическата интеграция, което по подробен и критичен начин я анализира от икономическа гледна точка (Catudal, 1951, с.210; Salera, 1951, с.84).

Изследването на Винер е първото, в което се определят конкретни критерии за разграничаване на ползите и недостатъците на икономическата интеграция. Неговият т.нар. статичен анализ на икономическата интеграция разделя възможните ефекти от нея на вече добре познатите ефекти на създаване на търговия и отклонения в търговията.

За създаване на търговия се говори, когато при постигането на търговско споразумение между две държави търговията се измества от по-скъпо предлагаща дадена стока страна-членка към такава, която предлага същия продукт по-евтино. Казано с други думи, създаването на търговия е преминаването от неефективно национално производство към по-ефективно такова в страната-партньор.

Отклонение в търговията е налице, когато вносът се измества от по-евтин доставчик от трета страна, неучастваща в интеграцията, към по-скъп доставчик

в рамките на общността. Това се случва при прилагането на обща митническа тарифа, ако общността защитава по-скъпо предлагания доставчик от държава, членуваща в нея. Тук пък става дума за преминаване от по-ефективно производство извън рамките на МС към неефективни източници на доставка в неговите граници.

Тези ефекти могат да бъдат илюстрирани със следния пример. Има три държави – А, Б и В, в които стока Х струва съответно 35, 25 и 15 единици. Ако страна А влезе в митнически съюз със страна Б или В, и в двата случая има полза за А, тъй като цената на стоката Х в нея е по-висока, отколкото в Б и В. Търговията ще се пренасочи от страната с високи цени (А) към тази с по-ниски (Б или В). В случая е налице създаване на търговия. Ако страна А въведе мито от 100% за стоката Х, тогава ще я купува само от страна В, която ще бъде най-евтиният доставчик (с цена от 30 единици). Ако обаче А и Б са в митнически съюз, А ще купува стоката от Б, тъй като цената (25 единици) ще е по-ниска от тази на оставащата извън съюза и облагана с мито страна В (30 единици). Посоката на търговията се променя от първоначално по-евтино доставящата трета страна (В) към по-скъпо доставяща държава-членка (Б). Това е пример за отклонение в търговията.

Всъщност въпросът за митническия съюз е повторение на спора дали търговията да е свободна, или да се прилагат протекции. Салера (Salera, 1951, с.84) достига до извода, че основната цел на митническия съюз е да промени източниците на доставка. Ако тази промяна е от по-скъп към по-евтин източник, се смята, че митническият съюз спомага за свободната търговия. Ако случаят е обратният, МС се превръща в средство за по-ефективен митнически протекционизъм. Винер твърди, че създаването на търговия повишава благосъстоянието на дадена страна, докато отклоненията в търговията го намаляват. Той установява също, че „размерът има значение“, позовавайки се на икономистите от мащаба, при които колкото по-голяма е икономическата зона на МС, толкова по-вероятно е той да работи в посока към свободна търговия.

Основното заключение на Винер по отношение на МС е по-скоро отрицателно, защото според него „митническите съюзи не са важни и не носят повече икономически ползи, отколкото вреди, освен когато се осъществяват

между големи държави, прилагащи значителни протекционистични мерки спрямо подобни производства“ (Viner, 1950, с. 135). Този извод се потвърждава и от факта, че ефектите на отклонение в търговията могат да са по-големи от тези на създаване на търговия в даден МС, дори ако получената в резултат митническа тарифа на съюза е по-ниска от средните нива на съществуващите преди това национални тарифи (Martin, 1951, с. 75). Затова и Винер призовава за недискриминиращи търговски бариери на световно ниво. Във връзка с ролята на МС за повишаване на икономическото благосъстояние на народите по света той казва: „...МС е само частично, несигурно и като цяло неперфектно средство за онова, което би могло да се постигне много по-пълно, сигурно и справедливо чрез недискриминиращо намаляване на търговските бариери на световно ниво...“ (Viner, 1950, с. 135).

Казано накратко, теорията на Винер на практика означава, че държавите биха били мотивирани да се интегрират, ако е вероятно интеграцията да има за резултат повече статични ползи, отколкото загуби, или с други думи, повече създаване на търговия, отколкото отклонение в нея.

1.2.2. Допълнения към анализа на Винер

Много автори допълват статичния анализ на Винер, разглеждайки различни страни на въпроса за ефектите от интеграцията. Накратко ще бъдат представени по-значимите от тях.

Търговска експанзия

Анализът на Винер по отношение на това, че ефектите на отклонение в търговията могат да доведат до неправилно разпределение на световните ресурси, е верен само в условията на нееластично търсене и напълно еластично предлагане. Ако търсенето е по-еластично, МС може всъщност да увеличи обема на търговия въпреки наличието на отклонения в търговията, тъй като понижаването на цените стимулира вътрешното търсене, което от своя страна се удовлетворява от внос (Meade, 1955). Мийд нарича този ефект търговска експанзия и посочва, че той трябва да бъде включен в традиционния анализ на Винер заедно със създаването на търговия и отклоненията в търговията, защото при такива обстоятелства отклоненията в търговията всъщност не носят вреда.

Ефекти на МС по отношение на производството и потреблението

Според Винер създаването на търговия в смисъла на промяна на доставките за производство от по-скъп към по-евтин източник е „добро“, а отклонението в търговията е „лошо“ от гл.т. на икономическото благосъстояние (Lipsey, 1957, с.40). По-нататък Липси изтъква, че това може и да не е вярно, тъй като икономическото благосъстояние включва както производството, така и потреблението, а анализът на Винер се концентрира само върху производството. Когато се създава МС, относителните цени на националните пазари на страните-членки се променят вследствие на намаляването на митата помежду им. Тази промяна на цените води до два резултата – ефект спрямо производството, разглеждан от Винер, но и ефект върху потреблението – страните-членки увеличават потреблението на продукти, произведени в рамките на МС (т.е. помежду си), и намаляват потреблението на такива от трети страни. Герелс (Gehrels, 1956, с.61) определя ефектите върху потреблението като отговор на потребителите спрямо намалените с премахването на митата цени на вноса. Според Шиър (Sheer, 1981, р.44) слабостта в анализа на Винер произтича от презумпцията, че потреблението не зависи от относителната промяна в цените – дори и при фиксирано производство на световно ниво ще има изменения в потреблението поради относителната промяна в цените.

Изводът на Винер, че отклоненията в търговията са нещо лошо, предполага оценка на благосъстоянието, която от своя страна изисква оценка не само на „ефекта от съюза върху производството“, но и на „ефекта от съюза върху потреблението“. Макар даденото от Винер определение на създаването на търговия да е фундаментално, защото характеризира промените от гл.т. на ефекта на производството, то не може да бъде използвано, за да се оцени икономическото благосъстояние, до което води МС (Lipsey, 1957, с.40-41). Същото виждане споделя и Герелс (Gehrels, 1956, с.61).

В по-късно свое изследване Липси отново разглежда въпроса за двата типа ефекти. Според него анализът на Винер набляга върху замяната на доставки за производството и не взема под внимание замяната за потреблението. Липси достига до извода, че направеното от него и Герелс разграничение не е

достатъчно, защото промените в потреблението сами по себе си стимулират изменения в производството. Затова Липси предлага по-добро разграничение - вътрешностранова и междустокова замяна. Първата се отнася до случая, когато една държава-доставчик е заменена с друга в смисъла на първоначалния анализ на Винер на създаването на търговия и отклонения в търговията, докато втората е налице, когато дадена стока е заменена с друга в резултат от промяна в относителните цени (Lipsey, 1960, с.504).

Отклонения в търговията и благосъстояние

В своите изследвания Джонсън и Помфре обобщават значението на ефектите върху производството и потреблението. Отклоненията в търговията могат всъщност да повишават благосъстоянието, ако се вземат предвид както ефектите за производството, така и тези на замяната, защото загубите за благосъстоянието в резултат от отклонение към по-скъпо доставяща държава може да са много по-малки от ползите за благосъстоянието, идващи от понижените поради премахването на митата върху вноса потребителски цени (Johnson, 1975, с.117). МС води до увеличаване на потребителския излишък, независимо дали нарастването на вноса идва от по-евтин доставчик (Pomfret, 1997, с.182).

Вторични ефекти

Анализът на Винер е концентриран върху ефекта от намаляването на митото на една-единствена стока. Ако се вземат предвид вторичните ефекти върху допълващите и заместващите стоки, могат да бъдат постигнати допълнителни ползи от гл.т. на благосъстоянието (Meade, 1955, с. 67-82). Според Мийд, за да може да се оцени реалният ефект на промяната върху икономическото благосъстояние на страната, трябва да се проследи отражението на намаляването на митото на дадена стока върху всички количества на всички продукти, които се търгуват международно (пак там, с. 83).

Степен на намаляване на митата

Друго важно допълнение към анализа на Винер е разграничаването на различните ефекти от различната степен на намаляване на митата в МС. Липси и Ланкастър (Lipsey and Lancaster, 1956) твърдят, че малкото понижаване на митата допринася за повишаване на благосъстоянието, а голямото може или да

го увеличи, или да го намали. В изследванията на Мийд (1955, с. 50-51) и Липси (1960, с.507) се посочва, че е по-вероятно икономическото благосъстояние да нарасне при понижаване на митата, отколкото при пълното им премахване. Липси и Ланкастър (1956, с. 21) разглеждат също и последиците от постепенното намаляване на митата, стигайки до извода, че в началните му етапи благосъстоянието нараства, докато при крайните спада.

Ефект върху условията на търговия

Държавите – големи износители на дадени стоки, определят международните им цени, т.е. условията на търговия. Изследванията, анализиращи влиянието на икономическата интеграция върху благосъстоянието, приемат, че държавата, за която става въпрос, е малка и не може да окаже влияние върху световните цени, което невинаги е вярно (Krauss, 1972, с.421). Ако дадена страна е достатъчно голяма, за да влияе върху международните цени, и ако тя премахне определено мито, това ще намали търсенето на внос. Така цените на въпросните стоки ще спаднат на световните пазари съотносимо с обема на износа и по този начин ще се подобрят условията на търговия на стоката. Вземайки това предвид, перспективата на анализа на икономическата интеграция ще се промени коренно, тъй като при сключването на интеграционни споразумения се променят възможностите за влияние върху международните цени. Според Димова (Димова, 2011, с.419-420) ефектът върху условията на търговия променя крайния ефект от МС, ако е достатъчен, за да компенсира отрицателните резултати от отклоненията в търговията, и влияе положително върху външно-търговския баланс на всяка от страните-членки.

Конкурентни и допълващи стоки

Допълващи са стоките, при които потреблението на една стока увеличава удовлетворението, получено от друга, а конкурентни – когато потреблението на една от тях замества потреблението на другата. МС увеличава благосъстоянието, когато страните-членки произвеждат конкурентни, но потенциално допълващи стоки, когато първоначалните нива на митата са много високи и когато всяка от страните-членки е основният доставчик на другата по отношение на търгувания продукт (Meade, 1955, с.107-111). Винер

(1950), Майер (1956) и Липси (1960) смятат, че ползите от интеграцията ще са налице и при държави, произвеждащи една и съща стока. При фиксирано търсене тези ползи ще са толкова по-големи, колкото по-съществени са разликите в цените на стоката между членуващите в общността държави (Makower and Morton, 1953).

Ниво на доходи в търгуващите държави и структура на търговията

От една страна, според модела Хекшер-Олин за факторните пропорции дадена държава има сравнителни предимства (и изнася повече) по отношение на продуктите, изискващи фактори на производството, от които в нея има в изобилие и поради това те са евтини. Според теоремата за равенството фактор-цена на модела обемът на търговията би трябвало да е най-голям между страни с различни факторни дадености и на различен стадий на икономическо развитие (доход на човек от населението), а цените на факторите на производството би трябвало да се сближат след протичане на търговия или интеграция.

От друга страна, Линдер (Linder, 1961, с. 87-90) твърди, че макар и да е верен за интензивни по отношение на природните ресурси продукти, според данните за международната търговия моделът Хекшер-Олин не е приложим към преработените стоки. Линдер посочва, че една държава не може да използва сравнителните предимства на дадена стока, без тя да бъде произвеждана и търсена най-напред на националния пазар. Оттук следва, че сравнителните ѝ предимства зависят от характеристиките на търсенето и че е по-вероятно помежду си да търгуват държави с подобна структура на търсенето. Линдер приема, че доходът на човек от населението може да се приеме като индекс на характеристиките на потреблението и като основна детерминанта на структурата на търсенето. Затова той заключава, че страни с подобни нива на доход на човек от населението ще развият подобни индустрии и ще имат по-голям потенциал за търговия помежду си по отношение на подобни, но диференцирани продукти.

Сакамото (Sakamoto, 1969, p.300-301) разглежда хипотезата на Линдер от гл.т. на икономическата интеграция. Когато държавите се интегрират, размерът на пазара нараства. За да може една държава да извлече ползи

от икономите от мащаба, продуктите ѝ трябва да бъдат търсени в новите страни-членки на съюза. Затова еднотипността на характеристиките на търсенето, оценени чрез дохода на човек от населението, е важен фактор за успеха на интеграционните процеси.

Според хипотезата на Линдер би трябвало държавите да разполагат с по-голям потенциал за търговия, ако имат подобни нива на доходите на човек от населението, докато според теорията за сравнителните предимства на модела Хекшер-Олин е обратното – търговският потенциал е по-голям, ако държавите имат различни доходи на човек от населението.

Всъщност нарастването или намаляването на търговските потоци между страните-членки на МС се определя не само от еднотипността на нивото на доходите, но и от структурата на търговията, а именно дали става въпрос за вътрешносекторна или междусекторна търговия. Вътрешносекторна е търговията с продукти от един и същи сектор на производството, а междусекторна – когато търгуваните продукти са от различни сектори. До средата на 80-те години на миналия век повечето изследователи смятат, че според традиционната теория на МС основният фактор на търговската интеграция е междусекторната специализация, но по-нови емпирични изследвания доказват, че всъщност движещата сила е вътрешносекторната специализация. Според редица изследователи (Lancaster, 1980; Greenway, 1981; Zdenek and Greenway, 1984) колкото по-еднотипни са характеристиките на търсенето между потенциалните търговски партньори, толкова по-голям е обемът на вътрешносекторна търговия.

Всички изследвания, разширяващи анализа на Винер, стигат до заключението, че няма ясен отговор на въпроса дали МС повишават световното благосъстояние, или не. Както изтъква Мийд, „основният ни извод трябва да бъде, че не е възможно да се даде обща оценка на МС. Те могат да са или да не са инструменти за постигане на по-икономичното използване на ресурси. Всичко зависи от конкретните обстоятелства на конкретния случай“ (Meade, 1955, с. 107).

1.2.3. Нови теории за икономическата интеграция

Още през 60-те години на миналия век става ясно, че статичният анализ на създаването и отклонението в търговията не е достатъчен. Винер стига до извода, че всяка непреференциална търговска политика (свободна търговия) е по-добра от МС като средство за либерализиране на търговията, т.е. че по-доброто разпределение на ресурсите като аргумент за създаване на МС вече не е приложимо. Поради невъзможността на статичния анализ да оцени въздействието върху благосъстоянието Балаша въвежда нов инструмент за анализ на ефектите на икономическата интеграция върху благосъстоянието – динамичните ефекти, като средство за по-добро обяснение на причините и икономическите мотиви за създаването на МС и на схеми на икономическа интеграция по принцип. Основна теза в международната икономика е, че свободната търговия на конкурентни пазари осигурява ефективност на производството и потреблението в целия свят и във всяка страна поотделно. Създаването на СРТ, мотивирано от идеите на статичния анализ, първоначално е смятано за промяна в посока към свободна търговия и е възприемано като средство за увеличаване на реалните доходи. Оказва се обаче, че този анализ не дава прости отговори и принципи, поради което вниманието трябва да се насочи към динамичния анализ на икономическата интеграция.

Балаша (Balassa, 1961) и Купър и Масел (Cooper and Massell, 1965) са първите, които въвеждат концепцията за динамичните ефекти на икономическата интеграция. Това дава ново измерение на изследванията в тази област. Балаша дефинира основните динамични ефекти на интеграцията – „изгодите, извлечени от икономите от мащаба, от рационализацията на производството и нарасналата инвестиционна активност, далеч превишават статичните ползи и вреди, свързани със създаването на търговия и отклоненията в търговията“ (Balassa, 1961, с.117). Той обръща внимание и на влиянието на интеграцията върху пазарната структура и конкуренцията, повишаването на производителността, риска и несигурността. Обобщено, динамичните ефекти на икономическата интеграция включват всяко нещо, което влияе върху темпа на повишаване на икономическия растеж на една държава в средносрочен план (Schiff and Winters, 1998, с.179).

Много автори наричат статичния анализ на Винер и неговите допълнения „стар регионализъм“, а под нов регионализъм разбират изследването на динамичните ефекти като нарастване на конкуренцията, инвестиционните потоци, икономите от мащаба, технологичния трансфер, повишаването на производителността и др. Някои изследователи наричат двете теории „първичен и вторичен регионализъм“, а други търсят разлика по отношение на времевия период, за който се проявяват ефектите: „Краткосрочните статични интеграционни ефекти са свързани с първоначалната промяна в поведението на стопанските субекти, ... а дългосрочните ефекти на реструктуриране са свързани с подобряването на условията на функциониране на фирмите и ефективността им ... и повишаване на конкуренцията“ (Панушев, 2003, с.37). Лорънс прави просто сравнение между стария и новия регионализъм (вж. таблица 3).

Таблица 3. Регионализъмът: старият и новият

Стар регионализъм	Нов регионализъм
Заместване на вноса	Експортна ориентация
Планирано разпределение на ресурсите	Пазарно разпределение на ресурсите
Провеждан от правителствата	Провеждан от частни фирми
Основно индустриални стоки	Всички стоки, услуги и инвестиции

Източник: Lawgense, 1997, с.19.

Новите теории за икономическата интеграция възникват заедно с промяната в икономическите условия. Силите, които движат интеграционното развитие, сега се различават драстично от тези, които стоят зад предходните вълни на интеграция – фактори като участието на частния сектор, конкуренцията, преките чуждестранни инвестиции и увеличената роля на услугите (Lawgense, 1997, с.18).

Единственият очевиден недостатък на динамичния подход е, че за разлика от статичните при него няма достоверен метод за количествена оценка на динамичните ефекти.

Икономии от мащаба

Кордън (Corden, 1972) първи въвежда идеята за икономии от мащаба в теорията на МС. Икономии от мащаба – намаляването на вложеното спрямо единица произведен продукт, са резултат от ефективното използване на

производствените фактори при по-голяма продукция. Малкият пазар повишава разходите, ограничава възможностите за продуктова специализация, намалява конкуренцията и стимулите за технологично подобрене (Balassa and Stoutjesdijk, 1975, с.38). Понижаването на производствените разходи за единица продукт е предпоставка за спадането на продажните цени, което от своя страна стимулира нарастването на търсенето (Маринов и др., 2004, с.77).

Икономии от пространството

За разлика от икономии от мащаба, които се свързват с намаляването на цената на единица продукт, икономии от пространството са свързани с понижаването на средната цена за производство на два или повече продукта. Според Панушев (Панушев, 2003, с.37) от гл.т. на икономическата интеграция те са „следствие от либерализацията на пазара в съюза и възможността за ефективно съчетаване на факторите на производството и възможностите за тяхната субституция“.

Нарастваща роля на ПЧИ

ПЧИ могат да се разглеждат като важен стимул за интеграция между държавите, особено между развиващите се, заради връзката им с два основни икономически показателя – износа и икономическия растеж. Според Лорънс (Lawgense, 1997, с.19-20) ПЧИ и износет все повече стават допълващи се дейности, като връзката между тях е двупосочна.

От една страна, ПЧИ могат да доведат до повече ползи от икономическата интеграция от гл.т. на ефекта на търговска експанзия, а от друга, икономическата интеграция увеличава обема на ПЧИ в даден регион. ПЧИ могат да подпомогнат развитието на интеграционните процеси, защото предоставят по-големи възможности за търговия между членуващите държави. Затова Инотай (Inotai, 1991, с.38) твърди, че самото създаване на интеграционна общност може да доведе нарастване на ПЧИ в региона, в който тя функционира.

По отношение на връзката между ПЧИ и икономическия растеж много изследвания доказват, че увеличаването на инвестициите и по-бързата технологична промяна в резултат от интеграцията могат значително да допринесат за икономическия растеж на страните-членки. Това е особено важно

при развиващите се държави, където ПЧИ могат да се разглеждат като пътя, по който те биха могли да се модернизират (Schiff and Winters, 1998, с.180).

Създаване на инвестиции и отклонения в инвестициите

Болдуин, Форслид и Хааланд (Baldwin, Forslid, and Haaland, 1995) въвеждат концепцията за създаване на инвестиции и отклонения в инвестициите (investment creation and investment diversion) като допълнение на теорията на Винер и прилагат тази идея по отношение на ЕС. Когато се премахнат пречките пред свободното движение на инвестициите и производството се премести от по-скъпа държава в по-евтина в рамките на съюза, е налице създаване на инвестиции, а когато то се премести от по-евтин източник от трета държава към по-скъп в страна-членка, говорим за отклонения в инвестициите.

Засилващо се влияние на услугите

Секторът на услугите увеличава значението си като дял както в световната търговия, така и в световния БВП. През последните десетилетия делът на услугите в световния БВП се повишава значително – от около 50% през 70-те години на 20 век до над 70% през 2010 г. Ръстът в износа на услуги е още по драстичен – от 185 млрд. USD през 1975 до почти 2.8 трилиона USD през 2006 г. Лорънс (Lawrence, 1997, с.20) твърди, че ПЧИ в сектора на услугите нарастват повече, отколкото тези при стоките. Когато фирмите-производители се преместят в друга държава, те са съпътствани от други фирми, предлагащи допълващи услуги като банкиране, реклама, транспорт и др. Повишаващото се значение на сектора на услугите създава и нова мотивация за интеграция.

Повишаване на конкуренцията

Фирмите от страните-членки на МС получават възможност да оперират на един разширен пазар. Конкурентната борба на общностния пазар рязко се изостря, като по този начин се ограничават възможностите за формиране на монополи, а продажните цени спадат. Това от своя страна стимулира търсенето, а оттук – и разширяването на производството. „При тези условия икономиките на отделните страни-партньори неизбежно се реструктурират чрез ускорена експанзия на конкурентоспособните национални ... производства и свиването на други...“ (Маринов, 1999, с. 102-103).

Динамичният анализ на ефектите от икономическата интеграция произлиза от характеристиките на днешната свободна икономика. Поради своята дълбочина динамичните ефекти на икономическата интеграция имат по-голямо влияние върху икономическите процеси от статичните. „Динамичните ефекти на регионалната икономическа интеграция се свеждат преди всичко до увеличаване на инвестиционните разходи, устойчиво нарастване на търсенето, уедряване на производството и повишаване равнището на неговата специализация, усъвършенстване на организацията и управлението на производството и производствените технологии, рационализиране на териториалното разположение и използване на ресурсите, повишаване на ефективността на производствата, създаване на икономически растеж и т.н.“ (Маринов и др., 2004, с.79).

1.3. Приложение на теориите за икономическа интеграция при развиващите се държави

В повечето случаи теориите за икономическата интеграция и ползите от нея – и тези за динамичните ефекти, но особено за статичните ефекти на интеграцията, не са приложими по отношение на слаборазвитите и развиващите се страни. Още Балаша (Balassa, 1965, р.16) твърди, че теоретичната литература по въпросите на икономическата интеграция разглежда МС само сред индустриализираните държави. Техните проблеми са свързани с икономическото развитие, а не толкова с относителните промени в характеристиките на производството и потреблението. Майер (Meier, 1960) смята, че анализът на Винер има ограничено или дори никакво значение по отношение на развиващите се страни.

Теорията на икономическата интеграция се опитва да отговори на два въпроса: първо, какъв е нейният ефект върху благосъстоянието; второ, кои са факторите, които влияят върху желанието на държавите да участват в интеграционни процеси. В тази част ще бъдат разгледани отговорите на тези два въпроса от гл.т. на развиващите се държави (Abdel Jaber, 1971, с.260).

1.3.1. Ограничения на ефектите върху производството

Освен определените от Липси ограничения на традиционната икономическа теория за оценка на ефекта икономическата интеграция върху благосъстоянието по отношение на производството, от гл.т. на развиващите се държави съществуват и други такива.

Ефекти върху заетостта и производителността

В редица изследвания е установено, че в повечето развиващи се страни по принцип се наблюдава ниска производителност, съчетана с високо ниво на безработица. Затова при наличието на отклонения в търговията, които карат работната сила да се пренасочи от по-ниско- към по-високопроизводителни сектори и дейности, ще се увеличи благосъстоянието. Ползите от интеграцията по отношение на заетостта са още по-очевидни (Sakamoto 1969, с.283). Те са свързани с това, че от една страна, промените в дислокацията на производството въздействат върху търсенето, а от друга, по-големите потоци на работници, които се движат свободно, влияят върху предлагането на работна сила (Longi and Nijkamp, 2007, с. 3). Ето защо ефектите на икономическата интеграция върху благосъстоянието на развиващите се страни не бива да бъдат ограничени само до тези върху производството и потреблението, а трябва да включват също и заетостта, производителността и равнището на доходите (Abdel Jaber, 1971, с.259).

Нуждата от перспектива за развитие

Много изследователи смятат, че когато става дума за развиващи се държави, икономическата интеграция трябва да се разглежда като подход към икономическото им развитие, а не толкова като въпрос на митническа или дори търговска политика (Abdel Jaber, 1971; Balassa and Stoutjesdijk, 1975). Теорията на интеграцията се интересува повече от по-доброто разпределение на ресурсите, докато политиката на развитие се занимава с ползите от бързия растеж в дългосрочен план и оползотворяването на недобре или въобще неизползвани ресурси. Затова и в редица развиващи се страни интеграционните проекти се концентрират върху прилагането на конкретни проекти в областта на развитието – намаляване на бедността, стимулиране на здравеопазването и образованието, постигане на регионална сигурност.

Промяна на структурата на търговията с развиващите се държави

По-голяма част от вноса на развиващите от развитите страни се състои от капиталови стоки. От динамична гл.т. интеграцията между развиващите се държави изисква по-съществени инвестиции и след като повечето от тях са внасяни от развитите страни под формата на капиталови стоки, е твърде вероятно обемът на вноса на интегриращите се развиващи се държави да нарасне. Следователно дългосрочната цел на интеграцията между развиващи се страни не трябва да е намаляване на търговията с останалия свят, а по-скоро промяната на нейната структура (Mikesell, 1965, с.209).

Ако в резултат от интеграция между развиващи се държави настъпват отклонения в търговията на потребителски стоки, това ще освободи повече чужда валута за внос на капиталови стоки от трети (развити) държави (Sakamoto, 1969, с.293). Обемът на търговията с останалия свят може да не се измени или е възможно дори да нарасне, но важното е, че се променя нейната структура.

Интеграция при малките държави

Ако интеграцията, а и търговията като цяло се осъществява между малка и голяма държава, ползите за малката са повече, защото ще има по-голямо търсене за износа ѝ. Това е от съществено значение, ако малката страна е развиваща се, а голямата – развита, с по-висока покупателна способност. Затова Крейнин (Kreinin, 1964, с.193-194) твърди, че потенциалните ползи от икономическата интеграция се виждат особено ясно в малки и средни по размер страни-членки. Подобна теза застъпва и В. Маринов, според когото в условията на по-големия интегриран пазар сравнителните предимства на малките национални стопанства могат да се проявят в техния чист вид. Те усъвършенстват структурата си и повишават своята ефективност. „Позитивните ефекти на участието на малките страни в регионалната икономическа интеграция се реализират в средносрочна и дългосрочна перспектива..., те преценяват позитивните динамични ефекти като далеч по-значителни, което оправдава преходните статични загуби“ (Маринов, 1999, с. 110-111).

Тезата за положителния ефект на интеграцията върху малките държави има и своите противници. Хелайнер например смята, че

„диспропорционалността на изгодите в полза на голямата държава има неизбежен характер и произтича от несъответствието в икономическия потенциал на двете държави... малката страна е обективно неравностоен партньор, който е принуден да се приспособява към икономическата структура и структурата на цените на голямата държава.“ (Helleiner, С.К., 1996, цит. по Маринов, 1999, с. 112).

Ползи от отклоненията в търговията

Отклоненията в търговията всъщност могат да са от полза за развиващите се държави. Първо, интеграцията увеличава размера на пазара и спомага да се намалят разходите чрез икономии от мащаба и пространството. Второ, заместването на вноса подпомага региона като цяло да изразходва повече чужда валута за внос на капиталови стоки и така допринася за нарастването на инвестициите и икономическия растеж (Linder, 1966; Sakamoto, 1969). Същевременно отклоненията в търговията позволяват на потребителите да купуват вносни стоки на по-ниски цени след премахването на митата, като по този начин се увеличават спестяванията им. Ефектът от това обаче трябва да се претегли спрямо загубата на приходи от мита (Elkan, 1975, с.59), което е от голямо значение за развиващите се държави, тъй като повечето от тях разчитат на тези приходи като основен източник на приходната част на бюджета си.

Линдер и Сакамото въвеждат термина „ефективни отклонения в търговията“. Според тях, ако икономическата интеграция между развиващи се държави води до отклонения в търговията, те не би трябвало да намаляват благосъстоянието, защото замената на производството ще бъде от ефективна развита страна (външна за общността) към относително ефективна развиваща се държава в рамките на съюза, като по този начин се реализират и ползи по отношение на заетостта и доходите.

Протекции за индустриално развитие

Още Винер (Viner, 1950, с.41-49) изтъква, че в някои случаи икономическата интеграция може да се разглежда като стъпка към свободна търговия, а в други – към повече протекционизъм. Има и изследователи, които са на мнение, че при развиващите се държави протекционизмът може

да е от полза. Купър и Масел (Cooper and Massell, 1965, с.462) и Сакамото (Sakamoto, 1969, с.304) например смятат, че основната цел на интеграционните схеми при развиващите се държави е да подпомогнат индустриалното си развитие, което може да бъде постигнато чрез протекции, защото интеграцията според Сакамото (Sakamoto, 1969, с.283-284) е еквивалентна на субституция на вноса, която от своя страна е средство за индустриално развитие. Купър и Масел (Cooper and Massell, 1965, с.468) стигат до извода, че оценката на ефекта на един МС върху всяка страна-членка трябва да вземе предвид не само до промяната в националния доход, но и до тази в размера на промишления сектор.

Ако две развиващи се държави създадат МС и е налице отклонение в търговията по отношение на промишлени стоки, благосъстоянието от гл.т. на потреблението ще нарасне след премахването на митата, докато това от гл.т. на производството ще намалее (разглеждано като ефективно използване на ресурсите), защото ще се замени с по-неефективното спрямо развитите трети страни производство в една от двете развиващите страни в рамките на съюза. Ако обаче такова отклонение в търговията е съчетано с обща митническа тарифа, която защитава националната промишленост, то може да доведе до развитието на промишления сектор в двете държави. Това би било особено полезно, ако двете развиващи се страни са допълващи се, защото така всяка от тях ще разшири промишленото си производство, за да захванва и пазара на другата (Cooper and Massell, 1965, с.475).

Според Елкан (Elkan, 1975, с.59-68) обаче е вероятно ползите от интеграцията по отношение на промишленото производство за развиващите се държави да не се разпределят равномерно между страните-членки на съюза. Той нарича този ефект „обратно течение“, при което голяма част от икономическите ползи от интеграцията се концентрират в една или в малка част от държавите-членки (Elkan, 1975, с.58) и икономически по-слабите и географски по-отдалечените страни извличат по-малко ползи от партньорите си в съюза.

Теорията на учебното поле

Въпросът за това дали протекционизмът в полза на стимулиране на промишленото развитие в интеграционните схеми между развиващи се страни е разгледан подробно в „теорията на учебното поле“. Тя се основава на хипотезата, че през първите етапи на интеграция между развиващи се държави тяхната международна конкурентоспособност може да се подобри постепенно, като се разчита на регионалния пазар в първата фаза на индустриализацията. Свободната търговия между държавите-членки, комбинирана с обичайно високите мита за внос от трети страни, би трябвало да предостави временна защита на зараждащи се индустрии, както и достатъчно голям пазар за бъдещо промишлено развитие (Inotai, 1991, с.6-7). Този процес, наричан „заместваща вноса индустриализация“ (Rueda-Junquera, 2006, с.4), осигурява достатъчно време за развитието на промишлените сектори в развиващите се страни-членки. Отвореността към световните пазари може да настъпи на по-късен етап, когато тези страни са достигнали определена степен на ефективност и техническо развитие. Следователно икономическата интеграция между развиващите се държави може да се разглежда като преходен период към отворена конкуренция с останалия свят след кратък период на обучение – затова и теорията се нарича „теория на учебното поле“.

Въпреки че звучи солидно от теоретична гл.т., има и някои аргументи срещу тази теория: първо, развиващите се регионални пазари в много случаи не са достатъчно големи, за да позволят промишлено развитие или ползи от икономии от мащаба; второ, в резултат от процеса на обучение не се осъществява никакво или се осъществява малко структурно подобрение; трето, налице са големи разлики в характеристиките на търсенето и вкусовете по отношение на идващата отвън търговия спрямо вътрешнорегионалната. Освен това няма никакви гаранции, че развиващите се страни ще поемат ангажимента в някакъв момент да се отворят и да либерализират търговията си с останалия свят, като по този начин протекционистичните мерки вместо временни могат всъщност да станат постоянни (Inotai, 1991, с. 7).

Статичен и динамичен подход

Според много изследователи при оценката на желанието за интеграция на развиващите се страни трябва да се обръща по-голямо внимание на динамичните, отколкото на статичните ефекти (Sakamoto 1969; Abdel Jaber 1971 и др.). Традиционната теория на интеграцията, разглеждаща статичните ефекти на разпределението на ресурсите, предполага малки възможни ползи за развиващите се страни и затова мотивацията за интеграция между тях трябва да произтича от динамичен анализ на ефектите от нея (Rueda-Junquera, 2006, с.3-4).

Традиционната теория на икономическата интеграция зависи силно от неокласическите допускания за пълна заетост, перфектна конкуренция, постоянна възвръщаемост от мащаба и перфектна мобилност на факторите на производството и затова анализът при нея е ограничен до статичните ефекти на интеграцията (Abdel Jaber, 1971, с.264-265). А динамичните ефекти са тези, които могат да доведат до по-висок темп на растеж и използване на неоползотворения икономически потенциал.

Производствена специализация

В общи линии развиващите се държави са специализирани в производството на продукти на първичния сектор, в което няма нищо лошо, ако икономическият излишък, получен от този сектор, може да се преразпредели и инвестира ефективно в останалите (Abdel Jaber, 1971, с.256-257). Това обаче в повечето случаи не е така, поради което по-голяма част от развиващи се страни предприемат политика на диверсификация и заместване на вноса за ускоряване на икономическия растеж. Балансиран растеж обаче може да бъде постигнат и чрез увеличаване на размера на пазара, използване на икономии от мащаба и разширяване на вътрешносекторната търговия, т.е. чрез икономическа интеграция.

Международна конкурентоспособност

В миналото развиващите се страни са търсели мотивация за икономическа интеграция в ползите от отклоненията в търговията, от заместващата вноса индустриализация и теорията на учебното поле. По-късно, с въвеждането на идеите за динамичните ефекти от интеграцията, те започват да намират аргументи за интеграция в икономии от мащаба,

създаването на инвестиции, технологичния трансфер и т.н. Днес обаче интеграционните инициативи на развиващите се страни далеч надхвърлят тези аргументи – повечето от тях предприемат политики на търговска либерализация и дерегулация като част от цялостните им програми за стабилизация, съгласувани с международните организации. Този подход има за цел политиките на икономическа интеграция да станат съвместими и допълващи спрямо останалите политики за насърчаване на международната конкурентоспособност. Затова повечето развиващи се държави разглеждат икономическата интеграция като инструмент за по-конкурентно включване в глобалната икономика (Hosny, 2013, с. 143).

1.3.2. Ограничения на факторите, влияещи върху желанието за участие в интеграционни схеми

Традиционната теория на икономическата интеграция разчита на множество фактори, въз основа на които се стига до извода, че нетните статични ефекти определят ефектите на интеграцията върху благосъстоянието. На базата на тези фактори могат да се направят и някои обобщения относно това, което кара страните да участват в интеграционните процеси.

Конкурентност и допълване

Както вече беше посочено, още Винер (1950) и Липси (1960) предполагат, че повече ползи от интеграцията извличат страните, произвеждащи конкурентни (подобни) продукти, отколкото тези, произвеждащи допълващи (различни) такива. Колкото по-съществена е разликата в цената на едни и същи стоки в потенциалните страни-членки, толкова по-големи ще са и ползите (Makower and Morton, 1961, с. 35).

Това би трябвало да облагодетелства развиващите се държави, защото те специализират основно в износ на продукти на първичния сектор, като по този начин са конкурентни във Винеров смисъл. Въпреки че това е така, фактът, че по-голямата част от износа им е насочена към развитите държави, намалява ползите от икономическата интеграция, защото всъщност не увеличава обема на вътрешнорегионалната търговия. Самата категория на продуктите на първичния сектори обаче е твърде обширна и ако бъде разделена на части, биха могли да се видят потенциални ползи от

интеграцията (Abdel Jaber, 1971, с.261). Затова и Балаша твърди (Balassa, 1965, с.25), че Винеровото разбиране за критериите за конкурентност и допълване въобще не е приложимо спрямо развиващите се държави. При тях всъщност целта трябва да бъде постигането на значителна степен на допълване.

По-нови изследвания (напр. Inotai, 1991) продължават да поддържат тезата, че за случаи на интеграция между развиващи се страни е по-добра допълняемостта и разнородността на икономическите структури. За един съюз между подобни (конкурентни) държави търговията идва в резултат от вътрешносекторна специализация – такава търговска експанзия се наблюдава при развитите промишлени държави, при които размерът на пазара и доходите подпомагат специализацията. Това обаче очевидно е по-малко вероятно при по-малки и по-бедни пазари, каквито са тези на развиващите се държави, и затова при тях е добре съюзът да е между разнородни (допълващи се) страни.

Размер на съюза

Традиционната теория предполага, че колкото по-големи са страните, които встъпват в общността, толкова по-значителни ще са и ползите от интеграцията. Ако за измерител за икономическия размер на държавата се приеме БНД, ползите за развиващите се страни от интеграцията определено ще са пренебрежимо малки (Abdel Jaber, 1971, с.262). Ползите от интеграцията не зависят само от размера на съюза, а и от темпа на икономически растеж. В този смисъл, доколкото той е по-висок при развиващите се държави, те също биха имали ползи от интеграцията на базата на този критерий (Balassa, 1961, с.38). Освен това, ако размерът на съюза се разбира като брой на населението, развиващите се страни със сигурност ще извличат ползи от интеграцията, тъй като обикновено те са пренаселени.

Дял на търговията с държави-членки

Както беше споменато, според Липси (Lipsey, 1960, с.508-509) МС ще донесе повече ползи по отношение на благосъстоянието, ако дялът на вътрешнорегионалната търговия нараства, а този с останалия свят намалява. Доказано е, че търговията между развиващите се държави винаги

е доста по-слаба от тази между развитите, което предполага, че ползите от интеграцията по отношение на благосъстоянието също ще са по-малки.

Други изследователи (Balassa, 1965; Abdel Jaber, 1971) обаче смятат, че това предположение не трябва винаги да се приема за вярно. Те изброяват няколко фактора, които ограничават търговията между развиващите се държави, и изтъкват, че ако тези препятствия се премахнат, е твърде вероятно търговските потоци между развиващи се страни, осъществяващи интеграционен процес, да нарастват. Тези фактори включват: първо, ниско ниво на икономическо развитие; второ, неподходяща транспортна инфраструктура и съоръжения; трето, контрол върху чуждестранната валута и други ограничения на вноса; четвърто, неподходящ маркетинг; пето, липса на стандартизация.

Насърчаване на регионалната търговия

Широко признато е, че най-добрият индикатор за успеха на едно интеграционно споразумение е повишаването на дела на вътрешно- и междурегионалната търговия в общия обем на търговията на страните-членки. Въпреки че е важен аспект на интеграцията, това не трябва да се разглежда като единствената ѝ цел (Inotai, 1991, с.10). Също толкова значими са и индустриалното развитие, изграждането на адекватна инфраструктура, повишаването на технологичното ниво и т.н. Освен това нарастването на регионалната търговия може да е резултат от отклонения в търговията от по-ефективни и конкурентоспособни външни държави. Ето защо то може да се разглежда като положително само ако е съчетано с подобряване на конкурентоспособността на световните пазари като цяло.

1.3.3. Други фактори

Някои от факторите и ефектите, които влияят върху мотивацията на държавите за встъпване в интеграционните схеми, упоменати в традиционната теория на интеграцията, са от съществено значение в случая с развиващите се държави.

Начални нива на митата

Колкото по-високи са началните нива на митата между страните, встъпващи в интеграционно споразумение, толкова по-големи са и очакваните ползи от интеграцията помежду им (Meade, 1955). Това е особено важно, когато става дума за развиващи се държави, защото националните мита на повечето от тях са доста високи, най-вече поради желанието за повече приходи или защита на националните производства.

Международната търговия като дял от БВП

Както беше посочено, Липси (Lipsey, 1960, с. 508-509) приема, че колкото по-нисък е дялът на международната търговия в БВП на страните-членки, толкова по-големи са очакваните ползи от МС по отношение на благосъстоянието. Това е много съществено за развиващите се държави, защото търговията като процент от БВП в страните с ниски доходи винаги е била по-малка, отколкото в тези с високо ниво на доходите, въпреки че през последните години диспропорцията намалява (Hosny, 2013, с. 144-145). Същото обаче не се отнася за страните със средни нива на доходите и за най-слабо развитите страни – при тях дялът на търговията от БВП е дори по-значителен, отколкото в държавите с високи доходи. Оттук може да се направи изводът, че този критерий не е приложим спрямо развиващите се страни, защото подгрупите между тях могат да са с по-голям или по-малък дял на търговия от БВП в сравнение с държавите с високи доходи.

Транспортни разходи

Транспортните разходи намаляват потенциалните ползи от търговската интеграция за всички държави. Разстоянието само по себе си влияе отрицателно на вътрешносекторната търговия. Това е от особено голямо значение за развиващите се държави, които встъпват в интеграционни отношения, поради две причини: Първо, според описаната хипотеза на Линдер страните с подобни доходи на човек от населението зависят повече от вътрешносекторната търговия. Второ, транспортната инфраструктура и съоръжения в развиващите се държави често са в лошо състояние или дори липсват, а ако съществуват, те са създадени, за да насърчават транспорта на износни стоки – продукти на първичния сектор от развиващите се в развитите страни. Затова транспортните разходи между две граничещи помежду си

развиващи се държави могат всъщност да са по-високи от тези между една от тях и по-отдалечена развита страна (Balassa, 1965, с.31). Това трябва да се вземе предвид при разглеждането на интеграцията между развиващите се държави, поради което при подготовката на интеграционни споразумения между такива страни трябва да се обърне специално внимание на въпроса за съществуващите транспортни съоръжения и инфраструктура (Abdel Jaber, 1971, с. 262).

Координация на макроикономическите политики

Дори и всички търговски предпоставки да са налице при сключването на споразумение за икономическа интеграция между развиващи се страни, различията в макроикономическите им политики, съчетани с липсата на координация между страните-членки, могат да станат причина за ограничен ръст на търговията между тях (Shams, 2003, с.9-10).

Въпросът за координацията на макроикономическите политики между страните-членки на даден съюз датира още от времето на Канерт (Kahnert et al, 1969) и Хиршман. Последният (Hirschman, 1971, с.22) смята, че за да са устойчиви търговските споразумения, участващите страни трябва да се опитат да хармонизират вътрешните си парични и валутни политики, като това може да е дори по-важно за насърчаването на търговията помежду им от самите митнически преференции. Полето на подобна хармонизация не бива да се ограничава само до тези политики, а може да включва и промишлената политика, политиките по отношение на околната среда, социалната политика и др.

Пакетният подход

Този подход конкретно и изрично цели подпомагането на интеграционния процес и осигуряването на стабилността на интеграционното споразумение, като гарантира, че всяка държава-членка е отговорна за отделен интеграционен проект в рамките на пакет подобни проекти. Те могат да включват транспорт, комуникации, публични блага, образование и наука, селско стопанство, добив на полезни изкопаеми, промишленост и т.н. Важно условие за успешното използване на пакетния подход е да има подробна информация за ползите и разходите за всеки проект по отношение на всяка страна-членка. Въпреки че подобен подход изглежда възможен и приложим, могат да възникнат проблеми

по отношение на финансирането, мониторинга и контрола (Balassa and Stoutjesdijk, 1975, с.53-54).

Очевидно е, че мотивацията, стояща зад икономическата интеграция на развиващите се страни, не може да бъде обяснена само с помощта на статичните и динамичните ефекти – някои фактори от тях са по-силни, а други, обратното – по-слаби. За да се оценят ползите от интеграцията на развиващите се страни, трябва да се вземе предвид тяхната специфика, например стадий на икономическото развитие, структура на икономиките, характеристики на производството и търговската политика и др.

1.4. Политически детерминанти на икономическата интеграция

Не може да се отрече очевидният факт, че икономическият и политическият елемент на интеграцията са взаимосвързани. Теорията на икономическата интеграция игнорира други, неикономически нейни аспекти. „Не е възможно да се отделят икономическите от политическите елементи на интеграцията. Икономическите загуби и ползи от интеграцията в някои случаи са системно свързани с политически фактори...“ (Allen, 1963, с.450). Гросман и Хелпман (Grossman and Helpman, 1994, с.833) пък смятат, че „политиката“ е отговорът на въпроса защо толкова често се призовава за свободна търговия, а толкова рядко тя се прилага.

Политиците са тези, които подписват интеграционните споразумения. Затова и политическите мотиви са важни определящи фактори за тяхното сключване. Някои изследователи твърдят, че често целите на интеграцията са политически и че икономическите последиствия – добри или лоши, са странични ефекти на политически решения.

Международни преговори

Един от позитивните ефекти от интеграцията е възможността на страните-членки да постигнат по-добри условия в международни преговори като общност, а не поотделно (Inotai, 1991, с.37). Според Шикова „нарастването на силата и влиянието при международни преговори с други страни е в основата и е целта

на редица регионални икономически асоциации. Тази цел може да бъде чисто политическа, но с икономически последици.“ (Шикова, 2011, с.22-23).

Привличане на привърженици

Националните правителства често сключват търговски споразумения, за да привлекат подкрепата на определени кръгове или лобита – експортно- и импортноориентирани производители, профсъюзи, браншови организации и др. (Grossman and Helpman, 1994, с.833; Schiff and Winters, 1998, с.188; Axline, 1977, с. 89). Гросман и Хелпман (Grossman and Helpman, 1995, с.680-687) посочват, че тъй като е почти невъзможно едно търговско споразумение да задоволи всички потенциални сектори и заинтересувани страни, политиките често определят дълги преходни срокове и дори изключват някои сектори от обхвата на споразуменията, за да могат те да се прилагат успешно.

Същите автори (Grossman and Helpman, 1995, с. 673) твърдят, че производителите имат по-голяма политическа тежест от потребителите. Ето защо сключването на споразумение за преференциална търговия ще има силна политическа подкрепа, отколкото свободната непреференциална търговия, тъй като ограничава конкуренцията за производителите чрез запазване на висока външна защита спрямо останалия свят. Освен това за СПТ, което създава отклонения в търговията, ще има повече подкрепа, защото производителите получават по-голям шанс да реализират печалба – ако производителите в дадена страна произвеждат на по-ниска цена (по-ефективно) преди влизането ѝ в интеграционно споразумение, те ще продължат да произвеждат и ще продават и в страните-членки след това; ако обаче те произвеждат на по-високи цени (неефективно) и е налице отклонение в търговията спрямо останалия свят, намаляването на митата след сключване на интеграционното споразумение ще им позволи да продават в страните-членки, получавайки възможността за придобиване на нов пазарен дял, който преди са нямали.

Важно е обаче политиките да търсят баланс между задоволяването на интересите на групите от поддръжници и постигането на икономическо благосъстояние, защото невинаги привличането на определени лобита е положително от гл.т. на благосъстоянието на страната (Hosny, 2013, с. 147).

Политическа система

Очевидно е, че изграждането на ефективни интеграционни общности ще е по-трудно за държави с различни политически режими и институции, т.е. за да е успешна определена интеграционна схема, е необходима значителна институционална хетерогенност на участващите държави. Експлайн (Axline, 1977, с. 103-104) смята, че ако дадена група страни създаде интеграционна схема, която е неуспешна, е възможен „нов старт“, свързан с по-интензивна интеграция с по-тесен обхват (по-малко страни-членки). Точно това е подходът, избран за създаване на АИО и за развитие на икономическата интеграция в Африка.

Правни и институционални системи

Лорънс (Lawrence, 1997, с.22-24) въвежда понятията „плитка“ и „дълбока“ интеграция. Плитка интеграция е налице, когато единственото, което се променя след сключване на дадено търговско споразумение, са митата. Според него обаче все по-голямо значение придобива дълбоката интеграция, защото след премахването на митата остават още много сложни проблеми, дължащи се на различните регулаторни политики на държавите-членки. Дълбоката интеграция е свързана с нуждата от по-нататъшна промяна на тези „други бариери“, които могат да включват политиката в областта на конкуренцията, стандартизацията, данъчната политика, административните процедури, инвестиционната политика, стандартите за труд и околна среда и др. Ето защо сега икономическата интеграция се концентрира допълнително и върху координацията на цялостните правни и институционални системи на държавите, членуващи в дадена общност. Това от своя страна, разглеждано като отдаване на национален суверенитет, прави правителствата по-скептични по отношение на създаването на ефективни интеграционни схеми.

Въпросът за хармонизирането на националните политики е особено важен, когато страните-членки се намират на различен стадий на икономическо развитие. Дневният ред на дълбоката интеграция обикновено се определя от богатите развити държави в съюза, а по-малките развиващи се страни трябва да нагодят политиките си, независимо дали те са подходящи за техните условия (Panagariya, 1998, с.44).

Политическа воля

Икономическата интеграция изисква силна политическа воля от страна на членуващите в съюза за постигане на общите цели, защото „държавите обикновено бързат да извлекат изгоди от интеграцията, но се отнасят неохотно към необходимостта да жертват определени порции на автономност в стопанската си политика.“ (Савов, 1995, с.468).

Липсата на политическа воля може да доведе до това правителствата да не спазват поетите с интеграционното споразумение задължения, напр. въвеждайки нетарифни ограничения или изключвайки определени чувствителни стоки от обхвата на споразумението (Rueda-Junquera, 2006, с.14).

Отсъствието на политическа воля за цялостно осъществяване на интеграционните проекти е очевидната причина много интеграционни общности да не могат да достигнат пълния си потенциал. Има две обяснения за това – първото са различната политическа идеология на страните-членки и различната им външна политика, а второто е свързано с въпроса за разпределението на потенциалните ползи от интеграцията (Shams, 2003, с.16). Ако те са неравномерно разпределени и липсва адекватен механизъм за компенсации, страните-членки няма да подкрепят интеграционно споразумение, което така или иначе отнема част от националния им суверенитет.

Интеграция и сигурност

Въпреки че според Панушев (Панушев 2003, с. 34) „икономическата интеграция не е цел, а средство за постигането на ...мир“, много от най-развитите интеграционни общности първоначално са създадени именно с цел постигането на регионална сигурност – такъв е случаят с ЕС, Меркосур, АСЕАН и др. Това е така, защото увеличаването на търговските потоци в резултат от интеграцията намалява риска от вътрешни конфликти с развитието на международните търговски отношения и общите интереси.

Религия, език и култура

Религията играе важна роля за оформянето на политическите, икономическите и културните характеристики на държавите. Тя може да се разглежда и като значим фактор за насърчаване на сътрудничеството и интеграцията на национално и на глобално ниво. Езикът и културно-

историческото развитие на държавите са определящи по отношение на политическата, правната и институционалната система на отделните страни, както и за традиционните им международни отношения. Ако държавите, вступащи в интеграционно споразумение, имат сходно културно-историческо развитие, полето за хармонизация ще е по-ограничено, и обратното – когато страните са твърде различни, е по-малко вероятно лесно да стигнат до консенсус.

Политически фактори, засягащи развиващите се страни

Важен мотив за реализирането на интеграционни процеси между развиващите се държави дава теорията за зависимостта (Inotai, 1991, с.7-8). Тя гласи, че политиките и икономистите в тези страни могат да насърчават икономическата интеграция с други развиващи се държави с цел постепенното премахване на исторически определената им дълбока структурна зависимост от развитите страни. Икономическата интеграция се разглежда като средство за засилване на тяхната самостоятелност и за подобряване на общата им икономическа и търговска позиция спрямо развитите държави.

Тази теория обаче не е твърде успешна, тъй като практическото ѝ прилагане води до нарастване на неефективността, до производство с ниско качество и загуба на конкурентоспособност. Външната зависимост не може да бъде избягната, защото развиващите се държави не разполагат с нужните ресурси, финанси, управленски и технологични умения (Inotai, 1991, с. 8). Не е възможно да се намали и търговията с развитите държави, тъй като вносът е най-вече на необходими преработени и капиталови стоки, които не могат да бъдат произведени ефективно в развиващите се държави.

Друга особеност е, че докато при развитите страни инициатор и катализатор на икономическата интеграция са икономическите групи заинтересувани (Haas and Schmitter, 1964, p.705-706), при развиващите се държави много често тя се осъществява първоначално като политическа цел и усилие, което е възможно впоследствие да се реализира от недостатъчно добре подготвените икономически агенти на национално ниво (Inotai, 1991, с. 9-10).

От казаното дотук става ясно, че мотивацията на икономическата интеграция за развиващите се страни не може да бъде определена и

обяснена само със статичните и динамичните ефекти, оказващи влияние върху желанието за интеграция в развитите държави. При развиващите се страни някои от икономическите фактори имат по-силно, а други – по-слабо влияние.

Същевременно, ако при развитите държави основният импулс за интеграция идва от икономически групи заинтересувани, при развиващите се страни интеграционният процес най-често първоначално започва като политическа цел и усилие на управляващите, което често води до незадоволителни резултати.

Международни отношения

Много е вероятно държави-съюзници в международната политика да искат да създадат интеграционни общности помежду си, за да отклоняват търговията от трети страни, ако смятат, че това ще доведе до повече загуби за враговете им, отколкото за тях самите (Mansfield and Milner, 1999, с. 610).

Същевременно все по-често се наблюдава тенденцията някои държави да сключват СПТ като отговор на сключени от други страни (обикновено техни политически или икономически конкуренти) споразумения (Mansfield and Milner 1999, р.614) – такъв например е случаят със създаването на ЕАСТ като алтернатива на ЕИО през 1958 г.

1.5. Изходни позиции на емпиричното изследване

Изучаването на процесите на икономическо сътрудничество и интеграция налага използването на класически методи на анализ като оценка на размера и отвореността на участващите в интеграционните общности икономики и най-вече тенденциите във вътрешнорегионалната и външната търговия на общностите.

Процесите на интеграция могат да бъдат интерпретирани и от гледна точка на комбинацията на икономически и политически детерминанти. За тази цел може да бъде използвана система за комбиниране на икономическите и политическите детерминанти на интеграцията, с чиято помощ да се оцени потенциалът за нейния успех (Haas and Schmitter, 1964, р.713-720). Системата въвежда три възможни рейтинга на взаимодействието между

политически и икономически фактори: висок, среден и нисък, и идентифицира четири възможности:

- 1) идентични икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им;
- 2) близки икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им;
- 3) идентични икономически цели и слаба политическа воля за осъществяването им;
- 4) близки икономически цели и слаба политическа воля за осъществяването им.

Хаас и Шмитер смятат, че случаи 1 и 2 имат висок, случай 3 – среден, а 4 – нисък рейтинг по отношение на възможностите за успех на дадена интеграционна схема. За съжаление в изследването си авторите привеждат доказателства, че случай 4 е най-често срещаният в практиката. Това показва, че за успеха на интеграционния процес е необходимо наличието на комбинация от благоприятни политически и икономически фактори.

Изведените в тази глава теоретични постановки ще бъдат приложени към няколко интеграционни групировки на развиващи се държави – тези в Африка, като се оценят потенциалът, напредъкът и предизвикателствата пред развитието им.

Втора глава. Интеграционни процеси в Африка

Регионалната интеграция в Африка е заявена приоритетна цел както на африканските правителства, така и на световните донорски организации още от ранните години на получаването на независимост. Тя трябва да адресира динамиката на глобализиращата се икономика като средство за осигуряване на конкурентоспособност чрез по-добрите възможности, които предоставя в областта на международната търговия. В случая на Африка това е с още по-засилено значение заради колониалното наследство, недоброто управление и множеството конфликти (ЕСА, 2010, с. 23). Регионализмът се разглежда като фактор, подпомагащ решаването на политическите и икономическите проблеми на континента.

Още от 70-те години на миналия век „по-голямата част от населението на африканския континент е включено в различни регионални форми на икономическа интеграция, макар и те да се намират на нееднакво равнище на зрялост“ (Малхасян и др., 1977, с.166). Днес целта на ниво Африка е създаването на Африканска икономическа общност (АИО) като последния от 6 последователни етапа, включващи засилването на междусекторното сътрудничество и установяването на регионални зони за свободна търговия, валутен съюз, общ пазар, паричен и икономически съюз, които да обхванат целия континент.

Създаването на общ континентален пазар на стоки и услуги, където има свобода на движение на работници и инвестиции, ще допринесе за изграждането на МС и на Африкански общ пазар. То би спомогнало за превръщането на 54-те отделни икономики в Африка в един по-съгласуван голям пазар (ЕСА, 2012, с.1). Съвместното използване на богатите ресурси на континента за създаването на по-голямо и конкурентно икономическо пространство би направило пазарите в африканските страни по-ефективни. Общият пазар би дал тласък също и за увеличаване на вътрешноконтиненталната търговия чрез по-добрата координация и хармонизация на режимите за либерализация и улеснения на търговията между РИО. Освен това той би допринесъл за преодоляването на проблемите, свързани с припокриването на членство и разминаванията

между съседни РИО, като по този начин по-пълно би могъл да се реализира потенциалът за междурегионална търговия на континента.

Според изследване на регионалната интеграция на Икономическата комисия на ООН за Африка (ИКА) очакваните ползи от интеграцията включват: устойчивост; ръст на националните и чуждестранните инвестиции; повишаване на конкурентоспособността в глобален мащаб; стимулиране на публичните блага; предотвратяване на конфликти; консолидиране на икономическите и политическите реформи; икономии от мащаба. В изследването е направено следното заключение: “Съживената регионална интеграция предлага най-добрата възможна стратегия за справяне с предизвикателствата пред развитието в Африка заради множеството слабости, които надхвърлят възможностите на ограничения капацитет и ресурси на отделните държави. Общите усилия и динамичната политическа ангажираност спрямо интеграцията могат да помогнат за преодоляването на съществуващите проблеми” (ЕСА, 2004, с. 24).

2.1. Панафриканизъм и международни организации в Африка

Корените на африканската идея за интеграция са от края на 19 - началото на 20 век, когато в отговор на колониализма и расизма се заражда панафриканизмът. Между 1900 и 1945 г. се провеждат множество панафрикански конгреси и конференции, за да могат лидерите, интелектуалците и членовете на африканската диаспора да изразяват мнението си. Въпреки че приоритетът на идеите и дейността е освобождаването на африканските държави от колониално господство като първа и най-съществена стъпка, важна част от тези конференции е и идеята за африканско единство – не толкова в икономически или политически смисъл, колкото като идеологическа и културна солидарност. „Панафриканизмът като израз на континентална идентичност и последователност отличава регионалната интеграция в Африка от други райони в развиващите се страни“ (McCarthy, 1995, с. 14).

Двете десетилетия след Втората световна война са период на деколонизация. През този период „регионалната икономическа интеграция, макар и в нейните по-ниски форми, започна да си пробива път и в третия свят“ (Малхасян и др., 1977, с. 155). Гана е първата Субсахарска държава, получила независимостта си през 1957 г., а до края на 1963 г. вече около 4/5 от

всички африкански страни са отхвърлили колониалната си зависимост. Голямо влияние върху интеграционните идеи през този период оказва Куве Нкрума, първият министър-председател на Гана, който организира три конференции на всички народи на Африка (1957, 1960 и 1961 г.). Тези конференции имат за цел „първо, да подпомогнат движенията за независимост в останалите под колониално господство държави и второ, да създадат дипломатическа рамка за политическото обединение на Африка“ (Ayittey, 2010, с. 89).

В началото на 60-те години африканските държави се разделят на два блока² – групата от Казабланка и групата от Бразавил и Монровия, като всяка от тях възприема себе си като началото на континентална рамка за сътрудничество. Целта на първата група държави е най-вече ограничаване на влиянието на неафрикански сили на континента. Докато тази група застъпва идеята за наднационални институции с ясни правомощия, за другата приоритетът е икономическото сътрудничество, като се избягват понятията „съюз“, „унификация“ и др. и се възприемат идеите за междуправителствено сътрудничество (Van Walraven, 1996, с. 108). Организацията за африканско единство (ОАЕ) е по-скоро плод на идеите на втората група (Michel, 2012, с. 37). Освен политическите цели през този период се формира и идеята за икономическа независимост – „страните да са в състояние да развият икономиката си въз основа на вътрешните си закономерности и потребности и да участват в международните икономически отношения при спазване на принципите на равнопоставеност и взаимна изгода“ (Малхасян, 1979, с. 56).

На 25 май 1963 г. 32 държави сформират Организацията за африканско единство с крайна цел създаването на континентален съюз. Организацията приобщава и страните, които искат незабавно обединение, и тези, които вярват в постепенното му постигане. Създаването на ОАЕ, дори и като междуправителствена организация, е голям успех, особено като се има предвид разминаването между радикалните идеи на групата от Казабланка и по-умерените на групата от Монровия, въпреки че някои от тези

² Причина за това разделяне е кризата в Конго (1960-1966 г.) и различното отношение на отделните държави спрямо нея.

разногласия продължават да са причина за търкания и в рамките на организацията (Michel, 2012, с. 38).

ОАЕ е по-скоро междуправителствена организация, тъй като хартата ѝ не дава почти никакви правомощия на наднационалните институции, а основната форма за вземане на решения е единодушието. От Хартата става ясно, че основната цел на участващите държави е продължаването на процеса на деколонизация, запазването на независимостта и на националните граници. Основният принцип е за ненамеса във вътрешните работи – „политиката за ненамеса е прилагана до крайност от африканските държави, забраняващи на народите си да правят каквото и да е за предотвратяване на погизването на човешките права в съседните държави“ (Murithi, 2005, с. 26). Така ОАЕ се превръща просто във форум за обсъждания без компетентност да прави каквото и да е, но въпреки това успява да оказва влияние върху държавите-членки – конфликтите в Африка намаляват (Michel, 2012, с. 39). Очевидна е липсата на политическа воля от страна на държавите-членки за прехвърляне както на правомощия, така и на отговорности към ОАЕ.

През 60-те години, най-вече с цел повишаване на валутните приходи от износ, са сключени и много икономически споразумения на държавите-производители на различни стоки (предимно суровини) – Междуафриканска организация по кафето, Съюз на страните - производители на какао, Международно съглашение по захарта, Африкански съвет по арахиса, Междуправителствен съвет на страните - износителки на мед, Асоциация на страните - производителки на естествен каучук и др. (Малхасян и др., 1977, с.223-226), част от които функционират под някаква форма и до днес.

През периода между първите години след нейното създаване до подписването на Договора от Абуджа ОАЕ става все по-незабележима и незначима. Основната ѝ роля е да бъде медиатор при решаване на спорове и вътрешни и международни конфликти. Икономическите въпроси остават на заден план, затова и организацията е по-скоро политическа, отколкото икономическа (Mathews, 2008, с. 32). Въпреки това по време на срещите на държавните и правителствените ръководители се заражда и развива идеята за икономически

съюз, което в крайна сметка води до подписването на Договора за създаване на Африканската икономическа общност (ДАИО).

През 80-те години се повдига въпросът за неоколониализма, чиято основна идея е „чрез реални икономически действия да се постигнат глобалните политически цели на метрополиите в бившия колониален свят“ (Малхасян, 1979, с. 49). През 1980 г. е приет Планът от Лагос, в който икономическото развитие на Африка се свързва с намаляване на зависимостта от износ на продукти на първичния сектор, индустриализация и опит за постигане на равенство в търговските отношения както между държавите на континента, така и на световно ниво.

В рамките на ОАЕ се обсъжда и валидният за повечето африкански проблем с външния дълг, но не се постига съгласие за предприемане на общи действия за неговото решаване. Друга причина за неефективността на организацията са недостатъчните финансови ресурси, с които разполага, а това е един от най-важните фактори за стимулиране на икономическото развитие на Африка – икономическата интеграция като начин за осигуряване на ресурси за международните организации може да се разглежда и като косвено средство за постигането на мир и сигурност на континента.

Договорът от Абуджа, с който се създава АИО, е подписан на 3 юни 1991 г. и влиза в сила през 1994 г. Той задава план за изграждането на Африкански икономически и паричен съюз (с обща валута) до 2028 г. чрез последователното изпълнение на шест етапа. Основният мотив за формирането на АИО е необходимостта да се намали икономическата зависимост на африканските държави от трети страни и да се стимулират икономическото развитие и икономическият растеж. С ДАИО се създава Африканската централна банка и се предвижда създаването на Африканския съд (което обаче се случва чак през 2003 г. в рамките на АС).

С изключение на постигнатия напредък в областта на икономиката през 90-те години значението на ОАЕ продължава да намалява. Причините за това се коренят в промените, настъпили на глобално и континентално ниво: края на студената война и упадъкът на Съветския съюз, официалният край на апартейда през 1994 г. (с което се постига целта за премахване на

колониализма), разпространението на демокрацията в Африка (демократични многопартийни избори се провеждат в над 30 държави) и т.н. (Mathews 2008).

През 1999 г. в Сирт се провежда извънредна среща на ОАЕ, на която се приема декларация за създаването на Африкански съюз (АС), който да замени ОАЕ. Сред целите на декларацията е и ускоряването на процеса на изпълнение на ДАИО. На 9 юли 2002 г. в Дърбан ОАЕ официално е преобразувана в Африкански съюз. Основните инициатори на тази замяна са лидерите на икономически най-силните държави на континента (РЮА и Нигерия) Табо Мбеки и Олусегун Обасаньо, както и лидерът на Либия Муамар Кадафи.

Наред с опазването на мира, сигурността и човешките права Учредителният акт на АС си поставя и амбициозни икономически цели: ускоряване на социално-икономическата интеграция, заемане на достойно място в глобалната икономика, насърчаване на устойчивото развитие на икономическо и социално равнище, както и интеграция на африканските икономики, координация и хармонизиране на политиките между съществуващите и бъдещите регионални икономически общности и т.н. (УА на АС, чл. 3).

От формирането си АС е обект на критики, че представлява просто пресъздаване на ОАЕ под ново име, а способността му да се справи с предизвикателствата на глобализацията и новия регионализъм е поставена под сериозно съмнение (Michel, 2012, с. 45). Въпреки това за разлика от ОАЕ АС получава множество правомощия с наднационален характер – създаването на Панафрикански парламент, Африкански съд, правото на Съюза да се намесва при военни престъпления, геноцид и престъпления против човечеството.³

Важни стъпки в процеса на интеграция са създаването на Новото партньорство за развитие на Африка (NEPAD) през 2001 г. и Съветът за мир и сигурност през 2003 г. в рамките на АС.

През 2007 г. АС приема Протокол за отношенията между АС и РИО, който е от съществено значение за икономическата интеграция в континента и има за цел разрешаването на сложния проблем със съществуването на множество организации за регионална икономическа интеграция с припокриващо се

³ Досега АС е осъществил три миротворчески операции – в Дарфур (Судан) през 2006 г., в Сомалия през 2007 и в Анжуан (Коморските острови) през 2008 г.

членство, различни мандати и без ясни принципи за координация помежду им. Сложните отношения между АС, АИО и РИО ще бъде разгледани в следващата част. През 2008 г. пък е приет Протокол за устава на Африканския съд с юрисдикция по въпросите, възникващи във връзка с ДАИО.

Въпреки че е заявена от държавните и правителствените ръководители цел още от времето на получаване на независимост в средата на 20 век, процесът на политическа интеграция в Африка напредва бавно, главно поради липсата на политическа воля от страна на африканските държави. В областта на икономическата интеграция, която е с много по-кратка история, постигнатите успехи, макар и недостатъчни спрямо заявените цели, са значително повече.

2.2. Рамка на икономическата интеграция в Африка

ДАИО е приет през 1991 г. и влиза в сила от 1994 г. Той създава АИО като част от АС (ДАИО, чл. 98) и определя шест етапа, които трябва да бъдат изпълнени за постепенното създаване на АИО в рамките на 34 години (ДАИО, чл. 6). Договорът приема интеграционния подход, зависещ до голяма степен от успеха на интеграцията в рамките на регионалните интеграционни общности (РИО) (Mlenga, 2012, с.2). В него изрично е заявено, че АИО ще бъде създадена основно на базата на координиране и постепенна интеграция на дейностите на РИО. Затова и РИО са определени като изграждащите блокове на АИО. Идеята на етапния подход е, че най-напред интеграцията трябва да бъде осигурена на регионално ниво чрез създаването и укрепването на регионални интеграционни общности, които в определен момент ще се слеят в АИО.

Етапи на изпълнение на ДАИО

Първият етап включва укрепването на съществуващите РИО и създаването на нови, където не съществуват такива, и е трябвало да продължи до 1999 г. (ДАИО, чл. 6). По времето на влизане в сила на договора в Африка съществуват Маргески съюз (UMA), Общ пазар на Източна и Южна Африка (COMESA), Икономическа общност на Западноафриканските държави (ECOWAS), Икономическа общност на държавите от Централна Африка (ECCAS) и Южноафриканска общност за развитие (SADC), които включват

всички държави на континента. До 2001 г. Общото събрание на АС приема още три общности – Междуправителствен орган за развитие (IGAD), Икономическа общност на Сахел-Сахарските държави (CEN-SAD) и Източноафриканска общност (EAC), а през 2006 г. е взето решение да не се признават повече РИО като изграждащи блокове на АИО.⁴ След дългогодишната пасивност в дейностите и инициативите на АИО поради противопоставянето на Мароко от 2012 г. UMA не се разглежда като блок на АИО.

Вторият етап е с продължителност 8 години и има за цел РИО да намалят или да премахнат митата, квотите и други ограничения пред вътрешнорегионалната търговия. Освен това се предвижда интегриране на политики в областта на търговията, финансите, транспорта, комуникациите, промишлеността и енергетиката, както и координиране и хармонизация на дейностите на съществуващите РИО (ДАИО, чл. 6). Усилията на РИО са насочени към изпълнението на изискванията на втория етап от създаването на АИО и въпреки предизвикателствата, се наблюдава напредък при укрепването на множество сектори в тях (Mlenga, 2012, с.7).

Третият етап със срок до 2017 г. предвижда премахването на търговските ограничения чрез създаването на зони за свободна търговия в РИО и въвеждането на общи митнически тарифи чрез изграждането на митнически съюзи. Почти всички РИО са завършили третия етап с изключение на UMA, IGAD и CEN-SAD, а в EAC MC е първата стъпка на интеграционния процес през 2005 г. Напредъкът в осъществяването на третия етап от създаването на АИО е задоволителен, макар че за общностите, които не са постигнали предвидените цели в период на относително спокойствие (например UMA), бъдещото им осъществяване ще бъде затруднено поради наличието на конфликти (Mlenga, 2012, с.8).

Четвъртият етап със срок до 2019 г. е създаването на Африкански митнически съюз чрез хармонизиране на общите митнически тарифи на всички РИО. Като стъпка към постигането на тази цел може да се отбележи формирането на тристранната зона за свободна търговия (ЗСТ) между

⁴ Заслужава да се отбележи, че Южноафриканският митнически съюз (SACU), най-старият действащ MC в света, създаден през 1910 г., не е признат от АС като един от изграждащите блокове на АИО.

COMESA, SADC и EAC през 2008 г., с която трите общности премахват търговските бариери помежду си (ЕСА, 2010, с. 10).

По отношение на петия и шестия етап – изграждането на Африкански общ пазар и на континентален икономически и паричен съюз, засега няма прогрес. Сроковете за осъществяването им са съответно 2023 и 2028 г.

Отбелязан е значителен напредък в изпълнението на етапите на създаването на АИО. Повечето РИО изпълняват задълженията си по ДАИО по график, при някои има известно закъснение, а други дори изпреварват сроковете. Въпреки че РИО полагат доста усилия за реализирането на първите три етапа, заложи в ДАИО, чрез приемане на поетапна отмяна на митата във вътрешнорегионалната търговия, се наблюдават много разлики помежду им – някои РИО все още не могат да създадат ЗСТ, докато в други вече действат дори митнически съюз. Темпът на напредък не е еднакъв и при наличието на припокриване на членството на много държави в две и повече РИО е задължително да се вземат стратегически решения и да се предприемат действия, насочени към създаването на континентална ЗСТ като първа стъпка към континентален МС, общ пазар и като крайна цел – напълно функционираща АИО.

АИО и регионалните икономически общности

„АИО трябва да бъде създадена основно чрез координация, хармонизация и прогресивна интеграция на дейностите на РИО“ (ДАИО, чл. 88), а според Протокола за отношенията между АС и РИО в крайна сметка РИО трябва да се обединят и абсорбират, за да образуват АИО (чл. 5). Това е уникален и доста усложнен подход към постигането на икономическа интеграция и досега единственият успешен подобен опит е сливането на Европейската зона за свободна търговия и Европейската общност за създаването на Европейското икономическо пространство (Orprong, 2010, с.93).

Въпреки че РИО са изграждащите блокове на АИО, те самите не са нейни членове или страни по ДАИО. Отделните африкански държави членуват както в АИО, така и в РИО, и то често в повече от една. Това повдига въпроса доколко решенията на АИО са обвързващи по отношение на РИО, както и на каква правна основа те ще се слепят в АИО и какъв ще бъде статутът им след това (Orprong, 2010, с.94). На тези въпроси няма отговор нито в ДАИО, нито в

Протокола за отношенията между АИО и РИО, нито в учредителните договори на самите РИО, макар че те са изготвени след подписването на ДАИО.

ИКА разглежда бъдещите отношения между АИО и РИО така: „След като РИО са постигнали митнически съюз и общ пазар, те ще се слепят, за да формират Африкански общ пазар, което ще бъде последвано от цялостното създаване на АИО. Тя ще поеме лидерството при отношенията със страните-членки, а функциите и структурите на РИО ще бъдат преработени, за да служат за прилагане на целите на АИО“ (ЕСА, 2004, с. 94).

Друг основен въпрос, свързан със сливането, е различният етап в интеграционния процес, на който се намират отделните РИО (вж. таблица 2). Съмнително е, че общности, постигнали по-висока степен на развитие на интеграционния процес, ще имат желание да се обединят с такива, които се намират на по-нисък етап, тъй като по този начин биха изгубили вече получените ползи от интеграцията.

Сериозен е и проблемът с припокриващото се членство в повече от една РИО. Държавите трябва да решат, най-вече на базата на икономически критерии, коя общност най-добре отговаря на нуждите им, вземат имат предвид и перспективата за създаването на функционираща АИО. Това, от една страна, би концентрирало усилията им, а от друга, би спомогнало за по-голяма ефективност на интеграционните процеси и по-малко спънки при сливането на РИО в АИО.

Африканска зона за свободна търговия

На срещата на върха на Африканския съюз (АС), проведена през 2012 г., е решено да се ускори създаването на африканска континентална зона за свободна търговия с индикативен срок 2017 г. и да се изготви и приложи подробен план за действие за насърчаване на вътрешноконтиненталната търговия.

Усилията на Африка за създаване на континентална ЗСТ могат да постигнат описаните ползи само и единствено ако отделните държави проявят силна политическа воля за изпълнение на договорените параметри и ако се намери добро решение на проблема с неравностойните ползи и загуби от интеграцията. Обещаваща стъпка в тази посока е тристранната инициатива на COMESA-EAC-SADC.

2.3. Регионални икономически общности в Африка⁵

Седем от съществуващите в момента 16 регионални интеграционни общности са официално признати и играят ролята на фундамент за изграждането на Африканска икономическа общност. Те обаче са твърде различни от гл.т. на размера и характеристиките на икономическото им развитие и търговските им характеристики като цяло. Големи са и различията в икономиките на страните-членки, както и в развитието, динамиката и особеностите на интеграционните процеси в рамките на всяка общност. Затова общностите, признати за изграждащи блокове на АИО, ще бъдат разгледани поотделно в следващите части, като ще бъде направен опит за оценка на напредъка и потенциала на интеграционните процеси във всяка от тях.

2.3.1. Общо представяне⁶

Общност на Сахел-сахарските държави

Общността на Сахел-сахарските държави (CEN-SAD) е създадена през 1998 г. като рамка за интеграция и хармонизация с визията да стане водещата организация сред РИО в Африка. CEN-SAD е най-голямата РИО в Африка с 23 държави-членки, територия от 13,5 млрд. кв. км и население от 508 млн. човека. 16 от членуващите страни са сред най-слабо развитите, а 5 нямат достъп до море. Официалните езици са 4, а валутите в рамките на общността – 19.

Основната цел е създаването на цялостен икономически съюз чрез премахване на пречките пред свободното движение на стоки, услуги, капитали и хора, насърчаване на международната търговия и инвестиции, реализиране на съвместни проекти в селското стопанство, промишлеността, енергетиката, транспорта, телекомуникациите и др. Предвиденото създаване на ЗСТ е трудно постижимо, като се има предвид, че всички страни членуват и в други общности, повечето от които вече са постигнали по-задълбочена интеграция – ECOWAS, ECCAS и COMESA.

CEN-SAD е най-голямата общност в Африка и от икономическа гл.т. – общият БВП е 934 млрд., а БНД – 891 млрд. USD. Налице са обаче драстични

различия в рамките на общността – Нигерия и Египет произвеждат повече от половината от БВП (по 28%), а 15 държави са с БВП под 15 млрд. USD, като три от тях – Джибути, Гамбия, Гвинея-Бисау и Сомалия са с БВП от около и под 1 млрд. USD. Средният БВП на човек от населението е 1840 USD, което нарежда общността на второ място в Африка след SADC. И по този показател обаче разликите в рамките на общността са значителни – най-високи са стойностите за държавите от Северна Африка (Либия – 9960 USD, Тунис – 4350, Мароко – 3100 и Египет – 2780 USD), докато в 13 държави те са под 1000 USD, стигайки до 374 за Либерия и Нигер и едва 187 USD за Сомалия.

CEN-SAD е най-голямата общност и по отношение на търговските потоци с обща стойност на външната търговия от 563 млрд. USD (46% от общата търговия на континента). Най-съществен принос имат Нигерия (165 млрд., 30%), Египет (99 млрд.), Либия (59 млрд.) и Мароко (44 млрд.). 13 държави са с дял от под 1% от международните търговски потоци на общността, като най-скромен (по под 550 млн. USD, 0,1%) е приносът на Гвинея-Бисау, Гамбия, и Централноафриканската република (ЦАР). Общността като цяло е с положителен търговски баланс от 7,6 млрд. USD, което се дължи най-вече на износителите на горива Нигерия и Либия. Най-големи отрицателни стойности пък имат Египет и Мароко. Вносът и износът заемат почти еднакъв дял от БВП – по около 30%. Най-голям дял на БВП от вноса се наблюдава в Сомалия (77%), Либерия (62%), Джибути и Тунис (по около 55%), а най-малък – в Судан (15%) и Нигерия (19%), въпреки че последната е втора след Египет по отношение на стойността на вноса (51 млрд. USD). Коренно различно е положението при износа – тук лидери са Нигерия (114 млрд. USD, 43% от БВП) и Либия (59 млрд., 94% от БВП), докато в някои държави (Судан, Джибути, ЦАР) делът на износа в БВП е под 10%.

Твърде големите различия между държавите в рамките на CEN-SAD като БВП на човек от населението, както и като общо икономическо състояние (БВП, БНД) и население не са обнадеждаващи относно успешното развитие на интеграционните процеси. Това заключение се подсилва и от факта, че страните в рамките на общността демонстрират коренно различна степен на интегрираност в международната търговия и отвореност на икономиките си.

⁵ Карти на съществуващите РИО са представени в Приложение 1.

⁶ Икономическите показатели на отделните РИО са представени в Приложение 2.

Освен това CEN-SAD е донякъде обременена и от големите различия в културно-историческото развитие на държавите в нея.

Изводът по отношение на слабите перспективи пред развитието и задълбочаването на интеграцията се потвърждава и ако оценим CEN-SAD на базата на предложените от Ханс и Шмитер критерии (вж. част 1.5) – тя попада дори под четвъртата група страни, тъй като освен липсата на политическа воля, членството на всички страни в други, в повечето случаи по-развити, интеграционни общности само подчертава разликите в икономическите им цели.

Въпреки че поради посочените причини не е учудващо, че напредъкът в CEN-SAD е слаб, общността е постигнала и някои резултати, които ще бъдат разгледани в част 2.3.

Общ пазар на Централна и Южна Африка

Общият пазар на Централна и Южна Африка (COMESA) е основан през 1994 г., за да замести действалото дотогава СРТ за Централна и Южна Африка. В общността членуват 19 държави, 11 от които са сред най-слабо развитите, а 8 са без излаз на море. С обща площ от 11,6 млрд. кв. км и население от 460 млн. COMESA е втората по размер РИО в Африка.

Основната цел на общността е да се превърне в напълно интегрирана конкурентоспособна РИО с висок стандарт на живот, готова за сливане в рамките на АИО. COMESA се стреми да постигне устойчиво икономическо и социално развитие във всички страни-членки чрез засилено сътрудничество и интеграция във всички области и особено в търговията, митническите и паричните въпроси, транспорта, комуникационните и информационните технологии, промишлеността и енергетиката, селското стопанство и т.н. Засега постигнатите резултати са малко – през 2000 г. започва да действа ЗСТ между 9 страни, а през 2004 г. се присъединяват още две. През 2006 г. е взето решение за създаването на МС до 2008 г., но засега тази цел не е осъществена.

С общ БВП от 578 млрд. и БНД от 561 млрд. USD COMESA е сред трите най-силни икономически общности на континента. Въпреки това икономическите различия между страните-членки са много съществени. Най-голямата икономика в общността – Египет, независимо че покрива само около 18% от населението, произвежда над 45% от БВП в общността.

Средният БВП на човек от населението е 1280 USD, но тук разликите между отделните държави са още по-драстични – от 12 300 USD в Сейшелските острови и близо 10 000 в Либия до 230 USD в ДР Конго и 270 в Бурунди. В общо 12 от държавите БВП е по-нисък от средния за общността, като в 8 от тях е под 50%, а в 4 е над три пъти по-висок от него.

По отношение на търговията общността също заема трето място сред РИО с около 300 млрд. USD общо, но е с най-големия негативен търговски баланс от всички РИО в Африка, като вносът надвишава износа с над 40 млрд. USD. При търговските потоци също се наблюдават сериозни разлики между отделните държави. Тук водещо място заемат Египет и Либия със съответно 100 и 82 млрд. USD, а най-малки са търговските потоци на Коморските острови (325 млн. USD) и Джибути (675 млн.), като в общо 12 държави те са под 10 млрд. USD. От всички страни само Либия има силно положителен търговски баланс – 36 млрд. USD. 9 държави са с минимални положителни или негативни стойности (до 600 млн. USD), а най-големи отрицателни баланси имат Египет (36 млрд.), Кения (10 млрд.) и Етиопия (9 млрд. USD). Големи са различията и при дела на търговията в БВП. Общо за общността вносът е 30%, а износът – 23% от БВП. Най-голям е делът на вноса в Сейшелските острови (71%), а в Коморските острови, Джибути, Малави и Свазиленд той е над 50%. Най-малък дял има в Судан (15%), а в 7 други държави той е под 30%. В Либия износът произвежда почти цялата стойност на БВП (94%), в Свазиленд - 50%, а в 11 страни делът е под 15%, като в Коморските острови и Бурунди е дори под 5%.

От гл.т. на хипотезата на Линдер COMESA няма твърде голям потенциал за успех на интеграционния процес поради значителните разлики в стойностите на БВП на човек от населението. Този извод се потвърждава и от размера на държавите – както като население, така и икономически. От данните е очевидна и различната степен на отвореност на държавите в COMESA към търговията и на интеграция в международната търговия, което е предпоставка за различните ползи от интеграцията за всяка от тях, а това от своя страна е сериозна бариера пред задълбочаването и развитието на интеграционния процес.

Възможностите за успех на интеграцията в рамките на COMESA са слаби и от гл.т. на модела на Хаас и Шмитер, като засега общността попада в най-ниската от дефинираните от тях категории – целите на отделните държави са близки, но не и еднакви, а политическата воля за осъществяването им не може да се оцени като силна.

Въпреки казаното дотук, в рамките на COMESA са налице и някои положителни резултати от интеграционния процес, които ще бъдат подробно разгледани в част 2.4. Може би най-важният от тях е присъединяването на общността към тристранната зона за свободна търговия COMESA-EAC-SADC през 2012 г.

Източноафриканска общност

След като е просъществувала 10 години през периода 1967-1977 г., Източноафриканската общност (ЕАС) е създадена повторно през 2000 г. Тя обединява 5 държави, 4 от които са сред най-слаборазвитите, а 3 нямат излаз на море. Официалните езици в общността са английски и кисвахили, валутите са 5.

Целта на ЕАС е задълбочаване на сътрудничество между страните-членки в политически, икономически и социален план и постигане на по-добро качество на живот чрез повишаване на конкурентоспособността, добавената стойност на производството, търговия и инвестиции. Още при повторното си създаване общността е предвидена като МС, който е напълно функциониращ от 2005 г., а от 2010 г. ЕАС е действащ общ пазар. Следващата предвидена стъпка е паричен съюз, а крайната цел е общността да се превърне в политическа федерация. ЕАС е и единственият блок на АИО, с който Европейският съюз има подписано, макар и още невлязло в сила споразумение за икономическо партньорство.

Въпреки че е най-напреднала по отношение на икономическата интеграция, ЕАС е най-малката призната за изграждащ блок на АИО регионална общност с площ от 1,8 млрд. кв. км и население от 149 млн. човека. Общият БВП на общността е 98 млрд. USD, като най-голямата икономика е Кения (40 млрд.), а най-малката – Бурунди (2,5 млрд. USD). Въпреки разликата в размерите на икономиката БВП на човек от населението в петте държави е относително

еднотипен – от 270 USD в Бурунди до 800 в Кения, като средната стойност за общността е 662 USD.

Общите търговски потоци на ЕАС са малко под 51 млрд. USD, което е само около 4% от общата търговия на Африка. Въпреки че стойностите за отделните държави се различават, те са съотносими на различията в размера на икономиките. Това се отнася и за стойностите на износа и вноса и тяхното съотношение, което варира от 16 и 23% за Бурунди и Руанда през около 40% за Кения и Уганда до близо 50% за Танзания. Делът на вноса от БВП е около 30% за Бурунди, Руанда и Уганда и около 40% за Кения и Танзания, като общо за ЕАС е 37%. Различно е положението при износа, където делът в БВП е изключително нисък – само 15% за общността като цяло, а стойностите стигат до едва 5-6% за Бурунди и Руанда.

Не е учудващо, че ЕАС е общността, в която интеграционните процеси са най-задълбочени и се развиват най-добре. Това потвърждава хипотезата на Линдер, че страни с близък БВП на човек от населението имат по-големи шансове за успех на интеграцията помежду им. Същевременно държавите от общността са близки и като културно-историческо наследство, което още повече подпомага интеграционния процес.

Оценена в рамките на модела на Хаас и Шмитер, ЕАС е единствената общност в Африка, която попада в първата категория – на общностите с висок рейтинг по отношение на възможностите за успех, имащи идентични икономически цели и силна политическа воля за постигането им, което се вижда и от факта, че с малки изключения заявените политически и икономически цели се изпълняват в срок.

Конкретните резултати, постигнати от ЕАС, ще бъдат разгледани в част 2.4.

Икономическа общност на централноафриканските държави

През 1986 г. страните-членки на Митническия и икономически съюз на централноафриканските държави и на Икономическата общност на държавите от големите езера създават по-широката Икономическа общност на централноафриканските държави (ECCAS). Сега в нея членуват 10 страни, 6 от които са сред най-слаборазвитите, а 3 нямат достъп до море.

Официалните езици са френски и португалски, има 5 валути, сред които централноафриканският френски франк.

Основните цели на ECCAS са стимулиране и засилване на хармоничното сътрудничество, динамично, балансирано и устойчиво развитие във всички икономически и социални сфери за повишаване на стандарта на живот, както и опазване на мира и сигурността в региона. В този регион се намират 4/5 от африканските гори, има много минерални ресурси и нефт, но многобройните военни конфликти и граждански войни през последните 15 години му пречат да реализира потенциала си. През 2004 г. държавите-членки подписват съглашение за ЗСТ, което обаче все още не е започнало да действа.

ECCAS заема около 22% от територията на континента (6600 млн. кв.км). По население (11% от Африка, 121 млн. човека) общността е най-малката от признатите за блокове на АИО и с най-малка гъстота на населението – само 83 човека на кв.км. Делът на БВП на общността в Африка е подобен на този на площта и населението – 10.1%, а стойността му е 200 млрд. USD. Според размера на икономиката държавите могат да се разделят на три групи – Ангола с БВП от 114 млрд. USD (над 56% от целия БВП на общността), 5 държави с БВП от 12 до 17 млрд. USD (по 6-10%) и 4 - с БВП под 2.5 млрд. USD (под 1,2%). По отношение на БВП на човек от населението също е налице голяма дивергенция – от една страна, в ECCAS членува Екваториална Гвинея с най-високата стойност по този показател в цяла Африка – близо 28 000 USD, което я нарежда на 32 място в света; от друга страна, в ДР Конго и Бурунди БВП на човек е под 300 USD. Общо за ECCAS стойността на този показател е 1663 USD, като в 6 от държавите тя е по-ниска от това ниво. Трябва да се отбележи и голямата разлика между БВП и БНД (близо 27 млрд. USD), свидетелстваща за сериозното присъствие и дял в износа износ на чуждестранни компании в региона.

Общата стойност на търговията на ECCAS е близо 172 млрд. USD, като и тук е приложимо използваното вече разделение на три групи, в които дяловете са подобни на тези при БВП. Най-голям е приносът на Ангола (близо 100 млрд. USD), пет държави са с дял от по 4-12% и четири – с по под

1% (Сао Томе и Принципи, ЦАР, Бурунди, Камерун). Същото е валидно и по отношение на вноса и износа, като трябва да се отбележи, че докато Ангола е в челните места на континента (съответно 4 и 3), Сао Томе и Принципи заема последно място и по двата показателя, а Камерун е третият най-слаб износител. Сред признатите блокове на АИО общността е с най-висок положителен търговски баланс (над 72 млрд. USD), което се дължи главно на факта, че почти всички държави са износители на горива и минерали. И тук водеща е Ангола с 49 млрд. USD, а четирите държави от третата група са с отрицателни (макар и с малка стойност) баланси. Наблюдават се и разлики по отношение на дела на вноса в БВП – от 53% за Сао Томе и Принципи и 42% за Камерун до едва 15% за ЦАР. Още по-голяма е дивергенцията по отношение на дела на износа в БВП – Екваториална Гвинея е с 87%, Конго – с 80%, Габон и Ангола – с по 65%, докато в четирите държави от третата група делът е под 10%, достигайки само 2,9% за Камерун.

ECCAS е общността, която може би най-ясно демонстрира доколко размерът има значение за интеграционния процес. Разликите в размера на държавите (и физически, и демографски, и икономически) са толкова големи, че процесът на интеграция в общността е почти спрял. За това допринасят и многобройните конфликти в региона през последните години, които изместват вниманието на правителствата от постигане на икономическите цели на интеграцията към превръщането на ECCAS в по-скоро мироопазваща организация и форум за преговори.

Това пренасочване на политическите усилия и отдалечаването от икономическите цели поставя ECCAS в последната, четвърта група общности от гл.т. на системата на Хаас и Шмитер, давайки й малко потенциални възможности за успех.

Икономическа общност на западноафриканските държави

Икономическата общност на западноафриканските държави (ECOWAS) е създадена през 1975 г. Сега тя има 15 страни-членки, 12 от които са сред най-слабо развитите, а 3 са без излаз на море. Мавритания се оттегля от ECOWAS и по този начин (поради фактическото изключването на Магребския съюз от стълбовете на АИО, вж. част 2.2.8) става единствената

държава на континента, изключена от рамката на АИО. Официалните езици в общността са 3, а валутите – 8, в т.ч. западноафриканският франк.

Основната цел на ECOWAS е да стимулира икономическата интеграция и да постигне „колективна самодостатъчност“ на държавите-членки, създавайки единен голям търговски блок. В рамките на общността държавите са разделени на два големи блока – англо- и франкофонски, които имат отделно функциониращи парични съюзи (вж. част 2.2.8). Въпреки че първоначално целите на ECOWAS са изцяло икономически, постепенно тя поема и политически и военни ангажменти, като в момента е единствената, която има собствен мироопазващ корпус (ECOMOG) и си е поставила за задача изграждането на военен блок. Създаването на ЗСТ е заявено през 2000 г., а на МС – през 2001 г., но досега нито е налице пълно изпълнение на задълженията по отношение на ЗСТ, нито е приета обща митническа тарифа. Въпреки това ECOWAS е постигнала множество положителни резултати в интеграционния процес, които ще бъдат разгледани подробно в част 2.4.

Макар че територията ѝ е относително малка (5100 млн. кв.км, 17%), ECOWAS е трета по население сред РИО (340 млн. човека, 32% от Африка). Общият БВП на общността е близо 420 млрд. USD. Очевидно е водещото място на икономиката на Нигерия с близо 2/3 от тази сума (263 млрд. USD). Тук обаче трябва да се отбележи голямата разлика между БВП и БНД (над 20 млрд. USD), свидетелстваща за сериозна дейност на чуждестранни компании в страната. Други по-големи икономики са тези на Гана (40 млрд. USD) и Капе Верде и Кот д'Ивоар (по около 25 млрд.), а най-малки (под 1 млрд. USD) – на Гвинея-Бисау и Гамбия. И в ECOWAS, както и в повечето от другите РИО, се наблюдават доста големи разлики по отношение на БВП на човек от населението – от 3800 USD в Капе Верде до скромните 374 USD в Либерия и Нигер. Средната стойност за общността е 1234 USD, като освен Капе Верде само Гана и Нигерия имат БВП на човек, който я превишава.

При търговията отново доминира Нигерия с 62% от общите потоци, 46% от вноса и 73% от износа. Другите две държави с относително по-висок дял в търговията са Гана (съответно 11, 16 и 8%) и Кот д'Ивоар (8, 9 и 8%).

Интересно е съотношението на вноса към БВП, при което всички страни освен Нигерия (19%) и Либерия (62%) са в диапазона 30-45%. Много по-сериозна дивергенция е налице при съотношението на износа към БВП – от едва 10% за Гамбия, през 15-20% в осем държави и 25-30% в други четири, до 44% за Нигерия и 50% за Кот д'Ивоар. Това са и двете страни с положителен търговски баланс, като този на изнасящата горива Нигерия е толкова голям (63 млрд. USD), че компенсира относително малките отрицателни баланси на останалите държави в общността, която е с положителен баланс от над 45 млрд. USD.

Въпреки че държавите в ECOWAS трудно могат да се окачествят като еднотипни както като размер (население, БВП на човек), така и като търговски характеристики, процесът на интеграция в общността е един от най-динамично развиващите се в Африка. Макар че са налице някои забавяния, и тук, както в случая на ЕАС, има силна политическа воля за постигане на поставените цели, което спомага за задълбочаването на интеграционните процеси въпреки езиковите и историческите различия между държавите.

Междуправителствен орган за развитие

Междуправителственият орган за развитие (IGAD) е създаден през 1996 г., заменяйки съществувалия от 1986 г. Междуправителствен орган по въпросите на сушата и развитието. В него членуват 7 държави, 6 от които са сред най-слабо развитите, а 2 нямат излаз на море. Официалните езици в страните-членки са английски и френски, валутите са 6. Общата площ на IGAD е 5200 млн. кв. км, а населението е 226 млн. човека, като и двата показателя нареждат общността на четвърто място сред стълбовете на АИО.

Целите на IGAD са създаване на общи стратегии за развитие, хармонизиране на макроикономическите, търговските, митническите, транспортните, комуникационните и селскостопанските политики, както и опазване на мира и стабилността в региона. Тъй като членуващите в него държави са част или от COMESA, или от ЕАС, сред целите на IGAD е и подкрепа за реализирането на плановете на тези две РИО. Въпреки

декларираните амбициозни цели обаче IGAD не е постигнал нищо съществено в областта на икономическата интеграция.

БВП на общността е 166 млрд. USD (8,4% от Африка), което я нарежда на предпоследно място сред РИО. Освен това в рамките на IGAD се наблюдават големи разлики между отделните държави, които позволяват разделянето им на три групи – най-висок е БВП в Судан (59 млрд. USD, 35%), следван от Етиопия и Кения (25%) и Уганда (12%), а в дъното са останалите 3 държави с БВП под 3 млрд. USD (2%). Различно е положението при БВП на човек от населението, където се наблюдават относително близки стойности с малки изключения – лидер тук отново е Судан с 1866 USD, следван от Джибути (1203) и Кения (808 USD). В останалите страни БВП на човек е под 500 USD, стигайки до едва 187 USD за Сомалия, което е най-ниската стойност на целия континент.

По отношение на общите търговските потоци, вноса и износа могат да се обособят 4 групи, като разликата с посочените по-горе е, че тук водеща е Кения (съответно с 37, 36 и 40%), а Судан попада във втората група заедно с Етиопия (съответно с 20-25, 20-26 и 20%). И тук Уганда е със стойности от 13-15%, докато останалите три държави са с под 3% по всички показатели. Интересно е съотношението на вноса към БВП – при повечето държави то е в рамките на 30-40%, за Судан е само 15%, а за Джибути и Сомалия е доста по-високо (съответно 55 и 77%). Съвсем различно е положението при износа – всички държави са слабо експортноориентирани, като най-високите стойности по този показател са едва 15%.

Като цяло държавите от IGAD са доста затворени и неинтегрирани в международната търговия, но за разлика от ECCAS те са съотносими от гл.т. на размер на икономиките. Независимо от това и тук интеграционният процес, общо взето, е спрял. Това се дължи на факта, че страните-членки на IGAD са част от по-развити интеграционни общности – COMESA и EAC, което води до слаба политическа воля за развитие на интеграцията. Оттук следва изводът, че може би най-важният фактор за развитието на интеграцията сред развиващите се държави е политическата воля.

Липсата на такава и участието на държавите в други общности с различни цели и степен на развитие са двете причини, които поставят IGAD в четвъртата категория общности от модела на Хаас и Шмитер - с малък потенциал за задълбочаване и развитие на интеграционните процеси.

Южноафриканска общност за развитие

През 1992 г. създадената през 1980 г. Южноафриканска конференция за координация е преобразувана в Южноафриканска общност за развитие (SADC), с фокус върху икономическата интеграция. В нея членуват 15 държави, 8 от които са сред най-слаборазвитите в света, а 6 са без излаз на море. SADC е третият по площ (близо 10 млн. кв.км) и четвърти по население (286 млн. човека) сред изграждащите блокове на АИО.

Основните цели на общността са постигане на икономическо развитие и икономически растеж, повишаване на стандарта на живот, стимулиране на ефективната заетост и устойчиво използване на ресурсите в региона, задълбочаване на процесите на икономическа интеграция и икономическите връзки между държавите-членки. Въпреки че целите на SADC не се ограничават само до въпроси, засягащи областта на търговията, Протоколът за търговията, подписан през 1996 г., е главният двигател на интеграционните процеси. SADC създава ЗСТ през август 2008 г., а следващата стъпка е разработването на програма за сътрудничество, насочена към насърчаване на развитието на регионалния производствен капацитет чрез подобряване на регионалната инфраструктура. В рамките на общността функционира и най-старият МС в света – Южноафриканският митнически съюз (SACU).

С БВП от 650 млрд. USD SADC е втората по икономически размер РИО на континента. Доминираща е икономиката на Република Южна Африка (РЮА) с принос от близо 60%, следвана от Ангола – 18%. Тези две държави си поделят (по 10 млрд. USD) и разликата между БВП и БНД в общността. 9 от останалите страни са с БВП от около и над 10 млрд. USD, а само 4 – с под 5 млрд., но никоя от държавите не е с БВП под 1 млрд. USD. Огромни са разликите при БВП на човек – от 12 300 USD за Сейшелите и 8750 за РЮА, до едва 230-530 USD за ДР Конго, Малави, Мадагаскар, Танзания и Мозамбик.

Сходно на положението при стойността на БВП е и това при общите търговски потоци – общността е втора в Африка с 421 млрд. USD, като и тук РЮА е с най-голям принос – 50%, а Ангола е с 23%. Подобни са дяловете на двете държави и във вноса на общността (съответно 57 и 11%), като общо за SADC вносът е 214 млрд. USD. Общата стойност на износа е 208 млрд. USD, като тук ЮАР и Ангола са почти изравнени – съответно 87 и 73 млрд. (42 и 35%). Трябва да се отбележи обаче, че основен износен продукт на ЮАР са преработени изделия за сметка на внос на горива, докато Ангола изнася горива и минерали и внася преработени изделия, което се отразява и върху търговския баланс на двете държави – минус 35 млрд. USD за ЮАР и плюс 49 млрд. за Ангола. Като цяло общността има ниска отрицателна стойност на търговския баланс – около 6 млрд. USD, което е само около 1% от БВП. Въпреки че като дял от БВП износът и вносът са около 33% за общността, между отделните страни се наблюдават интересни разлики. При вноса единствените две държави под общото за SADC равнище са РЮА и Ангола, докато в някои от другите страни (Намибия, Свазиленд, Ботсуана) делът му достига до 50 и дори до 70% (Сейшелите). При износа най-висок дял в БВП се наблюдава в Ангола (64%), а най-нисък – в РЮА (22%) и Свазиленд (20%).

В рамките на SADC има повече държави, които се намират на относително по-висок стадий на икономическо развитие (сравнимо с другите РИО). Това, както и фактът, че двете най-големи икономики произвеждат взаимно необходими продукти, са добри предпоставки за задълбочаването на интеграционните процеси. За това допринася и общото, макар и не твърде приятно, културно-историческо наследство, най-вече от гл. т. на административната и институционалната култура.

Стабилното развитие на интеграционния процес в рамките на SADC не потвърждава хипотезите за зависимостта между размера на интегриращите се държави (като икономики и население), както и между еднотипността на характеристиките на потребление (БВП на човек) и успеха на интеграцията. От гл.т. на системата за комбиниране на икономическите и политическите детерминанти на интеграцията на Хаас и Шмитер SADC попада в една от двете първи категории – с близки или идентични икономически цели и силна политическа воля за осъществяването им, което ѝ дава висок рейтинг по отношение на възможностите за успех на интеграционната схема.

Други РИО в Африка

Освен признатите за блокове на АИО в Африка съществуват още осем РИО, като някои от тях са по-високи форми на интеграция между отделни държави в признатите от Африканския съюз РИО, докато други са напълно самостоятелни.

Магребски съюз

Магребският съюз (УМА) е общност на 5 северноафрикански държави (Алжир, Либия, Мавритания, Мароко и Тунис). Задачата му е запазване на икономическите интереси на региона, насърчаване на икономическото и културното сътрудничество и стимулиране на търговските отношения с крайна цел изграждане на Северноафрикански общ пазар. Досега УМА не е постигнал никакви съществени резултати в областта на икономическата интеграция и въпреки че е една от първите общности, признати за изграждащи блокове на АИО, поради отказа на Мароко да се присъедини към АС и АИО Магребският съюз няма взаимовръзки с АИО и все още не е подписал Протокола за отношенията с нея. Тъй като съюзът де факто не е част от АИО, макар официално да е такъв, а и изцяло излиза извън географския обхват на изследването, тук той не се разглежда като стълб на общността.

Общности в рамките на блоковете на АИО

В рамките на ECOWAS действат два парични съюза. Първият е Западноафриканският икономически и паричен съюз (UEMOA) с 8 държави-членки (Бенин, Буркина Фасо, Кот д'Ивоар, Гвинея-Бисау, Мали, Нигер, Сенегал и Того), които споделят западноафриканския франк, обвързан с еврото и гарантиран от френската хазна като обща валута. Целта на общността е да стимулира интеграцията между страните-членки.

Вторият е Западноафриканската парична зона (WAMZ) – група от 6 държави (Гамбия, Гана, Гвинея, Либерия, Нигерия и Сиера Леоне), чиято цел е въвеждането на обща валута – еко, през 2015 г., която да е конкурентна на действащия в UEMOA западноафрикански франк. Крайната цел е двете валути да се слеят в една.

Също привързан към еврото и гарантиран от френската хазна е централноафриканският франк. Той е основата на Централноафриканския

икономически и паричен съюз (CEMAC), който е част от ECCAS. В него членуват 6 държави – Габон, Екваториална Гвинея, Камерун, Конго, ЦАР и Чад, а сред целите му са стимулиране на търговията и създаване на ефективен общ пазар.

Южноафриканският митнически съюз (SACU) е най-старият МС в света, основан през 1910 г. от Съюза на Южна Африка и Върховния комисариат на Бечуаналенд, Басутоленд и Свазиленд. Съглашението е променено след получаването на независимост и сега съюзът включва Ботсуана, Лесото, Намибия, РЮА и Свазиленд. На територията на SACU действат ЗСТ и обща валута – южноафрикански ранд. Като част от SADC целите на съюза са поддържането на свободно движение на стоки между страните-членки.

Други общности

Икономическата общност на държавите от големите езера (CEPGL) е формирана от 3 страни (Бурунди, ДР Конго и Руанда) основно за осигуряване на мир и сигурност в регион, в който има чести конфликти. Целта ѝ е също подпомагане на създаването и развитието на дейности от публичен интерес, насърчаване на свободното движение на стоки и хора, установяване на тясно сътрудничество във всички области на политическата, икономическата и социалната сфера.

Организацията Липтако-Гурма (LGA) е създадена през 1970 г. регионална общност на съседните региони на Мали, Буркина Фасо и Нигер. Целта ѝ е изграждането на регионална рамка за управление на минералните, енергийните, селскостопанските и водните ресурси в региона.

Съюзът на река Ману (MRU) е международна организация, учредена през 1973 г. В нея членуват Гвинея, Кот д'Ивоар, Либерия и Сиера Леоне, а целта ѝ е подпомагане на икономическото сътрудничество в региона. Това обаче не може да бъде постигнато поради честите конфликти там.

Комисията на Индийския океан (IOC) е междуправителствена организация, създадена през 1982 г., която включва Коморските острови, Мадагаскар, Марвиций, Сейшелските острови и Френски Реюнион. Основната мисия на организацията е да засили връзките между народите и да създаде форум за солидарност между населението на целия регион на Индийския океан.

2.3.2. Стокова структура на външната търговия^{7,8}

Тенденции във външната търговия на Африка

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 и с около 70 млрд. за 2010 спрямо 2008 г.) и до дефицити в бюджетите и текущите сметки. Според Collier (2002, с. 2) три четвърти от износа на развиващите се страни през 1980 г. са суровини, докато в началото на 21 век близо 80% са обработени изделия. 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 износ, така и спрямо общия.

Гаи (Gayi, 2010) доказва, че 49-те страни от Африка, класифицирани от ООН като слабо развити, стават още по-зависими от суровините, като за периода 2000-2008 г. суровините повишават дела си в общия износ на стоки от 69% през 2000 до 82% през 2008 г. Тази нарастваща зависимост от суровините има негативно влияние в държавите, където се среща, защото променливите цени на суровините предизвикват макроикономически шокове, като по този начин се влошава и без това niskият стандарт на живот.⁹

⁷ Всички данни в тази част са от United Nations Commodity Trade Statistics Database for the World Integrated Trade Solution. Данните са за внос CIF и износ FOB. Стойността на търговията е в USD по текущи цени. Всички стокови групи са дефинирани според Стандартната международна търговска класификация (SITC), ревизия 3, тъй като данни по ревизия 4 са налични само за след 2007 г. Сумите от изчислените дялове са над 100%, защото при РИО е налице припокриващо се членство на много от африканските държави в повече от една общност. При стоките някои от избраните групи стоки са подгрупи на други (храните са част от селскостопанските продукти, горивата - от горива и минерали, а машините, текстилните изделия и облеклата – от обработените изделия).

⁸ Статистически данни с пълните времеви редове на стоквата структура са представени в Приложение 3.

⁹ Сред негативните макроикономически ефекти от увеличаването на цената на петрола могат да се посочат повишаването на инфлационните движения, обезценяването на местните валути и прекомерното заемане на международните пазари (Желязкова, 2010, с.125-126).

Таблица 4. Международна търговия на Африка с избрани стоки (млн. USD)

Продукт	Износ			Внос			Салдо
	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2003 г.	2012	Дял от Африка*	2012 г.
Общо	186112	637543		156301	527054		110488
Селскостоп. продукти	29554	55497	8,7	24538	85460	16,2	-29963
Храни	23192	44062	6,9	21567	78281	14,9	-34219
Горива и минерали	99027	432878	67,9	14693	81513	15,5	351365
Горива	86150	378613	59,4	12189	70742	13,4	307871
Обработени изделия	52263	96536	15,1	111892	333179	63,2	-236643
Машини и оборудване	13310	29159	4,6	56872	161711	30,7	-132552
Текстил	1723	2382	0,4	8293	18662	3,5	-16280
Облекло	10391	11817	1,9	3422	9292	1,8	2525

* 2012, %.

Източник: UNcomtrade for WITS, accesses on 10.04.2014, и собствени изчисления.

Слабата диверсификация на износа на африканските държави се подчертава от факта, че в 17 държави топ три продуктите заемат над 80% от износа, а в 9 – над 94% - Алжир, Конго, Еритрея, Екваториална Гвинея, Габон, Гвинея-Бисау, Либия, Ангола и Южен Судан, като в последните две страни най-търгуваният продукт (суров нефт и при двете) е с дял от 98-99% от износа.¹⁰

Само няколко африкански страни успяват да диверсифицират търговията си към промишлени стоки като електронни компоненти и текстилни изделия. Примери в тази насока са РЮА с 43% дял от износа на обработени изделия в Африка, Тунис (13%), Мароко (14%) и Египет (11%), които заедно осъществяват повече от 4/5 от общия износ на обработени изделия в континента.

Някои африкански страни пренасочват износа си в нетрадиционни стоки, особено плодове и зеленчуци. Кения и Уганда напр. изнасят големи количества цветя и зеленчуци, а Гана има висок дял в износа на ананаси. Въпреки това според Афари-Гиан (Afari-Gyan, 2011, р. 66) основна пречка пред търговията с нетрадиционни стоки, която ограничава ръста на пазарни дялове, е задължението за стриктно придържане към санитарните и фитосанитарните стандарти.

Общият стойностен обем на износа на Африка за 2012 г. е 637 млрд. USD, а на вноса – 527 млрд., като нарастването и на двете стойности за периода е почти едно и също – малко под 3 пъти, или със среден годишен ръст от 15%.

¹⁰ Основните износни продукти на държавите в Африка и техният дял в износа са представени в Приложение 7.

Обемът на световната търговия със стоки се увеличава с 2% поради намаляване на глобалното търсене и на цените, което е значително по-малко от наблюдавания през 2011 г. ръст от 5%. Ръстът на обемите на износа на стоки през 2012 г. е най-ниският през последните две десетилетия, с изключение на кризисните сътресения през 2001 и 2009 г. (WTO, 2013, с. 47-50). В африканските РЮО се наблюдава значително по-висок ръст на търговските потоци през 2012 г. – от 27% за COMESA (близо 60 млрд. USD) до 8-12% за SADC, IGAD, CEN-SAD и ECCAS. Единственото изключение е ECOWAS, където обемът на търговията остава същия като в предходната 2011 г.



Фигура 1. Стокова структура на външната търговия на Африка

Източник: ECA, 2012b, с.1.

Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – с 2/3 дял в износа, като около 85% от тях са горива. Средният годишен ръст на износа на горива е най-висок (19%), като стойността се увеличава над 4 пъти

за периода 2003-2012 г. Те са и главната причина за положителното търговско салдо на континента, тъй като освен при тях от избраните стоки само при облеклата има позитивно, макар и малко изменение (2,5 млрд. USD). Горивата са основен износен продукт на 13 държави и сред най-изнасяните три – в още 9. Както вече бе посочено, Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия, който е близо 2/3 от общия внос, а почти половината от него е внос на машини и оборудване (48%). Наблюдава се положителна тенденция – вносът на промиш-лени 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 повишава значително по-бавно от вноса (с над 5 процентни пункта и за двете групи продукти).

Размерът на пазарите и ресурсната база в повечето африкански държави са малки, поради което се поражда нуждата от икономическа интеграция за повишаване на международната конкурентоспособност, постигане на висок икономически растеж и намаляване на бедността. Интеграционните проекти позволяват на страните до обединят усилията и ресурсите си за създаване на по-големи вътрешни пазари, за да се справят с предизвикателствата, които не могат да преодолеят сами. Според теорията на икономическата интеграция “сред положителните ефекти на интеграцията могат да се открият ръстът на вътрешнорегионалната търговия, нарастването на доходите, развитието на конкуренцията, повишаването на икономите от мащаб и реструктурирането на фирмите” (Панушев, 2003, с. 38-39). Шовин (Chauvin, 2002, с. 37) отбелязва, че при регионалните интеграционни споразумения съществува презумпцията, че групи страни, които имат по-тесен набор от проявени сравнителни предимства при подобни продукти, е по-малко вероятно да намерят основание за намаляване на износа в резултат от определено регионално търговско споразумение. Теорията на международната търговия твърди, че ползите от търговията идват от специализирането в областта на сравнителните предимства на дадена страна, т.е. в сектори, в които тя произвежда относително по-ефективно. От тази гледна точка чрез интеграционните

процеси стоквата структура на търговските потоци на Африка може да се подобри в посока към диверсификация и използване на сравнителните предимства на отделните държави.

CEN-SAD – най-голямата по площ и население РИО, има и най-висок дял в международната търговия на Африка – близо 50% (582 млрд. USD). Следват я SADC (35%, 413 млрд. USD) и ECOWAS (22%, 259 млрд. USD), включващи двете най-големи икономики в Африка – съответно РЮА и Нигерия. COMESA е с около 23% дял в търговията (270 млрд. USD). Последните три РИО - ECCAS, IGAD и ЕАС, имат относително по-нисък дял във външната търговия – съответно 14, 5 и 3%.

CEN-SAD е водещата РИО както при вноса, така и при износа - съответно 55 и 45%. Втора е SADC със съответно 31 и 38%. Следва ECOWAS с 23% дял от вноса и 21% от износа. ECCAS, вторият най-голям износител на горива, е четвърта в износа с 21%, следвана от COMESA (20%). При вноса положението е малко по-различно – COMESA има относително голям внос на промишлени стоки, като общо делът ѝ във вноса на Африка е 26%, а ECCAS, IGAD и ЕАС са с относително по-ниски дялове (съответно 8, 6 и 5%).

Таблица 5. Външна търговия на РИО (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Салдо 2012 г.
	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	
Общо	6987228	17354847		7423870	16386320		968527
Африка	186112	637543	3,7**	156301	527054	3,2**	110488
CEN-SAD	84551	290124	45,5	86929	292035	55,4	-1912
COMESA	37766	132454	20,8	40015	138274	26,2	-5820
EAC	3906	9314	1,5	6359	27063	5,1	-17750
ECCAS	20926	121889	19,1	10822	42168	8,0	79721
ECOWAS	36760	136416	21,4	32653	123480	23,4	12936
IGAD	6320	22896	3,6	9613	35588	6,8	-12692
SADC	66415	245441	38,5	47733	168003	31,9	77438

* 2012, %; ** Дял на Африка от света.

Източник: UNcomrade for WITS, accesses on 10.04.2014, и собствени изчисления.

Общото нарастване на стойностния обем на международните търговски потоци на Африка за периода 2003-2012 г. е около 3 пъти, със среден годишен ръст от 16%, или с близо 5 процентни пункта повече, отколкото при търговията в глобален мащаб. Трябва да се отбележи сериозният ръст на търговските потоци

на ECCAS (21% средногодишно), където стойността на износа се увеличава над 5 пъти за разглеждания период. Останалите интеграционни общности имат сходни темпове на растеж (15-18%), като при CEN-SAD и ECOWAS ръстът в износа е малко по-голям от този във вноса. Това може да се обясни с високото съотношение на износа към вноса на страните-износителки на горива, членуващи и в двете общности.

В следващите две части ще бъде разгледана стоковата структура на международната търговия на избраните РИО.

Търговски потоци по стоки

Повечето от стоките, търгувани от африканските регионални интеграционни общности, имат ниска добавена стойност и включват основно суровини (най-вече горива и земеделска продукция). Африка внася обработени изделия от държави извън континента, като по този начин подкрепя тяхната индустриализация вместо своята.

В световен мащаб най-висок ръст като стойност бележи търговията с горива (37%), следвана от селскостопанските суровини (26%) и минералите (25%). До голяма степен това се дължи на сериозното увеличение на цените на суровините през 2012 г. (WTO, 2012, с. 53).

Таблица 6. Търговия на РИО със селскостопански продукти (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Салдо
	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2012 г.
Общо	649046	1559443		691739	1586446		-27003
Африка	29554	55497	3,6**	24538	85460	5,4**	-29963
CEN-SAD	15332	30585	55,1	15038	54542	63,8	-23957
COMESA	7647	15926	28,7	7842	30146	35,3	-14219
EAC	2491	5878	10,6	899	3658	4,3	2220
ECCAS	2407	3480	6,3	2330	8479	9,9	-4998
ECOWAS	8344	16557	29,8	5880	19506	22,8	-2949
IGAD	2914	6998	12,6	1690	6332	7,4	665
SADC	11182	19347	34,9	5520	19589	22,9	-242

* 2012, %; ** Дял на Африка от света.

Източник: UNcomtrade for WITS, accesses on 10.04.2014 и собствени изчисления.

Стойността на световния износ на селскостопански продукти нараства с 21% през 2011. Това се дължи отчасти на повишаването на цените на храните и

селскостопанските суровини, които отбелязват рекорден растеж – съответно с 20 и 23%. „Пазарите са изключително чувствителни към промени в данните за производство и потребление, балансът между търсене и предлагане се намира в много тесни граници. Потребителите на зърно трябва да се справят с екстремните ценови рискове, които им предлага пазарът.“ (Костадинов, 2013) През 2011 г. всеки от десетте най-големи износители на селскостопански продукти отбелязва ръст над 15%. За същата година делът на храните е 82% от износа на селскостопански стоки, което е увеличение от 21% (WTO, 2012, с. 54).

В световен мащаб делът на износа на селскостопански стоки на Африка е 3,6% (55 млрд. USD), а на вноса – 5,4% (85 млрд. USD). Търговията на континента е доминирана от Общността на Сахел-Сахарските държави (60%), Общия пазар за Централна и Източна Африка (32%), Южноафриканската общност за развитие (27%) и Икономическата общност на държавите от Западна Африка (25%). При първите две вносът значително надвишава износа, докато при SADC и ECOWAS техните величини са почти равностойни. Като цяло континентът има по-висок ръст на стойността на търговията със селскостопански стоки от глобалния – над 13% годишно, което важи и за 2012 г. (22%). Трябва да се отбележи доста по-слабото в сравнение със средното за Африка нарастване на износа на ECCAS и SADC (3 процентни пункта по-малко), а при вноса – по-силното на IGAD и EAC (съответно с 5 и 3 процентни пункта).

Храните заемат голям дял от търговията със селскостопански продукти в континента – около 87% за 2012 г., което обаче е понижение с близо 5 процентни пункта спрямо 2009 г. Същевременно се наблюдават значителни разлики в този дял при вноса и при износа (съответно около 90 и 80%), като те са относително постоянни със съвсем леко повишение за целия период. Интересни различия се отчитат при търговията на отделните РИО – по отношение на вноса в IGAD, ECOWAS и ECCAS делът на храните от селскостопанските продукти достига до почти 92%, а в износа на ECCAS този дял е под 40%, което се дължи най-вече на силното присъствие на каучука като основен продукт в износа на държавите от тази общност.

Високият ръст на стойността на търговията с горива и минерали в световен мащаб през 2012 г. (близо 30%) е свързан със значителното увеличение на

цените им, подобно на ситуацията през 2008 г. В Африка този ръст е сравнително по-нисък (11%) най-вече поради кризата в Либия, която ограничава производството и износа на нерафинирани горива (WTO, 2012, с. 51-52). През 2011-2012 г. в някои РИО (COMESA, EAC, ECCAS и IGAD) се наблюдава сериозен спад в износа (65-90%), застои или слабо понижение във вноса (като само в ECCAS то съответства на намалението в износа), а запазването на положителната тенденция¹¹ се дължи на ECOWAS с ръст от около 70% и SADC - 30%. Последните две общности, доминирани от най-големите икономики (РЮА и Нигерия), са сред големите вносители на горива и минерали (съответно 50 и 17,5% дял от Африка), като значително по-ниският дял на ECOWAS се дължи на факта, че общността произвежда тези продукти. През 2012 г. търговията на CEN-SAD, която доминира континента (50% от общата търговия на Африка), слабо нараства (3%). Незначителен е делът в търговията на трите малки общности ECCAS, IGAD и EAC. За целия изследван период с изключение на ECCAS и IGAD, при които има намаление, РИО в Африка бележат по-висок от световния ръст в стойността на търговията с горива и минерали, достигай до близо 6 пъти (24% средногодишно) в ECOWAS и SADC.

Таблица 7. Международна търговия на РИО с горива и минерали (млн. USD)

РИО	Износ			Внос			Салдо 2012 г.
	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	
Общо	885388	4070006		973568	3322446		747560
Африка	99027	432878	10,6**	14693	81513	2,5**	351365
CEN-SAD	46570	212958	49,2	8613	53392	65,5	159566
COMESA	20806	96857	22,4	3798	16573	20,3	80285
EAC	495	1437	0,2	993	4396	5,4	-3435
ECCAS	17007	101372	26,7	742	3651	4,5	112092
ECOWAS	25287	115133	26,6	3206	26344	32,3	88789
IGAD	2414	13020	3,0	1019	3379	4,1	9641
SADC	22082	125906	29,1	4895	21763	26,7	104143

* 2012, %; ** Дял на Африка от света.

Източник: UNcomtrade for WITS, accesses on 10.04.2014 и собствени изчисления.

Делът на горивата от стойността на търговията с горива и минерали в Африка е изключително голям (средно 85%), като в някои РИО (ECOWAS,

¹¹ Докато през 2003-2010 г. делът на Африка в световния износ е над 9%, а във вноса – 2-2,5%, през 2011 г. той е съответно 8 и 1,8%.

IGAD, CEN-SAD, ECCAS) достига до над 95%. Горивата носят над 56% от общите приходи от износ на континента, докато делът им във вноса е значително по-малък – 13%. С най-висок износ са ECOWAS и CEN-SAD (съответно 110 и 160 млрд. USD), тъй като и в двете общности членува най-големият производител на континента – Нигерия, с близо 1/3 от целия износ на Африка. Следват ECCAS и SADC (95 и 70 млрд. USD), където основният производител е Ангола с около 1/5 от износа на континента. Всички РИО (с изключение на EAC с дял в търговията на Африка от под 1%) отчитат положително търговско салдо при търговията с горива за 2012 г., както и значително увеличаване на стойността на търговията за периода 2003-2012 г. (3 до 6 пъти). Трябва да се отбележи и още по-високият темп на нарастване на стойността на вноса (20-32% средногодишно при 20% ръст за света), достигащо до над 10 пъти за ECOWAS.

Делът на обработените изделия в световната търговия намалява от 75% за 2000 до 65% за 2012 г. (WTO, 2012, с.53). В Африка делът им във вноса е близо 2/3, а в износа – под 1/5. Всички РИО, а и всички държави на континента имат задълбочаващо се отрицателно салдо при търговията с обработени изделия – за периода вносът расте 2-4 пъти, а износът – 1 до 1,9 пъти. Основните вносители са CEN-SAD, SADC, ECOWAS и COMESA, а главните износители – SADC (53%, като РЮА е с дял от над 43% от общия износ на Африка) и CEN-SAD (45%, с основни износители Египет, Мароко и Тунис – общо 38% от износа на континента).

Близо половината от търговията с обработени изделия в Африка е с машини, оборудване и транспортни средства, като този дял е малко по-нисък от световния (45 към 50%). И тук се наблюдава негативната тенденция износът да е по-малък и да нараства по-бавно от вноса. Разпределението на търговията между отделните общности е подобно на това при обработените изделия. В световен мащаб износът на облекла през 2012 г. показва най-високия отчитан от 2000 г. ръст (WTO, 2012, с. 58).

Таблица 8. Международна търговия на РИО с обработени изделия (млн. USD)

	Износ	Внос	Салдо
--	-------	------	-------

РИО	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2003 г.	2012 г.	Дял от Африка*	2012 г.
Общо	5132716	11020590		5467369	10730567		290023
Африка	52263	96536	0,9**	111892	333179	3,1**	-236643
CEN-SAD	21626	43524	45,1	60573	175505	52,7	-131981
COMESA	8734	17603	18,2	26947	87932	26,4	-70329
EAC	853	2304	2,4	4300	18392	5,5	-16088
ECCAS	1437	2449	2,5	7530	29512	8,9	-27063
ECOWAS	2704	3610	3,7	22359	71785	21,5	-68175
IGAD	877	2266	2,3	6491	24103	7,2	-21837
SADC	29569	50684	52,5	35459	112297	33,7	-61613

* 2012, %; ** Дял на Африка от света.

Източник: UNcomtrade for WITS, accesses on 10.04.2014 и собствени изчисления.

В Африка дялът на износа на текстилни изделия и облекла от този на обработени изделия е много по-висок от световния (съответно 16 и 6%), като в някои РИО (CEN-SAD, COMESA) той е около 30%. Основен принос за това имат северноафриканските държави-износителки. И тук обаче вносът нараства значително по-бързо (2-4 пъти) от износа за периода 2003-2012 г.

Характеристика на търговските потоци в отделните РИО

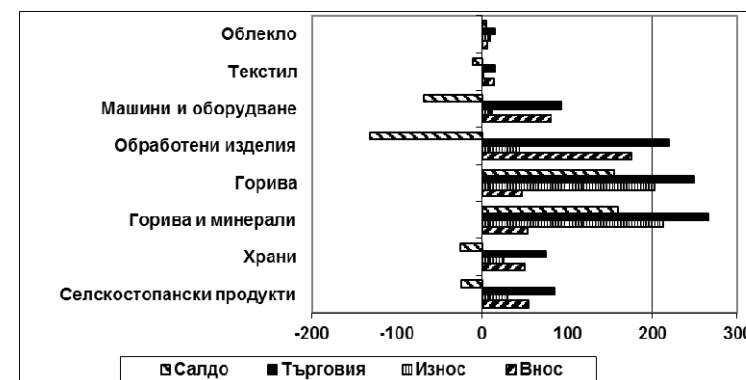
Възможностите за износ могат да бъдат използвани като индикатор за силните страни в икономиката на един регион и в нейните сектори. Те показват способността да се произвеждат стоки, които задоволяват изискванията на международната конкуренция. Затова е важно да се идентифицират секторите с висок дял в износа, които определят сравнителните предимства на регионите.

Водещо място в търговията на Общността на Сахел-Сахарските държави за 2012 г. заемат горивата при износа (202 млрд. USD) и обработените продукти при вноса (175 млрд.). Общото търговско салдо е отрицателно, като освен горивата единственият продукт, при който износът надвишава вноса, са облеклата (4 млрд. USD).

Суровият нефт е основен износен продукт на 6 от страните в общността – Чад (64% от износа), Египет (18%), Либия (88%), Нигерия (72%), Тунис (10%), а нефрените деривати – за още 2 – Сенегал (39%) и Того (35%), като нефтените продукти са сред най-изнасяните три в още 4 държави (Кот д'Ивоар, Гамбия, Гана и Нигер). За други държави от общността основен експортен продукт е златото – Бенин (19%), Еритрея (89%), Гана (44%), Мали (59%), Судан (45%). В

CEN-SAD членуват държавите, които изнасят най-много в света какаова паста и зърна (Кот д'Ивоар), какаови черупки (Нигерия) и алуминиев прах (Египет).

За периода 2003-2012 г. и при вноса, и при износа на стоки се наблюдава ръст, като спад е отчетен само през 2009 г. Най-много се е увеличила стойността на търговията на горива (близо 9 пъти при износа и около 4 пъти при вноса), а най-малко – тази с обработени изделия (съответно 1,5 и 2 пъти) и особено с облекла (само около 5% годишен среден ръст). За 2003 г. при селскостопанските стоки и храните вносът и износът имат почти еднакви стойности, докато за 2012 г. вносът е почти двоен на износа. Делът на горивата в износа на горива и минерали е около 95%, а този на машините и оборудването във вноса на обработени изделия – около 50% (близък до средното за Африка).

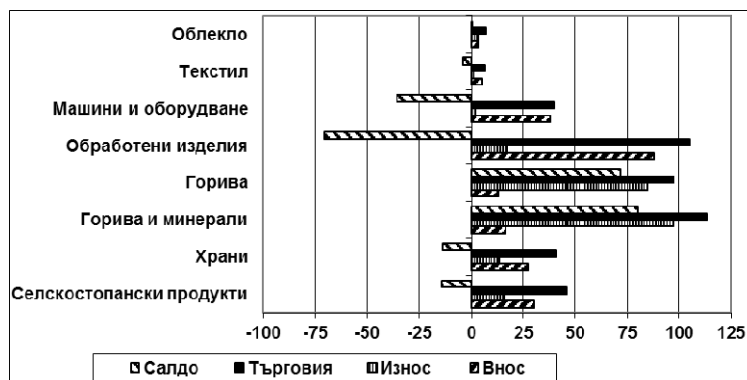


Фигура 2. Търговия на CEN-SAD, 2012 г. (млрд. USD).

Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

Горивата са основната експортна стока и на Общия пазар на Централна и Източна Африка за 2012 г. (84 млрд. USD, 64%), като за 4 държави те са сред основните експортни продукти – Египет, ДР Конго, Либия и Судан. Тук обаче те имат сравнително по-малък дял в износа на горива и минерали – около 75%. Златото заема основен дял в експорта на Бурунди (39%), Еритрея (89%), Судан (45%) и Зимбабве (18%), а металните руди (мед, сребро, желязо, калай, кобалт) – на ДР Конго, Замбия, Руанда, като ДР Конго е най-големият износител в света на кобалт, а Руанда – на калаени руди.

За останалите държави в общността основни експортни продукти са земеделските (карамфил, кафе, чай, тютюн, живи животни, риба), като Мадагаскар и Коморските острови са най-големите износители на карамфил в света, а Кения – на бобови зеленчуци. При вноса доминират обработените изделия (88 млрд., 64%), от които машините и оборудването имат с около 6 процентни пункта по-нисък от средния за Африка дял – 44%. За изследвания период най-висок е ръстът на стойността както на износа, така и на вноса на горива (съответно 3 и 5 пъти), докато обработените изделия и селскостопанските продукти показват сходни темпове – около 10% среден годишен ръст при износа и около 15-16% при вноса.



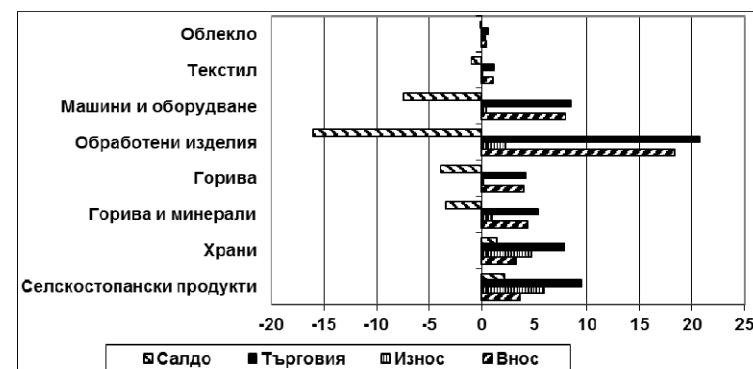
Фигура 3. Търговия на COMESA, 2012 г. (млрд. USD).

Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

В Източноафриканската общност - най-малката изследвана РИО с относително нисък дял в търговията на континента (3%), основен дял в износа имат селскостопанските продукти (6 млрд. USD, 63%), а във вноса – обработените изделия (18 млрд., 68%), като машините и оборудването са с относително нисък дял (40%). Основен експортен продукт на страните-членки е златото (Бурунди, Танзания), за Кения такъв е чаят, а сред трите най-изнасяни продукта от всички държави е кафето.

За периода 2003 – 2012 г. вносът на всички изследвани стоки нараства значително повече от износа (с 5-8 процентни пункта средногодишно), като

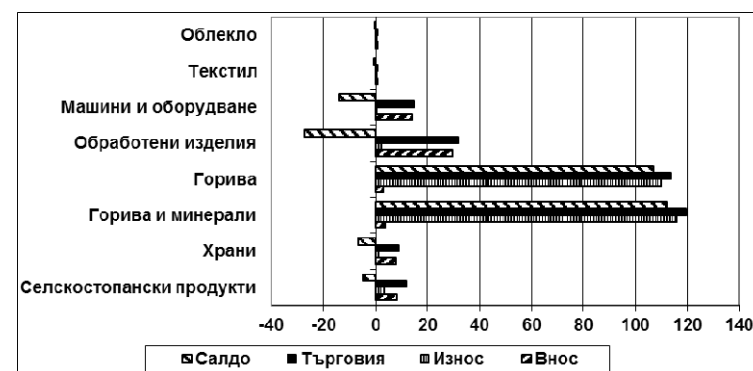
най-голяма е разликата при горивата – износа остава същият, докато вносът се увеличава близо 5 пъти.



Фигура 4. Търговия на ЕАС, 2012 г. (млрд. USD).

Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

Търговията на Икономическата общност на държавите от Централна Африка е доминирана от износа на горива и минерали (95% от износа), като горивата са 94% от него. Той бележи и най-голямо увеличение за изследвания период – близо 7 пъти. В 6 от държавите-членки суровият нефт е основен експортен продукт (Ангола, Камерун, Чад, Конго, Екваториална Гвинея, Габон), заемайки над 80% от стойността на износа (с изключение на Камерун – 39% и Чад – 64%).

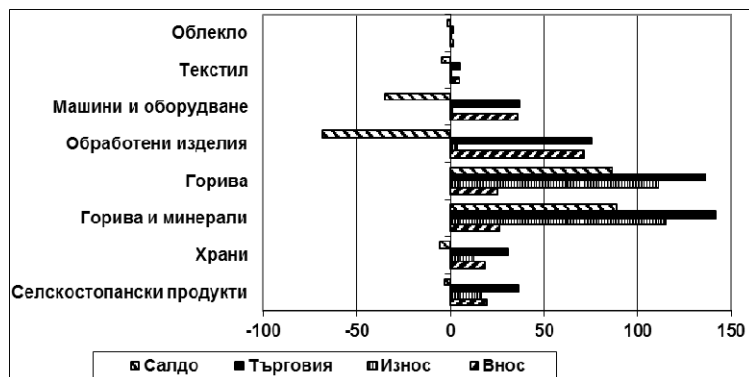


Фигура 5. Търговия на ECCAS (2012, млрд. USD)

Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

В ECCAS са концентрирани 4/5 от горите в Африка, затова и сериозно място в износа на страните-членки има дървеният материал, който е основният износен продукт на ЦАР (48%). Важно е да се отбележи, че сред основните експортни продукти на една от държавите – Сао Томе и Принципи, са скъпите часовници и бижута. Тук голямо значение има икономиката на Ангола с 18% дял от общия износ на горива на континента. За разлика от други РИО вносът на обработени изделия и особено на машини и оборудване в ECCAS е сравнително нисък като стойност (29 млрд. USD). На тази разлика с останалите РИО се дължи и положителното търговско салдо на общността – близо 80 млрд. USD за 2012 г.

През 2012 г. близо 80% от износа на Икономическата общност на държавите от Западна Африка се дължи на най-големия производител на горива на континента – Нигерия (с близо 1/3 дял от общия износ на горива и минерали в Африка), а освен нея суровият нефт и нефтените деривати са сред основните износни продукти на Капе Верде, Кот д'Ивоар, Гана, Гвинея, Сенегал и Того. В ECOWAS износоът на горива е близо 98% от този на горива и минерали, като златото и металните руди са сред основните експортни стоки на Бенин, Буркина Фасо, Гана, Либерия, Мали и Сиера Леоне.



Фигура 6. Търговия на ECOWAS (2011, млрд. USD)

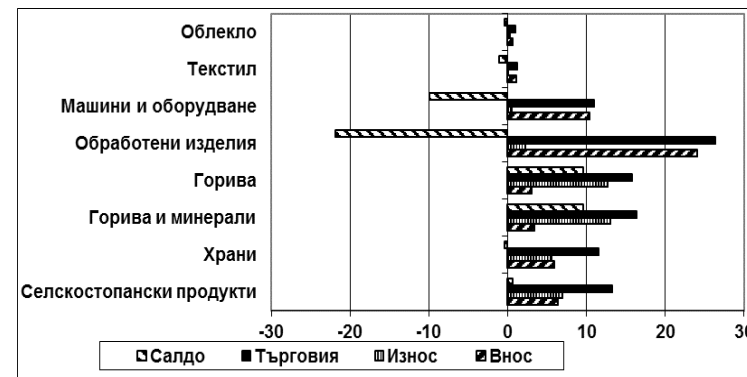
Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

За изследвания период горивата бележат и най-съществен ръст в търговията на ECOWAS – около 6 пъти. За 2012 г. най-голям дял във вноса,

имат обработените изделия (59%), като близо 2/3 от тях са машини и оборудване (най-висок дял в цяла Африка). В този внос освен Нигерия (37%) сериозно място заемат Либерия (22%) и Гана (12%). За 2012 г. и вносът, и износоът на селскостопански продукти и храни имат сравнително малки стойности от около 17-20 млрд. USD, въпреки че в общността членуват най-големите износители на какаови зърна, черупки и паста – Нигерия и Кот д'Ивоар.

Селскостопанските стоки и храните са с относително висок дял от износа на Междуправителствения орган за развитие – 31 и 25% за 2012 г., а делът на горивата е сравнително нисък – 56%.

Сред основните износни продукти на държавите-членки са едрият рогат добитък (Джибути, Сомалия), овце и кози (Сомалия) и други живи животни (Джибути), кафето (Етиопия, Кения, Уганда), маслодайните семена (Етиопия, Сомалия, Судан). В общността членува най-големият износител на бобови зеленчуци и агаве в света – Кения. Само в две държави основният износен продукт е златото (Еритрея и Судан). И тук обработените изделия са най-голямото перо във вноса – 68%, но машините и оборудването са по-малка от средното за Африка част от тях (40%). Тенденциите при вноса и износа на всички продукти са близки до средните за континента.



Фигура 7. Търговия на IGAD, 2012 г. (млрд. USD)

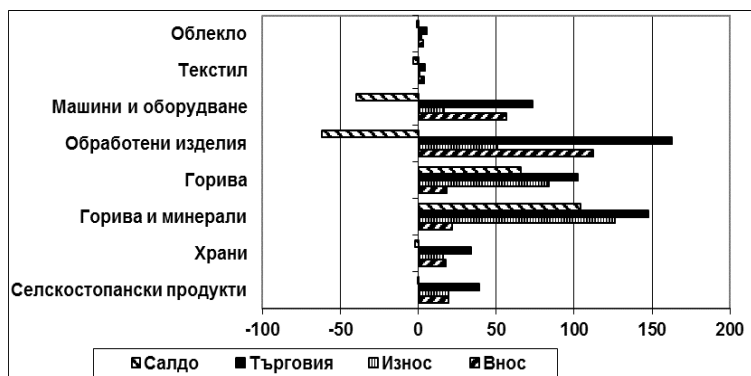
Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

Южноафриканската общност за развитие е най-големият износител на обработени стоки (50 млрд. USD), като най-значим е приносът на РЮА - 45%

от общия износ на континента. Въпреки това обаче тези изделия не са сред основните износни продукти на никоя от държавите в общността. Висока стойност в износа имат металните руди и минералите, а делът на горивата е под 60% от износа на горива и минерали.

Рафинираната мед е основен износен продукт на Замбия и ДР Конго, алуминият – на Мозамбик, а златото – на ЮАР, Зимбабве и Танзания. ЮАР е най големият износител в света на железни сплави, платина, титаниеви руди, хромови руди, руди на ниобия, тантала, ванадия или циркония, ураниеви и ториеви руди. В общността членува и най-големият износител на диаманти в Африка – Зимбабве (49% от стойността на износа).

Търговията със селскостопански стоки и храни е относително балансирана, като сред основните экспортни продукти на държавите-членки са тютюнът (Малави, Танзания, Зимбабве) и рибните продукти (Мавриций, Сейшелските острови, Мадагаскар). И тук стойността на вноса на почти всички продукти се увеличава по-бързо, отколкото при износа - с 8-10 процентни пункта средногодишно. Като положителна може да се отчете тенденцията при горивата и минералите, където вносът и износът имат почти изравнени темпове на нарастване.



Фигура 8. Търговия на SADC, 2012 г. (млрд. USD).

Източник: UNcomtrade for WITS и собствени изчисления.

Силната зависимост на Африка от суровините като основен източник на приходи от износа, която, както беше проследено,

продължава да съществува и през последното десетилетие, е по-голяма, отколкото във всички останали развиващи се региони, и води до уязвимост на държавите от континента от капризите на пазара и от метеорологичните условия. Потвърждава се становището, че нестабилността на цените на суровините, произтичаща от шокове на предлагането, е причина за намаляване на доходите, инвестициите и темпа на растеж и увеличаване на задлъжнялостта и бедността в Африка (UNCTAD, 2003, с. 1-2).

Относително еднотипната стокова структура на износа на африканските държави свидетелства за липсата на значимо икономическо преструктуриране, и то не само през последното десетилетие, а 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 экспортни стоки. За всички посочени държави основната износна стока осигурява по-малко от 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 (напр. в държави-износители на горива като Нигерия и Габон). Освен с нестабилността на цените на суровините зависимостта от продуктите на първичния сектор се свързва и с високия риск от граждански войни,¹² което в случая на Африка е крайно нежелателно.

Обработените стоки и най-вече машините и оборудването продължават да заемат висок дял от вноса, но въпреки че този дял е положителен, тъй като става въпрос за инвестиционни активи, той отразява две основни слабости на структурата на икономиките на

¹² За подробно изследване на връзката между зависимостта от износ на първични стоки и риска от гражданска война вж. Collier, 2002.

континента. Първата е продължаващата силна зависимост от внос на средства за производството, показваща, 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 (Ali-Dinar, 1995, с.30).

Ефектите от образуването на международни икономически обединения облагодетелства малките и бедните държави, тъй като те могат да концентрират усилията си към неголям брой експортни стоки без опасност да претоварят поглъщателната способност на пазара. (Graham, F. 1948, p. 183). В икономическата теория се счита, че икономическата интеграция води до ръст на производството и просперитета поради оптимизирането на пространствената организация на факторите за производство и производствената специализация, увеличаваща сравнителните предимства на страните-членки (Панушев, 2003, с.38). Емпиричният анализ обаче показва, че във всички РИО в Африка се наблюдават едни и същи тенденции, които са характерни за целия континент – износ на суровини и внос на промишлени стоки, и то едни и същи – доказателство, че РИО не осъществяват ползите от икономическата интеграция в търговията със стоки от гледна точка на възможностите за реструктуриране на икономиките така, че да се използват сравнителните им предимства.

2.3.3. Географска структура на външната търговия¹³

Африканските държави и техните регионални икономически общности се опитват да постигнат интеграция чрез свободна търговия, създаване на митнически съюзи и организиране на общи пазари. Крайната цел е обединяването на тези интеграционни общности в Африкански вътрешен

¹³ Всички данни в тази част са от Direction of Trade Statistics на Международния валутен фонд. Данните са за внос CIF и износ FOB. Поради различния източник на данните са налице минимални разлики с представените в предходните части резултати. Липсват данни за търговията на Ботсуана, Еритрея, Лесото, Намибия и Свазиленд - общият обем на търговията на посочените държави е 2,5% от Африка, като единствено за SADC процентът на липсващите данни е по-висок – 7,6.

пазар и изграждането на работеща Африканска икономическа общност, в която да действат общи за целия континент икономическа, парична, социални и секторни политики. Чрез създаването на такъв пазар Африка би засилила икономическата си независимост и положението си по отношение на глобалната икономика (ЕСА, 2010, с. 75).

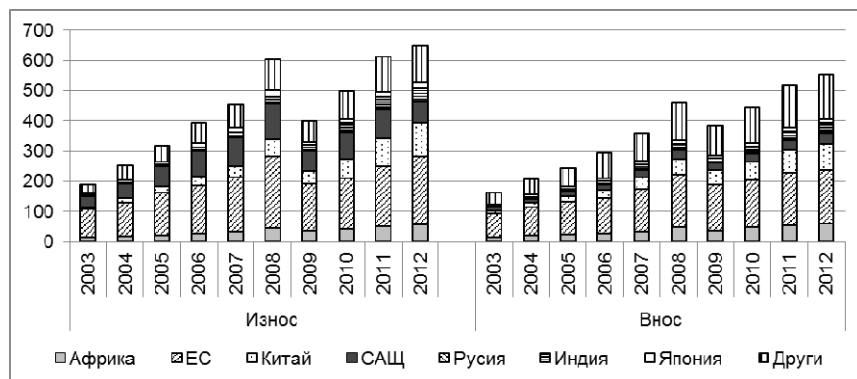
Във връзка с това африканските държави и институциите на интеграционните им образувания трябва да разширят обемите на търговските потоци общо и помежду си, използвайки средствата на търговската либерализация. Необходимо е да се установят действащи зони за свободна търговия и митнически съюзи с помощта на общи стратегически действия за премахване на тарифните и нетарифните ограничения пред търговията и чрез възприемане на обща митническа тарифа спрямо трети държави.

Търговията има основен принос за приходите на повечето развити и развиващи се държави. Тя им позволява да се специализират и да изнасят стоки, които произвеждат по-евтино, за сметка на такива, които могат да внасят на по-ниски от собствените им производствени цени. Международната търговия е и начин за придобиване на материални активи, оборудване, суровини и преработени изделия, които имат критично значение за икономическия растеж. Търговията е една от основните движещи сили на растежа и средство за постигане на развитие, поради което премахването на пречките пред нея би допринесло за увеличаване на положителните ѝ ефекти. Това са причините свободната търговия да се разглежда като важен инструмент за преодоляване на подобни пречки и за насърчаване на по-високи нива на взаимнообмен в африканските държави.

В тази част са представени данни и е анализирана динамиката на търговските потоци и тенденции в търговията на Африка, като особено внимание е отделено на вътрешнорегионалната и вътрешноконтиненталната търговия. Изследвани са основните импортни и експортни дестинации както във вътрешноконтинентален, така и в глобален аспект, като е направен опит да се изведат тенденциите във външнотърговската насоченост на вноса и износа на африканските държави и РИО за периода 2003-2012 г.

Основни търговски партньори¹⁴

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%).



Фигура 9. Основни търговски партньори на Африка (млрд. USD)

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Най-големият търговски партньор на африканските държави е ЕС, но за целия изследван период дялът му в търговията намалява от 48 на 33%. Въпреки че като обем търговията нараства от 170 до 400 млрд. USD, средногодишният ръст е с 5 процентни пункта по-нисък от средния за континента (съответно 9,9 и 14,6%). Вносът от ЕС се повишава с 1 процентен пункт по-бавно от износа, като търговският баланс е положителен за целия период и отбелязва ръст от близо 35 млрд. USD, достигайки 47 млрд. USD за 2012 г. За същата година стойностите на вноса и износа са съответно 176 и 224 млрд. USD, като увеличението за периода 2003-2012 г. е съответно с 97 и 132 млрд. USD. Единственият момент през изследвания период, в който дялът на вноса и износа се запазва, е през кризисните за света 2008 и 2009 г. (около 40%). През следващата година обаче, когато започва суверенната криза в ЕС, и двете

стойности намаляват с по 5 процентни пункта и до края на периода нивата им достигат съответно 32 и 34%.

Най-висок ръст за разглеждания период бележи търговията с Китай (10 пъти, 180 млрд. USD), като за 2012 г. достига 198 млрд. USD. И тук вносът се увеличава по-бавно от износа – с 5 процентни пункта средногодишно (респ. със 75 и 105 млрд. USD), а стойностите за 2012 г. са съответно 85 и 113 млрд. USD. Ръстът и на вноса, и на износа е постоянен за целия изследван период – и като стойности, и като дял от търговските потоци, който през 2012 г. достига съответно до 15 и 17%. През този период салдото на Африка с Китай се характеризира с някои особености – за 2003-2010 г. то е почти нулево (с положителни и отрицателни стойности до 5 млрд. USD), а през 2011 г. нараства рязко, за да достигне положително измерение от 28 млрд. USD през 2012 г.

Делът на вътрешноконтиненталната търговия в Африка през целия период остава почти непроменен (9-10%), достигайки до стойност от 120 млрд. USD за 2012 г. Тук вносът и износа са доста балансираны както като стойност – съответно 62 и 58 млрд. USD, така и като ръст, макар че вносът нараства малко по-бързо от износа – съответно 28 и 32% средногодишен ръст (стойности, близки до средния ръст по двата показателя за общата търговия на континента). До 2009 г. включително салдото е отрицателно (1-4 млрд. USD), а от 2010 г. се отчита положително измерение от около 4 млрд. USD за всяка година.

С 4 процентни пункта намалява и дялът на търговията със САЩ, достигайки до 8,4% за 2012 г. Това се дължи най-вече на промяната в дела на износа – от 18% през 2003-2004 г., през 21% за 2004-2006 г., до само 10% през 2012 г., който като цяло е по-голям от този на вноса (около 6% за целия период). Докато вносът се е увеличил от 10 на 33 млрд. USD, ръстът при износа е от 34 до 69 млрд. USD, като за 2006-2008 и 2009-2010 г. стойността му е значително по-висока (84-97 млрд. USD, достигайки 112 млрд. през 2008 г.). Търговският баланс е положителен през целия период, като за 2008 г. стойността му е 89 млрд. USD, но през 2012 г. спада до 35 млрд. Средногодишният темп на нарастване на търговията е 9,6%, а вносът се повишава с 5 процентни пункта по-бързо от износа.

¹⁴ Статистически данни с пълните времеви редове на търговията с основни партньори са представени в Приложение 4.

Сериозен ръст бележи търговията с Индия – от 7 до почти 70 млрд. USD. Тук износът нараства със 7 процентни пункта средногодишно по-бързо от вноса (стойностите са съответно 42 млрд. и 28 млрд. USD). Това се отразява и върху търговския баланс, който от минимални отрицателни нива за 2003-2005 г. достига до плюс 14 млрд. за 2012 г. Делът на търговията с Индия се повишава от 2 до 6%, като до 2005 г. износът е с двойно по-нисък дял от вноса, а през последвалите години се изравнява и дори го надминава - през 2012 г. те са съответно 5.1 и 6,5% от общите внос и износ на континента.

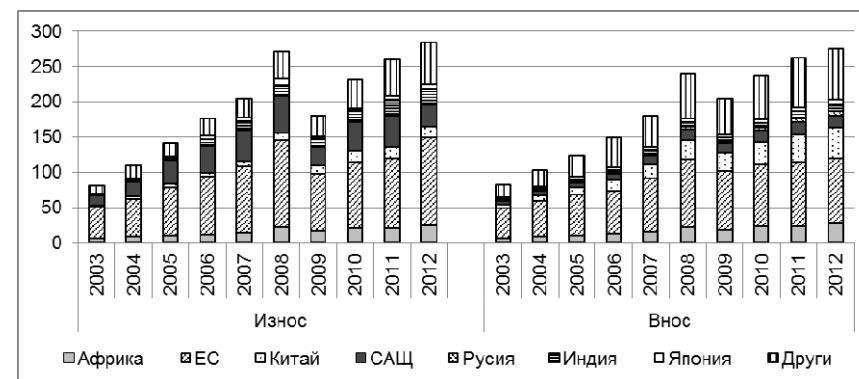
Търговията с Япония и Русия заема относително по-малък дял от общите търговски потоци на континента (съответно 3 и 1%) - стойностите на вноса са съответно 13 млрд. и 10 млрд. USD, а на износа – 21 и 2,5 млрд. Трябва да се отбележи, че износът към Индия нараства почти толкова бързо, колкото този към Китай – 33% средногодишно, като салдото достига до близо 14 млрд. USD, докато при Русия то е с отрицателна стойност от 7 млрд.

Общата стойност на търговията с останалия свят нараства с темп, близък до средния за континента, и през 2012 г. достига съответно до 146 млрд. и 120 млрд. USD за вноса и износа. За целия период делът на търговията е около 20%, като при вноса той е със 7-8 процентни пункта по-висок, отколкото при износа (съответно 23-26 и 16-19%), но през 2006-2008 г. разликата се увеличава до 11 процентни пункта

Основен търговски партньор на Общността на Сахел-Сахарските държави е ЕС (38,5% за 2012 г.), следвана от останалите африкански държави (20,9%), Китай (10,4%), САЩ (8,7%) и Индия (5,6%). Делът на CEN-SAD от общата търговия на континента е 44-53% с всички основни търговски партньори с изключение на Русия (където той е близо 2/3) и Япония (38%).

Търговията с ЕС се увеличава със средногодишен темп от 25% - от 86 млрд. на 216 млрд. USD. Търговският баланс е положителен през целия период с изключение на 2009 г., достигайки до 34 млрд. USD през 2012 г. Износът нараства значително по-бързо от вноса (с около 7 процентни пункта, или с 32 млрд. USD). И при двата показателя се наблюдава пик през 2008 г., последван от спад поради кризата, за да се върнат към нивата от 2008 през 2012 г. – съответно 125 млрд. и 90 млрд. USD. В общността членуват четири от

държавите с най бързо нарастващ износ за периода 2009-2013 г. – Еритрея (7,9 пъти), Сиера Леоне (6 пъти), Нигер и Гамбия (по 2 пъти). И вносът, и износът от ЕС обаче намаляват спрямо общите за CEN-SAD – съответно от 51 на 33 и от 54 на 37,6%.



Фигура 10. Основни търговски партньори на CEN-SAD (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

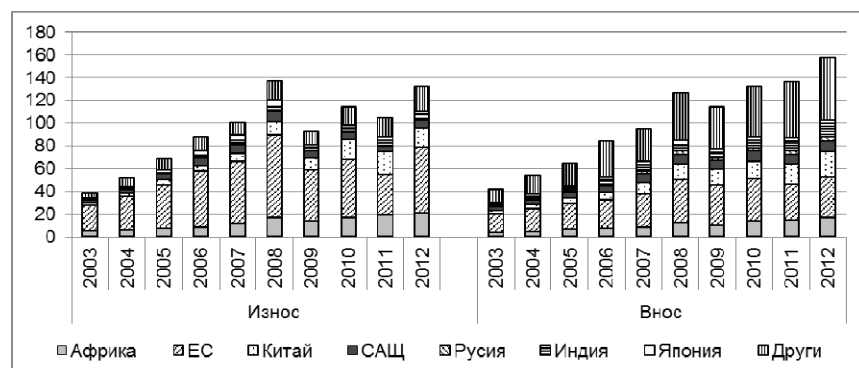
Двойно се увеличава делът на търговията с Китай – от 5 на над 10%, като износът и вносът нарастват със сравнително еднакви темпове. От 24-25% средногодишно през 2012 г. те достигат нива от съответно 15 и 44 млрд. USD, когато обаче износът намалява с около 2 млрд. USD спрямо 2011 г. Салдото на търговията е негативно за целия изследван период и през 2012 г. е почти 30 млрд. USD. Тук дяловете на износа и на вноса се различават съществено – износът към Китай е само 5% от общия за CEN-SAD за 2012 г., докато вносът е близо 16%.

Обратно е положението при търговията със САЩ – за целия период износът надвишава вноса, като през 2005-2007 г. той съставлява 22% от общия за CEN-SAD, през 2011 г. намалява до 17%, а през 2012 г. е само 11% (спадът е и в стойностно измерение – от 44 млрд. на 31 млрд. USD). Същевременно вносът нараства с постоянен темп от 14% средногодишно и през 2011-2012 г. достига 17 млрд. USD (6,5% от общия). Търговският баланс на CEN-SAD със САЩ е положителен за целия период - от 8 млрд. USD през 2003 г., 37 млрд. за 2008 г., 14 млрд. за 2009 г., 26 млрд. за 2011 г. той отново достига до 14 млрд. USD през 2012 г.

Сериозно място в търговията на CEN-SAD заема Индия, при която се наблюдава най-голямо увеличение за разглеждания период – от над 10 пъти общо. Износът се повишава със средногодишен темп от близо 40%, достигайки от 1 млрд. USD през 2003 г. до 21 млрд. през 2012 г. (7% от общия), докато вносът расте двойно по-бавно – съответно от 2 млрд. на 10 млрд. USD (близо 4% от общия за CEN-SAD).

Търговията с останалите африкански държави заема 9-10% и нараства с темп (3,5 пъти), подобен на общия за континента. Вносът е малко по-голям от износа – съответно 19 млрд. и 17,6 млрд. USD през 2012 г.

Общият пазар на Централна и Южна Африка търгува главно с ЕС (32%), Китай (14%), другите африкански държави (13%) и Индия (6%). В общността членуват четири от държавите с най-бързо нарастващ износ за периода 2009-2013 г. – Еритрея (7,9 пъти), Коморските острови (4 пъти), Замбия и Руанда (по 2,5 пъти). Тук обаче съществуват големи разлики между износа и вноса - при вноса делът на търговията с останалия свят е доста висок, най-вече поради присъствието на страните от Близкия изток (ОАЕ,¹⁵ Кувейт, Турция и др.) като сериозни търговски партньори (общо около 15% за 2012 г.). Делът от търговията на Африка е голям с Русия (38%), докато при останалите партньори той е 15-23%.



Фигура 11. Основни търговски партньори на COMESA (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

За периода 2003-2012 г. общият обем на търговията с ЕС нараства със средногодишен темп от 10,3%, като през 2012 г. вносът е 36 млрд., а износът – 57 млрд. USD. Като дял от търговията за целия период износът доста надвишава вноса (с около 20 процентни пункта) - през 2003 г. той е близо 60%, а през 2012 г. намалява до 43%. Сериозен спад в търговията с ЕС се наблюдава през 2009 и 2011 г. - съответно с 30 млрд. и 20 млрд. USD. Въпреки че през 2012 г. нарастват, и двата показателя обаче все още не са достигнали нивата (и като стойност, и като дял) от 2008 г. Търговският баланс е положителен през целия период - през 2008 г. той достига до 35 млрд., а за 2012 г. стойността му е 21,5 млрд. USD.

Сериозен ръст бележи търговията с Китай (с 27% средногодишно) – и вносът, и износът се увеличават като дял от общата търговия на COMESA с по около 10 процентни пункта и през 2012 г. достигат съответно 14% (22 млрд. USD) и 13% (17 млрд. USD). Въпреки това през същата година износът спада с близо 3 млрд., което води и до негативно салдо от близо 5 млрд. USD.

Относително по-висок в сравнение със средното за континента е и делът на вътрешноконтиненталната търговия – 13,2% (38 млрд. USD), като този на вноса е малко над средния (10%), но на износа е доста по-голям – 19% за 2011 и 16% за 2012 г. (21 млрд. USD).

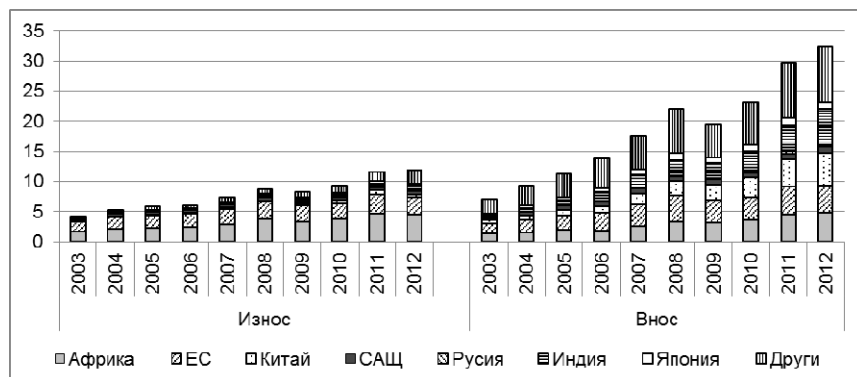
Най-висок ръст за периода (30% средногодишно) бележи търговията с Индия – вносът нараства от 1 млрд. на 11 млрд. USD, а износът – от 0,2 млрд. на близо 5 млрд. USD, заемайки дял от съответно 7 и 4% от общата търговия на COMESA.

Източноафриканската общност е силно импортнозависима. През 2012 г. вносът надвишава износа с близо 20 млрд. USD, което е над 50% от общия обем на търговията. Тя е и най-малката от разглежданите РИО с общ дял от африканската търговия от едва 3,7%.

При износа най-голям е делът на вътрешноконтиненталната търговия (39%, 4,6 млрд. USD), следвана от ЕС (23%), Индия, САЩ и Китай (по около 5%). За периода 2003-2012 г. делът на търговията с ЕС намалява почти двойно – от 38 на 23%. Вносът се увеличава като стойност с 6% средногодишно, което е двойно по-бавно от средното за общността. Подобно е положението и при износа за САЩ, който нараства с темп от 6,5% средногодишно, достигайки 0,6

¹⁵ И тук, както и при други общности (EAC, IGAD) ОАЕ е основен транзитен пункт за вноса от Азия поради ниските мита (George, 2013, с. 5).

млрд. USD през 2012 г. По-бързо от средното нараства износът за Индия (19% средногодишен ръст) и Китай (31%), като през 2012 г. неговите стойности са съответно 0,65 млрд. и 0,59 млрд. USD.



Фигура 12. Основни търговски партньори на ЕАС (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

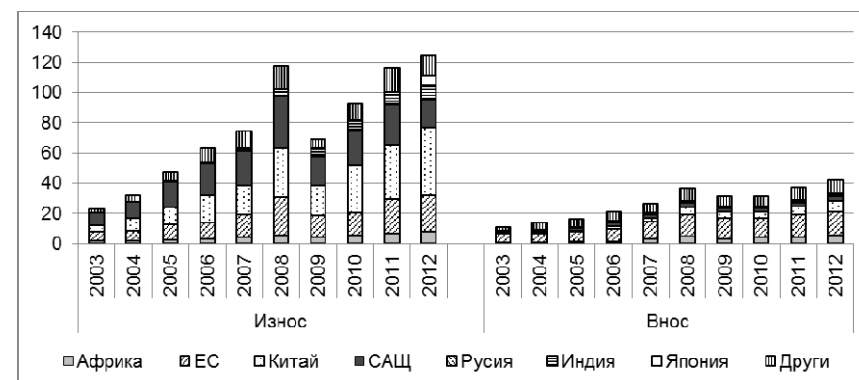
Най-голям дял от вноса има Индия (18%), следвана от Китай (17%), другите африкански държави (15%) и ЕС (13%). Високият дял на вноса от останалия свят се дължи най-вече на внос от ОАЕ, който е близо 12% от общия за ЕАС. И при вноса дялът на ЕС намалява приблизително двойно, а този на Китай и Индия се увеличава почти тройно за разглеждания период.

Повече внимание на ЕАС ще бъде отделено при разглеждането на междурегионалната и вътрешнорегионалната търговия, тъй като общността е с най-високи дялове при тях от всички разглеждани РИО.

В Икономическата общност на Централноафриканските държави износът надвишава вноса близо 3 пъти, като през 2012 г. стойностите им са съответно 125 млрд. и 42 млрд. USD. В общността членува една от държавите с най-бързо нарастващ износ за периода 2009-2013 г. – Камерун (близо 3 пъти). Главни търговски партньори са Китай (32%), ЕС (23%) и САЩ (13%).

Основната износна дестинация на ECCAS е Китай (36%, 45 млрд. USD), следван от ЕС (19%, 24 млрд.), САЩ (15%, 18 млрд.), Индия (8%, 10 млрд.) и Япония (5%, 6 млрд. USD). Износът за останалите африкански държави е по-нисък от средното за разглежданите РИО (6%). Такова е положението и

при износа за останалия свят, който е само 11% от общия износ. ECCAS заема значителен дял от износа на континента за Китай (40%), Япония, Индия и САЩ (23-28%), докато при вноса присъствието на общността сред останалите държави в Африка е под 10%. През разглеждания период намалява дялът на ЕС и като експортна дестинация - от 27 на 19%, както и този на САЩ – от 37 на 15%, за сметка на Китай, Индия и Япония. Само за последната година спадът е с 8 процентни пункта. Различната географска структура на търговията на ECCAS се дължи най-вече на факта, че тя е износител главно на горива (95% от износа, вж. част 2.2.3) с дългосрочни договори с основните си търговски партньори.



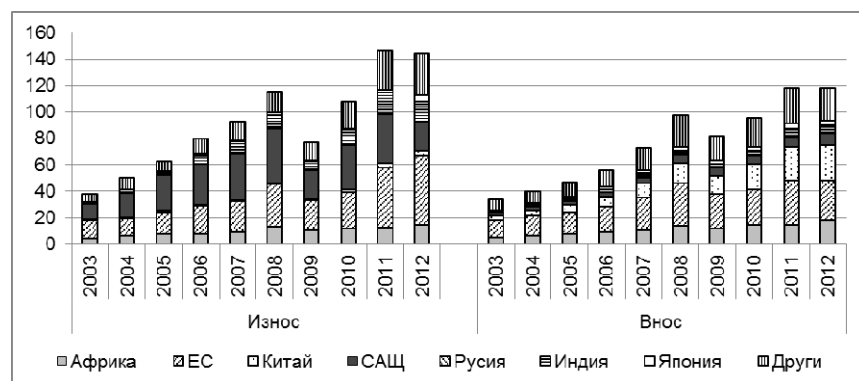
Фигура 13. Основни търговски партньори на ECCAS (млрд. USD)

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

В общата търговия се отчита сериозен спад за 2009 г., причинен от световната криза и намаляването на световните цени на горивата. Това се наблюдава при всички основни търговски партньори с изключение на Индия, като стойностите достигат до 12-13 млрд. USD с ЕС и Китай и цели 17 млрд. (почти двойно) със САЩ. За периода 2003-2012 г. най-съществен е ръстът на търговията с Индия (общо 50 пъти, като износът е нараствал с над 200 пъти), Япония (15 пъти) и Китай (над 10 пъти). С 5 процентни пункта годишно по-бързо от средното за континента се увеличава и търговията с останалите африкански държави.

Общността има нарастващо положително салдо с всички основни търговски партньори, като общото му измерение за 2013 г. е над 82 млрд. USD. Основен източник на вноса е ЕС, чийто дял обаче постепенно намалява от 55% през 2003 до 36% през 2012 г. (15 млрд. USD). Понижава се и дялът на САЩ при вноса – от 11 на 6%. Това е компенсирано от засиленото присъствие на Китай – от 3% през 2003 г. до 18% през 2012 г. (7,5 млрд. USD), и вътрешноконтиненталната търговия – съответно от 4 до 14% (6 млрд. USD).

Близо 1/3 от търговията на Икономическата общност на Западноафриканските държави е с ЕС (82 млрд. USD). Другите основни партньори на общността са останалите африкански държави (12%, 32 млрд. USD), Китай (11,7%, 31 млрд.), САЩ (11,4%, 30 млрд.) и Индия (10,5%, 21 млрд. USD). Дялът на вътрешноконтиненталната търговия е малко по-голям от средния за Африка – 12,4%, а този с останалия свят е близък до средния – 21%. ECOWAS заема около 30% от общата търговия на Африка с Китай и Индия и около 25% с ЕС и Япония. Вносът на общността се увеличава по-бързо от износа, най-вече поради все по-голямото търсене на обработени продукти. В общността членуват три от държавите с най-бързо нарастващ износ за периода 2009-2013 г. – Сиера Леоне (6 пъти), Нигер и Гамбия (по 2 пъти).



Фигура 14. Основни търговски партньори на ECOWAS (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Делът на износа за ЕС варира през отделните години от 25 до 30%, като е най-висок за двете крайни години на периода – 36%, а общото стойностно нарастване е с 39 млрд. USD. При вноса се наблюдава постоянно покачване като стойност (общо с 27 млрд. USD), но спад като дял – от 40 до 25%. Средногодишно износет се увеличава с 16,3%, а вносът – с 9,3%. Салдото от почти нулево за целия период 2003-2010 г. през 2011 г. придобива положително измерение от 12 млрд. USD и почти се удвоява до 22 млрд. USD през 2012 г.

В сравнение с другите РИО дялът на търговията с Китай е относително нисък, макар че и тук темпът на нарастване е бърз – 26% средногодишно. Особено малък е износет за Китай – едва 2,7% (4 млрд. USD) за 2012 г., което е най-високият дял за целия изследван период. При вноса положението е по-различно – Китай е вторият източник на импортни продукти, като за периода дялът му нараства двойно – до 22% за 2012 г., а стойността – близо 9 пъти (от 3 млрд. до 29 млрд. USD). Поради ниските нива на износ търговският баланс е отрицателен за целия период, като достига до 23 млрд. USD за 2012 г.

Търговските потоци със САЩ се увеличават с около 16 млрд. USD за периода, но като дял спадат почти двойно. Това се дължи най-вече на понижението при износа – от 32 до едва 15% (въпреки увеличената с 10 млрд. USD стойност), докато вносът нараства бавно – от 5 до 7% (7 млрд. USD). Балансът е положителен през целия период, като варира от 10 млрд. USD през 2003 г., почти 50 млрд. за 2007 г., стигайки до 30 млрд. за 2012 г.

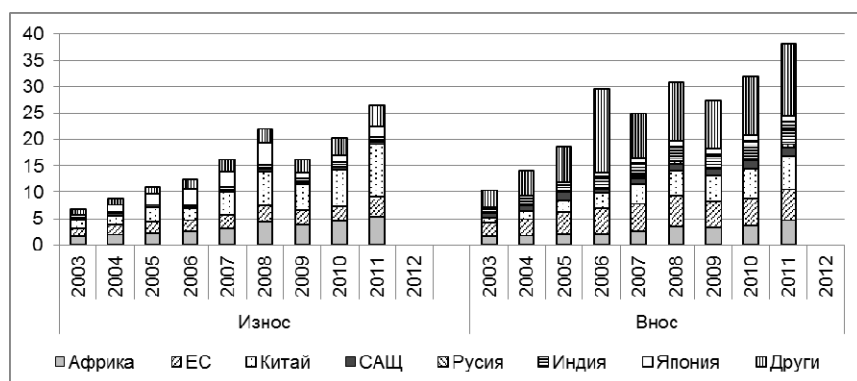
Рязко нараства и вносът от Индия – общо над 25 пъти като стойност (от 0,6 до 15 млрд. USD), докато износет се повишава със средногодишен темп от 20% (от 1 млрд. до 6 млрд. USD). През разглеждания период дялът на търговията с останалия свят запазва нивото си – около 19-21%, като общото увеличение на стойността ѝ е с 25 млрд. USD за износа и 17 млрд. за вноса.

През 2003-2011 г.¹⁶ основните търговски партньори на Междуправителствения орган за развитие са Китай (25%, 16 млрд. USD),

¹⁶ За IGAD 2012 г. няма да бъде вземана предвид, тъй като в базата данни на МВФ няма данни за получените през 2011 г. пълна независимост Южен Судан – той е най-големият износител на горива в общността и подари липсата на данни се получава изкривяване от близо 10 млрд. USD, като 90% от това изкривяване е при износа.

държавите от Близкия изток (20%, 12 млрд.), останалите африкански страни (15,5%, 10 млрд.), ЕС (15%, 9,7 млрд.) и Индия (8%, 5,1 млрд. USD).

Най-важните партньори от Близкия изток са ОАЕ и Саудитска Арабия. Това се дължи на факта, че между IGAD и Съвета на страните от залива са сключени няколко споразумения за търговия с добитък, като близо 60% от добитъка, внасян от ОАЕ и Саудитска Арабия, произхожда от IGAD. Около 6,5% от вноса и 3,7% от износа за периода 2000-2010 г. са концентрирани в ОАЕ, а за останалите страни от Близкия изток дяловете са съответно 18 и 9% (Abdi and Said, 2013, с. 16).



Фигура 15. Основни търговски партньори на IGAD (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

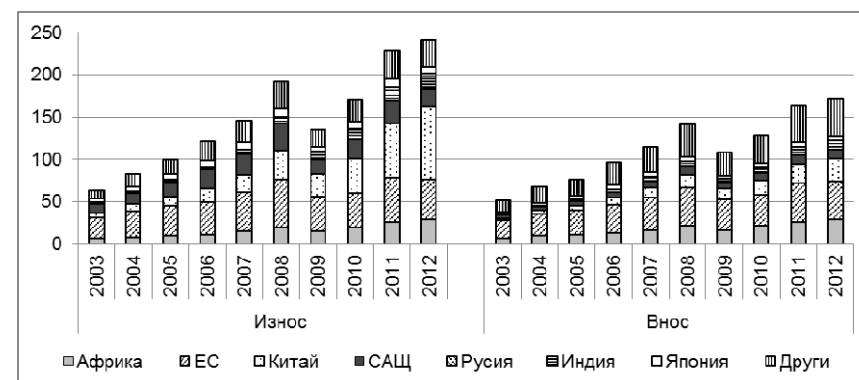
През 2003-2011 г. голямо увеличение бележи вносът от Китай – 26% средногодишно, достигайки през 2011 г. стойност от 10 млрд. USD. Китай е основната експортна дестинация на общността с 38% от целия износ. При този показател нарастването е с 1 процентен пункт средногодишно по-бързо, отколкото при вноса, и през 2011 г. стойността му е 6,4 млрд. USD. Търговският баланс е с минимални положителни стойности през целия период, като през 2011 г. е 3,5 млрд. USD.

Делът на ЕС в търговията на IGAD спада с 10 процентни пункта до 15% през 2012 г., като това важи и за вноса (5,9 млрд. USD за 2012 г.), и за износа (3,7 млрд.). По стойност и двата показателя нарастват със средногодишен темп от около 11%, със 7 процентни пункта по-бавно от средното за общността. За

целия период салдото е отрицателно, като се запазва с относително постоянни стойности от около и малко над 2 млрд. USD.

Сериозен е ръстът (над 6 пъти) на търговията с Индия. Особено голям е той при вноса (29% средногодишно, общо 4 млрд. USD), като за 2011 г. делът на IGAD е близо 1/5 от общия внос на Африка от Индия.

Търговските потоци на Южноафриканската общност за развитие са концентрирани основно в Китай (27%), ЕС (23%), другите африкански страни (15%), САЩ и Индия (по 7%). В общността членува три от държавите с най-бързо нарастващ износ за периода 2009-2013 г. – Свазиленд, Ботсуана (по над 2 пъти) и Замбия, която е увеличила стойността на износа си с близо 11 млрд. USD (2,5 пъти).



Фигура 16. Основни търговски партньори на SADC (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

ЕС е лидер в търговията със SADC през целия период с изключение на последната 2012 г., когато делът на търговските потоци със Съюза пада с 3 процентни пункта, а този с Китай нараства с 5. ЕС е основният източник на вноса, но и при него се отчита спад – от 41 до 27%. Увеличението на стойността е повече от двойно – от 21 млрд. на 46 млрд. USD, като през 2009 г. тя намалява и през 2011 и 2012 г. достига нивата от 2008 г. Като дял износът се понижава двойно (от 39 до 20%), а като стойност нараства с 8% средногодишно (с 8 процентни пункта по-бавно от средното за общността) до 48 млрд. USD през

2012 г. И тук през 2009 г. се наблюдава сериозен спад, но за разлика от вноса все още не е достигнато равнището от 2008 г. - 56 млрд. USD.

Търговията на SADC с Китай е 56% от общите търговски потоци на Африка с тази страна. Делът на Китай в износа се повишава от 7% през 2003 г. (4 млрд. USD) до лидерските 36% (86 млрд.) през 2012 г., като от 2009 г. ръстът е с по над 22 млрд. USD годишно. Износът на SADC е 76% от общия износ на континента за Китай. Вносът от Китай расте с 28% средногодишно, достигайки стойност от 27 млрд. USD през 2012 (16%). В резултат от по-бързия растеж на износа спрямо вноса се покачва и положителното измерение на търговския баланс, стигащо до близо 60 млрд. USD през 2012 г.

Делът на САЩ в търговските потоци на SADC също намалява (от 13 до 7,5%), като спадът при износа е много по-голям (от 18 на 8%), отколкото при вноса, който остава на почти същото равнище. Като стойност износът нараства с 6,6% средногодишно (от 11 млрд. до 20 млрд. USD), а вносът – с 9,4% средногодишно (от 3 млрд. до 10 млрд.). През 2009 г. износът намалява значително (от 31 млрд. до 17 млрд. USD), но за разлика от ситуацията с ЕС спад е налице и през 2012 г. (6 млрд.), а сегашното ниво е подобно на това от 2006 г. С толкова се понижава и положителното измерение на търговския баланс, който през 2012 г. е 10 млрд. USD.

Увеличава се делът на търговията с Индия (от 3 до 7%), като вносът и износът растат почти еднакво бързо (с 26-27% средногодишно) и през 2012 г. достигат до стойности от съответно 10 млрд. и 17 млрд. USD. При търговията с Индия не се наблюдава спадът от 2009 г., характерен за останалите търговски партньори.

За периода 2003-2012 г. се покачва и делът на вътрешноконтиненталната търговия на SADC – от 11,5 до 14%, като стойностите на износа и вноса нарастват съответно до 21 млрд. и 23 млрд. USD. Това увеличение се дължи основно на повишаването на вноса от останалите африкански страни, който през 2012 г. е 16,8% от общия за SADC.

Основните търговски потоци на африканските държави и РИО 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, а подобен е и делът на вноса, идващ от външни източници. Основните тенденции, които се наблюдават при всички РИО, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия, макар че при почти всички общности ЕС запазва лидерското си място. При някои общности това се отразява повече върху износа (ECCAS, SADC), при други – върху вноса (CEN-SAD, EAC, ECOWAS), а за трети – еднакво силно и върху двете (COMESA, IGAD). Забелязва се спад в търговията през годините на кризата (2009-2010), който обаче впоследствие е наваксан. Като цяло нарастването на стойността на търговията на всички РИО с всички основни търговски партньори през 2012 г. е по-голямо от средното за света.

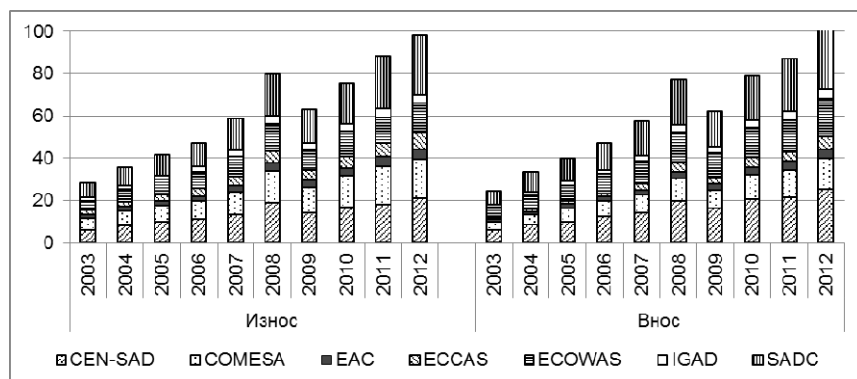
Междурегионална търговия¹⁷

Нивата на вътрешноконтинентална търговия, и по-точно между РИО, са от голямо значение за оценяването на техния напредък и потенциал от гледна точка на процеса на създаване на Африканска икономическа общност чрез сливането на съществуващите признати РИО. Основната цел е премахването на тарифните и нетарифните пречки пред търговията и стимулирането на взаимно изгодни търговски връзки между страните и РИО чрез схеми за либерализация на търговията. Насърчаването на вътрешноконтиненталната търговия би трябвало да спомогне и за подобряване на специализацията на държавите от Африка, като по този начин се повиши добавената стойност и конкурентоспособността на производството им на световно ниво (ECA, 2013с, с. 7).

За периода 2003-2012 г. вътрешноконтиненталната търговия запазва относително постоянен дял от общата търговия на Африка от 9-10%. Стойността ѝ се повишава почти трикратно - от 31 млрд. на 119 млрд. USD, а средногодишният ѝ ръст е с 1,5 процентни пункта по-голям от средния. През целия период вносът е с около 2 процентни пункта по-малък от износа, а

¹⁷ Статистически данни с пълните времеви редове на междурегионалната търговията с основни партньори са представени в Приложение 5.

нарастването му като стойност е също толкова по-бавно, като за 2012 г. те са съответно 58 млрд. и 62 млрд. USD. Единствената година, през която се наблюдава спад, е 2009, но той е по-нисък в сравнение с този на стойността на общите търговски потоци на континента.



Фигура 17. Вътрешноконтинентална търговия на РИО (млрд. USD).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Делът на вътрешноконтиненталната търговия от общата търговия е различен при отделните РИО. Той е най-нисък в ECCAS (8,2%) и CEN-SAD (9,6%), малко по-висок в ECOWAS (12,5%), COMESA (13,2%), SADC (14%) и IGAD (15,9%), а в EAC е над 1/5 от търговските потоци на общността (21,4%). Делът на вътрешноконтиненталния износ е по-голям от този на вноса в CEN-SAD (2 процентни пункта), ECCAS (7), ECOWAS и SADC (по 5 процентни пункта). В COMESA, IGAD и EAC е обратното, като в последната вносът надвишава износа с 24 процентни пункта. През 2003-2012 г. при някои от общностите този дял нараства (CEN-SAD, COMESA, ECCAS, SADC), а при останалите – намалява. Най-драстична е разликата в EAC – 6 процентни пункта спад.

Най-голяма е стойността на вътрешноконтиненталната търговия при SADC (56 млрд. USD), следвана от CEN-SAD (46 млрд.), COMESA (33 млрд.) и ECOWAS (32 млрд.), а значително по-малка е в ECCAS (13 млрд.), EAC (9 млрд.) и IGAD (8 млрд. USD). Най-съществено е увеличението на обема в ECCAS (21% средногодишно) и SADC (17,3%), а най-слабо – в EAC и IGAD (12%).

Вътрешноконтиненталният внос нараства най-бавно в EAC и IGAD (11% средногодишно), достигайки стойности от съответно 4,3 и 3,8 млрд. USD. В ECOWAS, COMESA и CEN-SAD средногодишният темп е 14% (съответно 14 млрд., 18 млрд. и 21 млрд. USD за 2012 г.), а единствената РИО, в която ръстът е над средния за континента, е SADC (16,5%), където стойността на вноса за 2012 г. е 28 млрд. USD.

Износът се повишава с 13-18% средногодишно във всички общности с изключение на ECCAS, където ръстът е над 10 пъти, до 5,6 млрд. USD (2 пъти в IGAD – 8 млрд. за 2012; 2,5 пъти в EAC – 4,3 млрд., COMESA – 14,5 млрд. и ECOWAS – 12,5 млрд., и над 3 пъти в CEN-SAD – 25 млрд. и SADC – 28 млрд. USD).

Интересно е наблюдението на Икономическата комисия за Африка (ИКА) на ООН (ECA, 2013с, с.4-6), че вътрешноконтиненталната търговия е доста повече насочена към обработените изделия от очакваното. Приложенията в изследването на ИКА статистически данни показват, че делът на вътрешноконтиненталната търговия с обработени стоки е по-голям, отколкото при търговията с останалия свят. Според тези данни делът на обработените изделия и на продуктите на първичния сектор във вътрешноконтиненталната търговия за периода 2000-2010 г. варира около 40% за всяка от двете категории, докато селскостопанските стоки съставляват само около 15% - това е парадоксално от гл.т. на потенциала на сектора в Африка като двигател на растежа, търговията, заетостта и намаляването на бедността. Високият дял на вътрешноконтинентална търговия със суровини пък предполага възможности за търговия, създаваща добавена стойност вътре в континента. Въпреки представените данни обаче африканските държави и РИО не могат да задоволят взаимните си импортни нужди поради подобните си производствени структури и по този начин остават зависими от търговия с останалия свят.

При междурегионалната търговия в почти всички общности най-висок е делът на вътрешнорегионалната търговия (около половината до две трети от вътрешноконтиненталната). Изключение правят IGAD и EAC, които търгуват повече с COMESA, а това се дължи на факта, че почти всички членуващи в тях държави са членки и на COMESA и прилагат и нейните либерализиращи

търговията режими. Изключение от тази тенденция е и ECCAS, която отчита най-нисък дял на търговията с Африка и в която делът на вътрешнорегионалната търговия е изключително малък (под 1%). Вътрешнорегионалната търговия на отделните общности ще бъде разгледана подробно в следващата част.

Относително голям дял в търговията на Общността на Сахел-Сахарските държави заемат ECOWAS (4,1%, 23 млрд. USD), което донякъде може да бъде обяснено с припокриващото се членство на някои държави в двете общности, както и COMESA (2%, 11 млрд.). Най-бързо се увеличава обемът на търговията със SADC и COMESA (около 4 пъти), а най-бавно – с ECCAS и ECOWAS (2,3 пъти).

Основен търговски партньор на Общия пазар на Централна и Източна Африка сред РИО е SADC (6,8%, 20 млрд. USD), като търговията помежду им е почти равна на вътрешнорегионалната. Изключително бързо нараства търговията с ECCAS (близо 12 пъти), докато при всички останали РИО ръстът е под средния за общността, достигайки до под 2 пъти за IGAD и EAC.

Таблица 9. Междурегионална търговия на РИО

	CEN-SAD	COMESA	EAC	ECCAS	ECOWAS	IGAD	SADC
Дял от общата търговия на РИО (2012, %)							
Африка	9,6	13,2	21,4	8,2	12,5	15,9	14,0
CEN-SAD	6,6	3,9	2,8	2,0	8,9	4,6	2,1
COMESA	2,0	7,0	14,4	2,0	0,2	10,8	5,4
EAC	0,2	2,2	11,1	0,5	0,0	6,3	1,0
ECCAS	0,5	1,2	1,9	0,7	0,7	0,9	2,1
ECOWAS	4,1	0,2	0,3	1,5	8,3	0,2	1,7
IGAD	0,5	2,3	8,4	0,3	0,0	7,2	0,7
SADC	1,4	6,8	9,3	5,2	2,6	4,8	10,9
Средногодишен ръст (2003-2012, %)							
CEN-SAD	15,5	19,0	17,4	14,2	14,2	19,0	18,6
COMESA	19,1	19,1	13,5	31,7	13,0	12,5	17,0
EAC	15,5	12,6	12,8	15,3	12,4	11,7	13,4
ECCAS	14,2	32,6	17,8	13,1	12,6	17,8	27,4
ECOWAS	14,3	13,3	13,7	13,3	13,9	13,1	19,4
IGAD	18,0	11,6	11,4	14,6	12,7	9,8	14,6
SADC	19,4	16,2	13,2	28,1	20,5	14,2	17,5

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Източноафриканската общност търгува активно с COMESA и IGAD (съответно 14,4 и 8,4%, 6 млрд. и 4 млрд. USD). Това също може да се обясни с

припокриващото се членство на държавите, като някои от тях (Кения, Уганда) участват и в трите общности. И тук най-бързо се увеличават търговските потоци с ECCAS (3,4 пъти), докато тези с останалите РИО имат близък темп на нарастване (12-13% средногодишно).

Основен партньор на Икономическата общност на Централноафриканските държави сред РИО е SADC (5,2%, 9 млрд.), като търговията помежду им е близо 2/3 от цялата вътрешноконтинентална търговия на ECCAS. За периода 2003-2012 г. рязко нараства търговията с COMESA и SADC (съответно 11 и 9 пъти).

Най-голям дял в търговията на Икономическата общност на Западноафриканските държави заема CEN-SAD (8,9%) поради посочените вече причини. Най-съществен ръст отбелязва търговията със SADC (4,5 пъти), докато тази с всички останали РИО нараства около 2 пъти за периода 2003-2012 г.

И в Междуправителствения орган за развитие припокриващото се членство може да се разглежда като фактор за високия дял на търговията с COMESA (10,8%), EAC (6,3%) и SADC (4,8%, 3 млрд. USD). И тук най-бързо се увеличава търговията с ECCAS (3,4 пъти), а най-бавно – вътрешнорегионалната (само с 30% за целия период).

Основен търговски партньор на Южноафриканската общност за развитие сред африканските РИО е COMESA (5,4%). Най-голям е ръстът на търговията с ECCAS (8 пъти), бързо се увеличава и обемът на търговските потоци с ECOWAS и CEN-SAD (близо 4 пъти).

През разглеждания период делът на вътрешноконтиненталната търговия в Африка остава нисък (9-10%) – за сравнение през 2012 г. в Европа той е 72%, в Азия – 52%, в Северна Америка – 48%, а в Централна и Южна Америка – 26% (WTO, 2013). Основните причини за ниския дял на вътрешноконтиненталната търговия са няколко: първо, производствената и експортната структура на повечето африкански икономики се базират на суровини, търсенето за които е ориентирано главно извън континента; второ, налице са структурни недостатъци, които се изразяват в силната зависимост на икономиките от извънконтинентален внос, като по този начин основна движеща сила на растежа

стават външните, а не националните пазари; трето, слабата производителност се понижава допълнително от неподходяща или липсваща инфраструктура.

Въпреки че за периода 2003-2012 г. междурегионалната търговия нараства с по-бързи темпове от общия обем на търговските потоци на регионалните икономически общности в Африка, постигнатите досега резултати са доста ограничени и делът и обемът на търговията между отделните РИО остават относително малки. Най-често по-високите обеми на търговия между РИО се дължат на припокриващо се членство на някои държави, които се възползват от либерализирането на търговията в отделните РИО, без обаче това да води до съществено увеличение на търговията между самите общности. Макар и все още без видими резултати, създаването на тристранна зона за свободна търговия между COMESA, EAC и SADC може да се възприеме като добър сигнал за преодоляване на дефицита в междурегионалната търговия, разглеждана като необходима стъпка за изграждането на общ пазар и впоследствие на единна Африканска икономическа общност.

Африканските държави търгуват малко помежду си, но те имат потенциал да засилят търговията от гледна точка на географската близост, културното наследство и размера на икономиките. Данни, получени от гравитационен модел, показват, че страните от Западна и Централна Африка осъществяват едва 43% от потенциалната търговия помежду си, а тези в Източна и Южна Африка – 75% (ECA, 2013с, с. 5).

На практика увеличаването на вътрешноконтиненталната и междурегионалната търговия може да се постигне чрез структурна диверсификация на производството, каквато някои страни вече осъществяват успешно, преориентирайки се към обработени изделия (най-силният пример за това е РЮА). Това може да бъде разглеждано като начало на така необходимото реструктуриране на производството, на базата на което да се разширява взаимно изгодната търговия между африканските държави и РИО (ECA, 2013с, с.5).

Вътрешнорегионална търговия¹⁸

¹⁸ Статистически данни с пълните времеви редове на вътрешнорегионалната търговия са представени в Приложение 6.

Целта на икономическата интеграция е създаването на по-голям пазар, на който факторите на производството се използват по-ефективно и където страните-членки извличат повече ползи от търговията помежду си. Най-явните индикатори за успеха на дадена интеграционна схема са обемът и нарастването на вътрешнорегионалните търговски потоци. Те показват доколко са ефективни режимите за либерализация на търговията вътре в общността, до каква степен самата интеграция допринася за развитието на страните-членки и колко и какви са реализираните ползи от създаването на търговия и отклоненията в нея. Затова тук ще бъде анализирана подробно вътрешнорегионалната търговия на отделните регионални икономически общности в Африка, които са признати за изграждащи блокове на АИО – като принос на отделните страни-членки на съответните РИО и като тенденции за периода 2003-2012 г.

Общност на Сахел-сахарските държави

За периода 2003-2012 г. делът на вътрешнорегионалната търговия в тази общност остава, общо взето, еднакъв – около 6%, като за 2012 г. той е 6,6%. Няма съществено изменение и при вноса, и при износа – съответно 6,2 и 6,9% за 2012 г., като и двата показателя нарастват с по 15,5% средногодишно и достигат през 2012 г. нива от 18 и 19 млрд. USD.

Най-голям принос във вътрешнорегионалната търговия на CEN-SAD имат Нигерия (19%), Кот д'Ивоар (15%), Мали, Гана, Египет и Тунис (по около 10%), като общо тези 6 държави осъществяват около 3/4 от цялата вътрешнорегионална търговия. Водещо място при вноса заемат Нигерия, Египет и Кот д'Ивоар (общо 60%), а при износа – Гана, Либия и Кот д'Ивоар (общо 47%). Интересно е, че делът на Нигерия във вноса е над 30% и само 9% от износа, като общият търговски баланс на търговията на страната с останалите държави от CEN-SAD е около минус 4 млрд. USD. Най-бързо расте обемът на търговията на Египет (29,4% средногодишно), Сомалия (22%), Либия (20%), Мароко и Джибути (17%), а най-бавно – в Буркина Фасо и Гамбия (под 4%).

Таблица 10. Вътрешнорегионална търговия на CEN-SAD (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²

Общо	5215	19283	6,9 ³	15,6	4994	18112	6,2 ³	15,4	37395	6,6 ³
Бенин	193	220	3,0	13,1	49	145	0,8	12,8	730	9,9
Буркина Фасо	348	449	4,3	10,0	278	122	0,7	-8,8	942	33,7
Гамбия	74	103	0,7	7,1	1	4	0,0	17,7	141	13,3
Гана	856	1042	16,3	15,5	144	462	2,6	13,8	3602	13,5
Гвинея-Бисау	60	40	0,4	1,8	13	67	0,4	20,2	137	27,7
Джибути	6	10	0,8	42,9	125	426	2,4	14,6	581	14,3
Египет	113	143	3,2	20,9	370	2899	16,0	25,7	3523	3,4
Кот д'Ивоар	601	1065	14,8	18,9	961	2720	15,0	12,3	5583	27,8
Либерия	37	60	0,6	14,3	10	45	0,2	18,2	167	1,1
Либия	564	501	15,6	20,5	421	1070	5,9	10,9	4083	5,4
Мали	299	428	4,3	12,1	12	29	0,2	10,0	864	29,4
Мароко	306	318	4,9	13,3	249	1058	5,8	17,4	1999	3,2
Нигер	171	154	2,3	11,1	82	212	1,2	11,1	654	34,6
Нигерия	355	759	8,9	19,2	1100	5516	30,5	19,6	7233	4,6
Сенегал	441	518	5,5	10,3	364	759	4,2	8,5	1822	18,0
Сиера Леоне	53	62	0,6	8,9	2	9	0,1	19,9	124	5,2
Сомалия	0	1	0,1	64,0	6	21	0,1	14,9	42	2,0
Судан	126	211	3,6	20,9	69	193	1,1	12,1	885	6,2
Того	83	96	1,6	15,9	236	441	2,4	7,2	753	7,7
Тунис	491	587	7,6	12,9	489	1885	10,4	16,2	3352	8,3
ЦАР	7	8	0,1	13,7	2	6	0,0	16,1	28	5,3
Чад	18	27	0,4	18,3	9	14	0,1	5,1	94	2,2

¹Средногодишен 2003-2102 г., %; ²от търговията на държавата; ³от РИО.

Забележка: Няма данни за Еритрея (дял от общата търговия 0,3%).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Въпреки че има най-голям принос във вътрешнорегионалната търговия (7,2 млрд USD за 2012 г.), при Нигерия делът на вътрешнорегионалната от общата търговия на страната е доста нисък – едва 4,6%. В 9 от страните-членки този дял е над средното за континента, като най-висок е в Нигер (35%), Буркина Фасо (34%), Мали, Кот д'Ивоар и Гвинея-Бисау (28-29%) – всички те членуват и в ECOWAS, и в едната от паричните зони в него (Западноафриканския икономически и паричен съюз).

CEN-SAD не успява да осъществи потенциалните ползи от интеграцията от гледна точка на вътрешнорегионалната търговия. Въпреки че е над 2/3 от цялата търговия с Африка, търговията на страните-членки помежду остава относително слаба, като освен това няма тенденция да нараства. Това показва, че политиките за либерализация на търговията на общността не се прилагат или са неефективни. Повечето от държавите, които имат голям дял на търговията с останалите членки на CEN-SAD, членуват и в други регионални интеграционни общности (ECOWAS, COMESA), в които интеграционните процеси са по-задълбочени, и търговат основно с партньорите си в тях.

Общ пазар на Централна и Южна Африка

Тук обемът на вътрешнорегионалната търговия за разглеждания период се увеличава пет пъти, а делът ѝ – с 2 процентни пункта, достигайки 7%. Със същата промяна и стойности са както вносът, така и износът, като и двата показателя нарастват с около 19% средногодишно и съответно със 7,5 млрд. и 8,5 млрд. USD. И в тази общност вътрешнорегионалната търговия е над половината от вътрешноконтиненталната (53%).

Таблица 11. Вътрешнорегионална търговия на COMESA (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Общо	2203	10890	6,9³	19,4	2004	9403	7,1³	18,7	20292	7,0³
Бурунди	42	139	1,3	14,1	3	31	0,3	28,6	170	25,9
Коморски о.	13	27	0,2	8,8	1	1	0,0	2,8	28	9,3
ДР Конго	145	1661	15,3	31,1	25	1285	13,7	54,7	2946	24,5
Джибути	141	123	1,1	-1,5	64	13	0,1	-16,1	136	3,3
Египет	225	835	7,7	15,7	237	2480	26,4	29,8	3315	3,2
Етиопия	116	325	3,0	12,1	130	100	1,1	-2,9	425	4,3
Кения	155	714	6,6	18,5	810	1823	19,4	9,4	2537	10,8
Либия	126	1576	14,5	32,4	35	153	1,6	18,0	1729	2,3
Мадагаскар	69	202	1,9	12,7	52	38	0,4	-3,3	240	5,6
Малави	74	299	2,7	16,8	59	190	2,0	13,8	490	17,8
Мавриций	93	155	1,4	5,9	149	216	2,3	4,2	371	5,1
Руанда	123	476	4,4	16,2	3	121	1,3	52,0	598	38,4
Сейшелски о.	14	43	0,4	13,4	0	39	0,4	68,8	82	5,8
Судан	202	782	7,2	16,2	96	381	4,0	16,5	1163	8,1
Уганда	379	973	8,9	11,1	142	587	6,2	17,1	1560	26,5
Замбия	257	1873	17,2	24,7	88	1503	16,0	37,0	3376	24,7
Зимбабве	29	687	6,3	42,1	109	441	4,7	16,8	1127	16,7

¹Средногодишен 2003-2102 г., %; ²от търговията на държавата; ³от РИО.

Забележка: Няма данни за Еритрея и Свазиленд (дял от общата търговия съотв. 0,5 и 1,3%).

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Около 2/3 от вътрешнорегионалната търговия през 2012 г. осъществяват Замбия (17%), Египет (16%), ДР Конго (15%) и Кения (13%). Египет, Кения и Замбия са най-активни при вноса (общо 62%), а Замбия, ДР Конго и Либия – при износа (общо 47%).

Най-бързо се повишава вътрешнорегионалният внос на ДР Конго (55%), където обемът на търговията от 170 млн. през 2003 г. става близо 3 млрд. USD за 2012 г., Сейшелските острови (69%), Замбия, Египет и Бурунди (по около 30% средногодишно). В няколко държави се наблюдава спад, като най-голям е той в Джибути (близо 5 пъти), която е и единствената държава в

общността, където обемът на търговията намалява – от 205 млн. USD през 2003 г. на 136 млн. през 2012 г. При износа най-съществено увеличение се наблюдава в Зимбабве (42%), Либия (32%), ДР Конго (31%), Замбия (24%) и Кения (19% средногодишно).

Най-много ползи от интеграционния процес (като дял на вътрешнорегионалната от националната търговия) извличат Руанда (38%), Уганда и Бурунди (по 26%), Замбия и ДР Конго (по 25%).

Делът на вътрешноконтиненталната търговия в COMESA все още е нисък, но показва постоянна тенденция към повишение, която е по-бърза от средното нарастване на обема на търговските потоци за общността. Очевидно е влиянието на задълбочаването на интеграционния процес – повече от половината от увеличаването на обема на вътрешнорегионалната търговия се осъществява след 2009 г., когато в общността започва да действа митнически съюз.

Източноафриканска общност

Въпреки че е най-малката РИО като обем на търговските потоци, общността е лидер в Африка по отношение на дела на вътрешнорегионалната търговия – 11,1% през 2012 г. За разглеждания период обаче се отчита спад от 3,6 процентни пункта. Особено висок е делът на вътрешнорегионалния внос – почти 1/5, докато износът заема едва 8%, като при него намалението спрямо 2003 г. е по-голямо – с 3 процентни пункта. За разлика от останалите РИО обаче тук стойността на вътрешнорегионалната търговия се увеличава по-бавно от общата (съответно 2 и 3 пъти), а от своя страна вносът расте по-бавно от износа – съответно 11,6 и 14,1% средногодишно.

Най-голям дял от вътрешнорегионалната търговия има Кения (39%), следвана от Уганда (28%) и Танзания (19%). Най-активно с останалите страни-членки търгуват Уганда и Руанда. Съпоставено с дела им в общата търговия на ЕАС, Уганда осъществява 16% от търговията на РИО и 28% от вътрешнорегионалната, а Руанда – съответно 4 и 11%. Кения реализира две трети от вноса в общността, а най-големите износители са Уганда (36,6%),

Танзания (24,6) и Руанда (19,2%). Най-висок ръст при вноса отчита Руанда (42% средногодишно), а при износа – Кения (31%).

Таблица 12. Вътрешнорегионална търговия на ЕАС (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Общо	787	2582	8,0 ³	14,1	879	2355	19,8 ³	11,6	4937	11,1 ³
Бурунди	51	147	5,7	12,5	3	16	0,7	20,7	163	25,0
Кения	32	359	13,9	30,9	711	1567	66,5	9,2	1926	8,2
Руанда	118	495	19,2	17,3	1	29	1,2	41,6	524	33,6
Танзания	218	636	24,6	12,6	48	325	13,8	23,7	961	7,5
Уганда	369	944	36,6	11,0	115	418	17,7	15,4	1362	23,1

¹Средногодишен 2003-2102 г., %; ²от търговията на държавата; ³от РИО.

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Лидери по отношение на дела на вътрешнорегионалната търговия спрямо общата са Руанда (33,6%), Бурунди (25%) и Уганда (23,1%), докато в по-големите и по-отворени икономики на Танзания и Кения той е едва около 8%.

ЕАС е общността, в която интеграционният процес е най-задълбочен – създадена като митнически съюз, тя е единствената, където има действащ общ пазар. Това проличава от по-високите нива на вътрешнорегионална търговия в сравнение с останалите РИО. Намаляването на дела на вътрешнорегионалната търговия е свързано най-вече с факта, че със създаването на тристранната зона за свободна търговия всички страни-членки на общността получават достъп до още по-голям пазар като членки или на COMESA, или на SADC. Така се повишава делът на вътрешноконтиненталната и особено на междурегионалната търговия с тези РИО, като той е най-високият в Африка – над 1/5 от общата търговия на ЕАС.

Икономическа общност на централноафриканските държави

Тази общност е изключение от останалите РИО по отношение на вътрешнорегионалната търговия. Държавите в нея търгуват помежду си изключително малко – едва 0,7% от общата търговия са между страните-членки. Вносът и износът са близки като стойност (съответно 690 и 526 млн. USD за 2012 г.), но делът на последния е малко по-висок (съответно 0,4 и 1,5%). Темпът на нарастване на вътрешнорегионалните търговски потоци е почти два пъти по-бавен, отколкото при общата търговия на ECCAS.

Таблица 13. Вътрешнорегионална търговия на ECCAS (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Общо	234	690	1,5 ³	12,7	164	526	0,4 ³	13,8	1216	0,7 ³
Ангола	10	56	8,1	20,7	2	6	1,1	13,1	62	0,1
Бурунди	1	5	0,7	15,6	0	10	1,9	45,4	15	2,3
Габон	75	256	37,1	14,6	21	68	12,9	14,0	324	2,4
ДР Конго	16	64	9,2	16,6	6	11	2,1	5,9	74	0,6
Екваториална Гвинея	2	8	1,2	16,6	0	1	0,1	3,6	8	0,0
Камерун	19	15	2,2	-2,1	111	336	63,8	13,1	351	3,0
Конго	38	39	5,7	0,4	19	81	15,4	17,7	120	0,8
Сао Томе и Принципи	2	7	1,0	14,5	0	0	0,0	14,6	7	6,8
ЦАР	21	69	10,0	14,1	4	14	2,7	14,4	83	15,7
Чад	50	171	24,8	14,6	0	0	0,1	16,4	171	4,1

¹Средногодишен 2003-2102 г., %; ²от търговията на държавата;³от РИО.

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Най-голям дял във вътрешнорегионалната търговия имат Камерун (29%), който е лидер във вноса (64%), и Габон (27%), който пък е пръв при износа (37%) с най-висок ръст по този показател (над 3 пъти). Сериозен ръст на износа отбелязва и Чад (35% средногодишно), а на вноса – Бурунди (45%) и Конго (18%).

Единствените страни в общността, където делът на вътрешноконтиненталната търговия е над 5%, са Сао Томе и Принципи (6,8%) и Централноафриканската република (15,7%), като в 4 от останалите държави този дял е под 1%.

Честите конфликти (вътрешни и външни), политическата нестабилност и недоверието между държавите в ECCAS могат да се разглеждат като основни причини за крайно неефективната и неуспешна политика на търговска интеграция в общността. Въпреки че има частично действаща зона за свободна търговия и митнически съюз, изключенията от тях са толкова много, че ECCAS очевидно не се разглежда от страните, членуващи в нея, като потенциална рамка за осъществяване на ползите от интеграционния процес.

Икономическа общност на западноафриканските държави

Делът на вътрешнорегионалната търговия в общността е относително висок – 8,3% за 2012 г. И тук, както в ЕАС той намалява (от 10,6% през 2004 г.), като особено рязък е спадът през 2011 г. – от 8,8% през 2010 г. до 6,8% през 2011 г. Понижение се наблюдава и при вноса, и при износа – при вноса

то е 9,2% през 2004 г., 5,9% през 2011 г. и 7,2% през 2012 г., а при износа – 12,3 7,9 и 9,6% за съответните години. Стойността на вътрешнорегионалната търговия пък нараства, макар и с 3 процентни пункта средногодишно по-бавно от средната за общността, като и тук износът изпреварва вноса с половин процентен пункт.

Таблица 14. Вътрешнорегионална търговия на ECOWAS

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Общо	3474	11384	9,6 ³	14,1	3298	10415	7,2 ³	13,6	21799	8,3 ³
Бенин	187	541	4,7	12,5	45	142	1,4	13,7	682	9,2
Буркина Фасо	342	767	6,7	9,4	278	117	1,1	-9,2	884	31,6
Капе Верде	10	6	0,1	-5,4	0	0	0,0	17,1	6	0,8
Кот д'Ивоар	570	2719	23,9	19,0	957	2772	26,6	12,5	5491	27,4
Гамбия	65	117	1,0	6,6	1	4	0,0	18,4	121	11,4
Гана	822	2923	25,7	15,1	139	446	4,3	13,8	3369	12,6
Гвинея	61	229	2,0	15,8	57	14	0,1	-14,6	242	5,1
Гвинея-Бисау	59	64	0,6	0,8	14	68	0,6	18,9	131	26,6
Либерия	30	116	1,0	16,3	10	23	0,2	9,4	139	0,9
Мали	280	780	6,9	12,1	4	28	0,3	23,0	808	27,5
Нигер	157	402	3,5	11,0	82	211	2,0	11,1	613	32,5
Нигерия	362	1427	12,5	16,5	1092	5311	51,0	19,2	6738	4,3
Сенегал	398	939	8,3	10,0	388	843	8,1	9,0	1783	17,6
Сиера Леоне	53	114	1,0	8,9	1	8	0,1	26,2	122	5,1
Того	77	240	2,1	13,4	230	429	4,1	7,1	668	6,9

¹Средногодишен 2003-2102 г., %; ²от търговията на държавата;³от РИО.

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Най-голям принос във вътрешнорегионалната търговия имат Нигерия (31%), Кот д'Ивоар (25%) и Гана (15%). Над половината от регионалния внос е насочен към Нигерия, следвана от Кот д'Ивоар (27%). Най-значителен в износа е делът на Гана (26%) следвана от големите икономики на Кот д'Ивоар (24%) и Нигерия (13%). Най-бързо расте вносът на Сиера Леоне (26% средногодишно), Мали (19%) и Нигерия (19%), а износът – на Кот д'Ивоар (19%) и Нигерия (17%).

Най-активни във вътрешнорегионалната като дял от общата национална търговия са страните-членки на Западноафриканския паричен съюз, Буркина Фасо, Кот д'Ивоар, Гвинея-Бисау, Мали, Нигер и Сенегал (18-33%), като изключение правят Бенин и Того (съответно 9 и 7%). В членуващите в Западноафриканската парична зона държави делът на регионалната търговия е значително по-нисък (1-7%), като най-висок е в Гамбия и Гана (12%).

Обемът на вътрешнорегионална търговия в ECOWAS нараства постепенно, макар и делът слабо да намалява. Особено ефективни при осъществяване на търговските ползи от интеграцията са страните-членки на по-стария и по-добре развит паричен съюз на франкофонските държави в рамките на общността – УЕМОА. Очевидно е, че предприеманите мерки за търговска либерализация, свързани със създаването на общ пазар и свободно движение на факторите на производството, дават резултат, а предвиденото сливане на двата парични съюза в общността би допринесло още повече за развитието на интеграционния процес.

Междуправителствен орган за развитие

Въпреки всички заявени намерения за интегриране на търговията на държавите в региона, за периода 2003-2012 г. делът на вътрешнорегионалната търговия в тази общност спада съвсем леко – от 8 до 7,2%. Това важи и за износа (от 8,4 до 5,2%), и за вноса (от 14 до 11,9%), който през целия период е с по-висок дял от износа. За 2003-2011 г. той е с около 50% по-голям от този на износа, а през 2012 г. го надвишава повече от двойно. Износът нараства малко по-бързо от вноса (с 1,5 процентни пункта средногодишно) и през 2012 г. достига нива от около 2,3 млрд. USD.

Таблица 15. Вътрешнорегионална търговия на IGAD (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2011	Дял	Ръст ¹	2003	2011	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Общо	870	2296	5,2 ³	12,9	970	2288	11,9 ³	11,3	4585	7,2 ³
Джибути	138	81	3,9	-6,5	182	433	20,0	11,5	514	12,6
Етиопия	93	368	11,6	18,7	128	65	3,6	-8,1	433	4,4
Кения	21	124	8,8	24,5	543	1343	54,9	12,0	1467	6,2
Сомалия	187	636	31,4	16,5	1	3	0,1	16,9	639	31,1
Судан	73	151	4,9	9,6	23	305	11,8	38,4	456	3,2
Уганда	357	937	39,5	12,8	94	138	9,6	5,0	1075	18,2

¹ Средногодишен 2003-2102 г., %; ² от търговията на държавата; ³ от РИО.

Забележка: Няма данни за Еритрея (дял от общата търговия 2,3%)

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Най-съществен принос във вътрешнорегионалната търговия има Кения (32%), на която се дължи повече от половината от вноса (55%), следвана от Уганда (23%) и Сомалия (14%), които пък са най-големите износители в общността (общо 71%). Въпреки че остава с относително нисък дял (9% за 2012

г.), най-голям ръст (25% средногодишно) при износа се наблюдава в Кения, докато вносът расте най-бързо в Судан (38% средногодишно).

Най-голям е делът на вътрешнорегионалната от общата национална търговия в Сомалия (31%), Уганда (18%) и Джибути (13%), докато в най-допринасящата като стойност за вътрешнорегионалната търговия Кения той е само 6%.

IGAD не успява да осъществи потенциалните ползи от интеграцията от гледна точка на вътрешнорегионалната търговия. Въпреки че е над половината от цялата търговия с Африка, делът на търговията на страните-членки помежду им остава относително малък и не показва тенденция да нараства, което е знак за недостатъчност или неефективност на политиките за либерализация на търговията на общността. Повечето от държавите, които имат висок дял на търговията с останалите членки на IGAD, членуват и в други регионални интеграционни общности (EAC, COMESA, SADC), които са достигнали до по-висока степен на интеграция, и търгуват основно с партньорите си в тях.

Южноафриканска общност за развитие

Стойността на вътрешнорегионалната търговия на общността е най-висока от всички РИО в Африка – близо 45 млрд. USD за 2012 г. Делът ѝ също е голям – 10,9% – почти колкото във водещата по този показател ЕАС. Делът на вътрешнорегионалния износ е най-високият в Африка – 13,5%, а вносът е 9%. И двата показателя нарастват по-бързо от средното за общността – съответно с 19 и 16% средногодишно. И тук през 2009 г. се наблюдава спад и при вноса, и при износа с около 25% спрямо 2008 г., който обаче е компенсирал още през следващата 2010 г., за да достигнат двата показателя стойности от съответно 22 млрд. и 23 млрд. USD през 2012 г.

Най-съществен дял във вътрешнорегионалната търговия има най-голямата икономика – Република Южна Африка (38%), която е лидер и при износа (25%), и особено при вноса (53%). Втора като дял в търговията е Замбия (16%), която е втора и при износа (20%), а е трета при вноса, изпреварена със 165 млн. USD от Ангола (съответно 12,1 и 12,8% дял). С относително висок дял от вътрешнорегионалната търговия (8-10%) са и Зимбабве (трети при износа с 15% дял), Ангола, Мозамбик и ДР Конго. Най-голям ръст на износа отбелязват ДР

Конго и РЮА (по 29% средногодишно) и Зимбабве (26%), а при вноса – Ангола (120%), ДР Конго (59%) и Сейшелските острови (47% средногодишно нарастване).

Таблица 16. Вътрешнорегионална търговия на SADC (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Общо	4880	23211	13,5 ³	18,9	5663	21633	9,0 ³	16,1	44844	10,9 ³
Ангола	496	1543	6,6	13,4	2	2774	12,8	120,1	4317	4,7
ДР Конго	253	2556	11,0	29,3	19	1218	5,6	58,9	3774	31,4
Мадагаскар	148	389	1,7	11,3	66	96	0,4	4,4	485	11,4
Малави	368	800	3,4	9,0	86	243	1,1	12,2	1043	38,0
Мозамбик	698	2717	11,7	16,3	256	1444	6,7	21,2	4161	36,0
Мавриций	369	450	1,9	2,2	165	424	2,0	11,0	874	12,1
Сейшелски острови	54	86	0,4	5,2	1	29	0,1	46,8	115	8,2
РЮА	598	5801	25,0	28,7	3613	11357	52,5	13,6	17158	7,3
Танзания	447	891	3,8	8,0	94	358	1,7	16,1	1249	9,8
Замбия	1018	4602	19,8	18,2	423	2609	12,1	22,4	7212	52,8
Зимбабве	431	3377	14,5	25,7	939	1080	5,0	1,6	4457	65,9

¹Средногодишен 2003-2102 г., %; ²от търговията на държавата; ³от РИО

Забележка: Няма данни за Ботсуана, Лесото, Намибия и Свазиленд (дял от общата търговия съотв. 3,3; 0,9; 2,6 и 0,9%)

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Лидер сред икономиките в общността по дял на вътрешнорегионалната спрямо националната търговия с над две трети от търговията е Зимбабве (66%), следвана от Замбия (53%) и Малави, Мозамбик и ДР Конго (съответно 38, 36 и 32%). Никоя от тези държави не членува в по-засилената форма на интеграция в общността – Южноафриканския митнически съюз, въпреки че реално (макар и формално да е отложен за 2015 г.) на територията на SADC действа общ пазар, а на територията на SACU – икономически и паричен съюз.

SADC, в която членува най-голямата икономика на континента РЮА, е лидер във вътрешнорегионалната търговия на Африка като стойност и съвсем близо до първата РИО – ЕАС, като дял. През разглеждания период обемът на търговията нараства драстично. В общността членуват държавите с най-високи стойности на вътрешнорегионалната спрямо националната търговия. SADC е единствената общност, която не само че успява бързо да преодолее кризата от 2009 г., характерна за всички РИО, но и да увеличи както стойността, така и дела на регионалната търговия с повече от 50% през следващия период до 2012 г. Ясните политически ангажменти, продиктувани от централното място на РЮА, както и точно определените схеми за разпределяне на ползите от

интеграцията допринасят както за по-бързото задълбочаване на интеграционния процес, така и за ефективното използване на механизмите на търговска либерализация и осъществяване на ползите от интеграцията, особено в аспекта им на създаване на търговия.

Като цяло нивата на вътрешнорегионалната търговия на африканските РИО са относително ниски (1-11% от общия обем на търговията), което свидетелства за недотам доброто изпълнение на поетите от страните-членки ангажменти за премахване на тарифните и нетарифните ограничения, произтичащо най-вече от опасенията им относно разпределението на ползите от интеграцията. Най-активно участващи във вътрешнорегионалната търговия са големите икономики в отделните РИО. От направения анализ ясно се вижда, че колкото по-напреднал и задълбочен е интеграционният процес, т.е. колкото по-големи са институционализираните политически ангажменти, поети от държавите-членки, толкова по-високи са нивата на вътрешнорегионална търговия, а оттам – и по-ефективно се осъществяват ползите от интеграцията.

2.4. Напредък и успехи на РИО в интеграционните процеси

„Напредъкът на интеграцията в Африка е разпръснат между различни сектори, регионалните икономически общности и отделните държави. Има определени резултати в областта на търговията, комуникациите, макро-икономическата политика и транспорта. Като цяло обаче са налице съществени разминавания между целите и постиженията на повечето регионални икономически общности, особено в областта на вътрешнорегионалната търговия, макроикономическата конвергенция, производителността и физическите връзки“ (ECA, 2004).

От направения анализ на структурата на търговията на отделните РИО се вижда, че в колкото по-напреднал етап на интеграционния процес е дадена общност, толкова по-ефективно се осъществяват ползите от интеграцията. Въпреки заявените амбициозни цели и полагащите усилия обаче повечето РИО не спазват задълженията си по изпълнение на плана за изграждане на АИО. Независимо от това са постигнати определени резултати. Прогресът в изпълнението на заложените в АИО цели от гл.т. на създаването на работещи

интеграционни схеми е показан на табл. 17. Прави впечатление, че членовете на тристранната зона за свободна търговия COMESA-EAC-SADC са трите РИО, които в най-голяма степен изпълняват задълженията си в рамките на ДАИО.

Таблица 17. Етапи на интеграционния процес (изграждане на АИО)

	ЗСТ	МС	ОП	ИПС
CEN-SAD	Действаща (частично)	Не е създаден	Не е предвиден	Не е предвиден
COMESA	Действаща за 14 държави (74%)	Стартира през 2009 г. с тригодишен преходен период	Не е предвиден	Предложен за 2018 г.
EAC	Действаща	Действащ	Ратифицирано през 2010 г. споразумение с 5 г. преходен период	Предвиден за 2012 г., отложен
ECCAS	Действаща (частично)	Действащ (частично)	Не е предвиден	Не е предвиден
в т.ч. CEMAC	Договорена, но отложена във времето	Действащ	Действаща свобода на движение на капитали	Действаща обща валута
ECOWAS	Действаща (частично)	Действащ (частично)	Начални стъпки за свободно движение на всички фактори на производството	Предвижда се сливане на UEMOA и WAMZ
в т.ч. UEMOA	Действаща	Действащ	Начални стъпки за свободно движение на всички фактори на производството	Действаща обща валута
IGAD	Действаща (частично)	Действащ (частично)	Не е предвиден	Не е предвиден
SADC	Действаща	Договорен за 2010 г., но отложен	Предложен за 2015 г.	Предложен за 2016 г.
в т.ч. SACU	Действаща	Действащ	Отложен за 2015 г.	Де факто действащ
UMA	Не е създадена	Не е създаден	Не е предвиден	Не е предвиден

Източник: ECA, 2013b, с. 2.

Освен институционалното създаване на различните видове интеграционни схеми РИО са постигнали редица конкретни резултати в много икономически области.

2.4.1. Търговска и пазарна интеграция

Търговската и пазарната интеграция се осъществяват не само посредством създаването на зони за свободна търговия и митнически съюзи, но и с осигуряване на реална свобода на движение на стоки и услуги, постигано чрез премахването на митата и нетарифните ограничения, както и

с прилагането на мерки за улесняване на търговията като опростяване на митническите процедури и документация и премахване на граничните пунктове.

По отношение на премахването на митата добър пример дава EAC, където то е напълно действащо, като по този начин търговията в региона е либерализирана, а пазарът – разширен. Освободеният от мита и квоти търговски режим води до нарастване на вътрешнорегионалната търговия с повече от 3 млрд. USD през 2010 г. (ECA, 2013, с. 3).

Друг добър пример в това отношение е ЗСТ на COMESA, действаща за 14 държави от общността, което води до това, че 85% от вътрешнорегионалната търговия е в рамките на тази зона (ECA, 2012, с. 3).

Във връзка с премахването на нетарифните ограничения като напредък се отчита прилаганата от членовете на тристранната ЗСТ COMESA, EAC и SADC онлайн схема за докладване и наблюдения. Нейната цел е заинтересуваните от частния и публичния сектор лица да имат възможност да регистрират жалби за нетарифни ограничения, които могат да бъдат разрешени двустранно (между налагащите ги държави). Проблемите, за които се отнасят около 80% от подадените жалби, свързани с правила на произход, стандарти, гранични такси, неадекватна инфраструктура, удължени процедури и др., са частично или напълно разрешени.

Друг проблем, засягащ търговската интеграция, са правилата за произход. Тук добър е примерът на COMESA, която вече е въвела регионален сертификат за произход в рамките на своята ЗСТ. С него, веднъж сертифицирана на един граничен пункт, стоката преминава през всички други такива без физическа проверка и всички свързани с това бюрократични процедури. За да улесни приложението на правилата за произход, COMESA е хармонизирала и изброила изчерпателно критериите за тях, вкл. за съдържанието на местни и вносни материали в стоките.

По отношение на опростяването на процедурите на граничните пунктове напредък е постигнат в COMESA и ECOWAS, в които повечето държави-членки използват разработената от УНКТАД компютърна система за митническа информация ASYCUDA. В COMESA единствената държава,

използваща друга система, е Кения, а в ECOWAS системата е в процес на въвеждане, като засега само Кот д'Ивоар, Либерия и Мали я прилагат напълно. Показателно за положителното действие на системата е съкращаването на времето за обработка на митническа декларация - напр. в Мавритания то е намалено от средно 28-40 часа до 30 минути.

Във връзка с опростяването на документацията на митническите пунктове отново като добър пример може да бъде посочена COMESA, където е въведен стандартизиран документ за митнически транзитен контрол, който обслужва вноса, износа, транзита и складирането. Този документ замества средно 32 документа в някои страни-членки (ECA, 2013, с. 6). След въвеждането на данните на първия митнически пункт, те са достъпни във всички останали, като така единственото, което трябва да направи притежателят на документа, е да го представи пред следващия пункт.

2.4.2. Африканска зона за свободна търговия

На срещата на върха на Африканския съюз (АС), проведена през 2012 г., е решено да се ускори създаването на африканска континентална зона за свободна търговия с индикативен срок за завършване 2017 г. и да се изготви и приложи подробен план за действие за насърчване на вътрешноконтиненталната търговия.

Най-значимите ползи от ЗСТ са свързани с очакваните печалби от поголемия пазар. При свободното и неограничавано движение на стоки и услуги инвестициите по-лесно покриват изискванията на пазарното търсене и предлагане в рамките на ЗСТ, което от своя страна води до по-ефективното използване на ресурсите. За да се оползотворят обаче изцяло предимствата на ЗСТ, членовете ѝ трябва да изпълняват на някои задължителни условия – освен премахването на тарифните и нетарифните бариери е необходимо да бъдат въведени ясни правила за произход. Простото премахване на митата не би довело до посочените ползи от регионалната интеграция, освен ако не се прави опит за постигането им чрез политически мерки, което ще доведе до съкращаване на разходите за търговия, недостатъчно добре развитата инфраструктура, продължителни

гранични проверки и дублиране на процедури. Затова регионалните усилия, насочени към развитието на инфраструктура и намаляване на нетарифните пречки, са задължителни за успеха на интеграционните процеси.

Освен това и преките чуждестранни инвестиции, и трансграничните регионални инвестиционни действия и възможности, които се очаква да възникнат в резултат от наличието на ЗСТ, могат да бъдат насърчени само ако се предприемат мерки за улесняване на търговията, свързани с поддържане на стабилна и предвидима търговска политика и с премахване на ограниченията пред конкуренцията между фирмите в региона. Същевременно мерките за защита на инвеститорите чрез разширяване на правата на собственост и създаване на специализирани регионални арбитражни инстанции могат да бъдат стимул за по-високи печалби, защото намаляват риска.

Разработването на оптимални по мащаб проекти в сферата на промишлеността и услугите, затруднено от ограничения размер на индивидуалните национални пазари, може да бъде подпомогнато чрез приемането на подходящи търговски и макроикономически политики, които поощряват интеграционните дейности. Поотделно икономиките на африканските държави са твърде малки, за да могат да окажат подкрепа на жизнеспособни проекти в областта на производството на стомана, които често се приемат за пилотни и са от голямо значение като двигател на интеграцията. Стабилният инвестиционен климат, добрата транспортна и комуникационна инфраструктура и разумната и координирана регионална икономическа политика биха били подходящ стимул за мащабни инвестиции в трансгранични проекти в областта на производството и услугите, защото по този начин ще се използват пълноценно икономии от мащаба.

Регионалната интеграция ще подобри ефективността в резултат от конкурентния натиск сред съперническите си фирми в общността. Едно от основните препятствия пред производствената ефективност в повечето африкански държави е фактът, че промишленият пазар често е наситен с монополни и олигополни пазарни структури. Често неефективни национални компании (включително и правителствени монополи) обявяват

необосновано високи печалби или защото са защитени от националното законодателство, или защото нямат реална конкуренция на националния пазар. Приемането и прилагането на регионални правила за конкуренцията в рамките на ЗСТ ще насърчи свободната конкуренция, която от своя страна подпомага създаването на ефективни промишлени структури.

Очаква се увеличаването на обема на вътрешноконтиненталната търговия да генерира по-висок растеж, както и макроикономическа конвергентност в рамките на общността. Регионалната интеграция на пазарите на ниво РИО ще доведе до създаването на центрове на регионален растеж, които могат да породят достатъчно положителни външни ефекти за по-слабо развитите държави-членки на ЗСТ. Тъй като производствените структури са отделени от суровините, в дългосрочен план се очаква да отслабне зависимостта на африканските държави от външни пазари по отношение на обработените и потребителските стоки. Съществуващата структура на продуктова специализация поставя Африка в дългосрочно неизгодно положение не само от гледна точка на съвкупните загуби, свързани с условията на търговия, но и поради загубата на самоуважение и бавния растеж на целия континент. Споразуменията за регионална интеграция създават по-благоприятна среда за производствена диверсификация и регионално допълване в сравнение със съществуващия сега индивидуален подход за развитие на държавите. Те могат да създадат и отлични възможности и институционална платформа за диалог, разрешаване на конфликти и постигане на мир и сигурност, което в случая с Африка е от изключително значение.

Освен признатите от всички очаквани ползи от изграждането на континентална зона за свободна търговия в Африка, съществуват и някои предизвикателства, които биха могли да попречат на усилията на държавите от континента относно спазването на поетите задължения и биха забавили интеграционния процес. За тяхното преодоляване могат да се предприемат следните действия:

Първо, необходим е общ финансов пул, който да отговори на неравното разпределение на ползите от АФТА. Така финансирането от

членовете може да спомогне за компенсиране и балансиране на разходите, породени от загуби на приходи и доходи, които се очаква да понесат държавите-членки вследствие на създаването на континентална ЗСТ. Подобни инвестиционни инициативи от своя страна са изправени пред множество предизвикателства, защото повечето африкански държави са финансово слаби или нестабилни.

Второ, за създаването на континентално споразумение е нужен огромен финансов ресурс, насочен към изграждането на компетентни институции и допълваща инфраструктура. Това включва финансирането на свързана с търговията инфраструктура – пътища, водни пътища, летища, както и информационни и комуникационни технологии. Формирането на капацитет и развиването на необходимите бази данни от знания също са важни за доброто функциониране на интеграционните институции на национално, регионално и континентално ниво.

Трето, налице е потенциален конфликт на интереси между държавите-членки, произлизащ от недостатъчно сериозното изпълнение на задълженията по едно евентуално споразумение за континентална ЗСТ. Спазването на интеграционните задължения е различно в отделните държави. Някои от тях все още не са предприели никакви стъпки към търговска либерализация, за което са поели ангажимент по споразуменията за РИО, а ако не изпълняват задълженията си в рамките на една по-малка ЗСТ, как биха могли да го направят за континентална такава? Нежеланието да либерализират ограниченията пред търговията е общ проблем, който би могъл да бъде преодолян само чрез поделение на ползите от подобна либерализация.

В заключение, целите на евентуална африканска континентална ЗСТ трябва да надскочат чисто икономическото мислене и да отдадат необходимото внимание на трансграничното сътрудничество в области като инфраструктура, инвестиции и развитие на частния сектор, за да се оползотворят динамичните ефекти на интеграцията. Една континентална ЗСТ има потенциала да обедини държавите и да създаде достатъчно голям

пазар, за да бъдат осъществени както статичните, така и дългосрочните динамични ефекти на подобна широкомащабна интеграция.

Усилията на Африка за създаване на континентална ЗСТ могат да постигнат описаните ползи само и единствено ако отделните държави проявят силна политическа воля за изпълнение на договорените параметри и ако се намери добро решение на проблема с неравностойните ползи и загуби от интеграцията. Обещаваща стъпка в тази посока е тристранната инициатива на COMESA-EAC-SADC.

2.4.3. Свободно движение на хора и услуги (право на установяване)

Освен че са премахнати всички визови изисквания, в ЕАС е разрешен 3-месечен свободен престой за гражданите на страните-членки. Въведен е и общ паспорт на общността, с който този престой се удължава до 6 месеца. Паспортът е с 5-годишна валидност и е признат от всички държави-членки. В момента се работи за признаването му за международно четим и приеман документ, за да могат гражданите да пътуват с него и извън рамките на общността. Регионалният паспорт на ECOWAS, използван в 6 държави, е друг пример за документ за регионално пътуване. Той е международно признат и се очаква съвсем скоро да замени националните паспорти и на другите страни. В рамките на ECCAS от 2008 г. на територията на CEMAC също има регионален паспорт.

Пример за напредък в областта на правото на установяване са двустранните спогодби на Кения с Руанда и Уганда, действащи в това отношение, които същевременно премахват и разрешителните за работа между държавите.

През последните години COMESA постига значителен напредък относно свободата на движение и установяване – държавите-членки разглеждат визовите въпроси доста гъвкаво и в повечето случаи гражданите на общността получават виза директно на границите. Освен това общността е приела два протокола – за свободното движение на хора, работна ръка, услуги и право на установяване и местожителство и за постепенното премахване на визовите режими.

2.4.4. Транспорт и комуникации

РИО, Комисията на АС, Икономическата комисия за Африка на ООН, Африканската банка за развитие и самите държави на континента полагат усилия за подобряване на лошата инфраструктурна мрежа в Африка. Ето защо през последните години редица решения на държавните и правителствените ръководители са свързани с приложението на Средносрочната и дългосрочна стратегическа рамка на NEPAD и Програмата за инфраструктурно развитие в Африка.

Всички РИО са въвели под някаква форма инструмент за насърчаване на транзита, намаляване на разходите и подобряване на ефективността, например Решението от Ямусукро за постепенно либерализиране на въздушния транспорт в Африка.

В желанието си да улесни свободното движение на стоки и превозни средства по транспортните коридори COMESA въвежда хармонизирано ограничение за натовареност на осите, прилагано от всички страни-членки, което позволява на камионите да намалят разходите за транспортиране чрез премахването на различните такси в отделните държави.

Друга инициатива, засягаща транспорта, е въвеждането на общи застраховки гражданска отговорност. Такива има в ECOWAS (кафява карта), в 9 от страните-членки на COMESA, Танзания и страните-членки на SACU (жълта карта).

По отношение на физическата инфраструктура ECOWAS използва схема за междуградски пътен транзит, ЕАС напредва в изпълнението на проекта за източноафриканска пътна мрежа, а в регионите от Западна и Източна Африка стартират проекти за свързване на железопътния транспорт. Започнато е и изграждането на три трансафрикански магистрали.

Поради глобалния напредък в телекомуникационните технологии и участието на частния сектор е налице измеримо подобрене в комуникациите между държавите. Например основният доставчик на мобилни телефонни услуги „Zain Company Limited“ (преди „Celtel“) извършва дейности за свързването на мрежите на Кения, Уганда и Танзания и така предлага първата регионална мрежа "без граници" в света (цените за тази услуга са значително

по-ниски от таксите за роуминг). Това се отчита като голямо постижение в развитието на междурегионалната комуникация.

Феноменалният ръст на Интернет през последните няколко години оказва влияние и върху африканските държави. Въпреки че напредва с по-бавни темпове, отколкото в други части на света, свързването с Интернет преобразява някои страни на континента. В резултат от големи инвестиции в телекомуникационната инфраструктура, нови партньорства между правителства, агенции и неправителствени организации, както и поради разнообразието на частни и публични инициативи, ситуацията в тази сфера се променя бързо.

2.4.5. Хармонизиране на макроикономическите политики

Едно от условията за създаването на АИО е ефективното прилагане на парична интеграция. От голямо значение за регионалната интеграция на африканските държави е постигането на стабилност в техните икономики по отношение на инфлацията, лихвените проценти, нивото на заетост и т.н. Ето защо е необходимо провеждането на разумна макроикономическа политика, която ще доведе до икономически растеж, устойчиво развитие, ценова стабилност сред регионите, стимулиране на търговията и т.н. (ECA, 2011, с. 7).

Признавайки важността на координирането на макроикономическите политики на страните-членки, някои от РИО разработват и приемат формални рамки, целящи улесняването на хармонизацията и координацията на конвергенцията на националните икономически институции и макроикономически политики. Част от тях (ECOWAS, COMESA, EAC, CEMAC в рамките на ECCAS) вече са създали програми за макроикономическа конвергенция, които обаче имат различни цели и срокове за изпълнение. COMESA си поставя за цел създаването на обща валута през 2018 г.; през 2013 г. EAC подписва протокол за изграждането на паричен съюз в рамките на 10-годишен период; ECOWAS отлага пускането в обръщение на валутата еко за WAMZ за 2015 г., а сливането ѝ със западноафриканския франк – за 2020 г.; 4 от държавите в SACU пък де факто с в паричен съюз, използвайки за обща валута южноафриканския ранд, като формално създаването на ИПС е предвидено за 2016 г.

По-специфичен е случаят с UEMOA и CEMAC – те изграждат единна зона, в която се използва CFA франкът, обвързан с еврото. Тези две общности са единствените в света със специфичната форма на интеграция митнически и паричен съюз. Зоната на CFA франка се състои от 14 държави, използващи две различни, но на практика едни и същи валути – западноафриканския и централноафриканския франк. CFA зоната е уникална поради няколко обстоятелства: първо, за разлика от другите РИО с множество местни валути, повечето от които са неконвертируеми в останалите страни-членки, CFA зоната има международно конвертируема валута; второ, валутният курс на двете валути е фиксиран спрямо еврото; трето, френската хазна гарантира конвертируемостта спрямо еврото; четвърто, на територията на зоната работят две централни банки, управляващи двете подразделения на валутата. Общата валута премахва несигурността на обменните курсове, намалява транзакционните разходи и задълбочава интеграционните процеси (Mason and Pattillo, 2004, с. 11).

Две от РИО (COMESA, SADC) използват хармонизиран индекс на потребителските цени като механизъм за хармонизация на нивото на инфлация, най-вече за да се улесни осигуряването на навременна и регулярна статистическа информация за наблюдение на ценовата стабилност и макроикономическата конвергенция в регионите. Тези механизми, базирани на хармонизирани методология и концептуални подходи, подобряват статистическото сътрудничество.

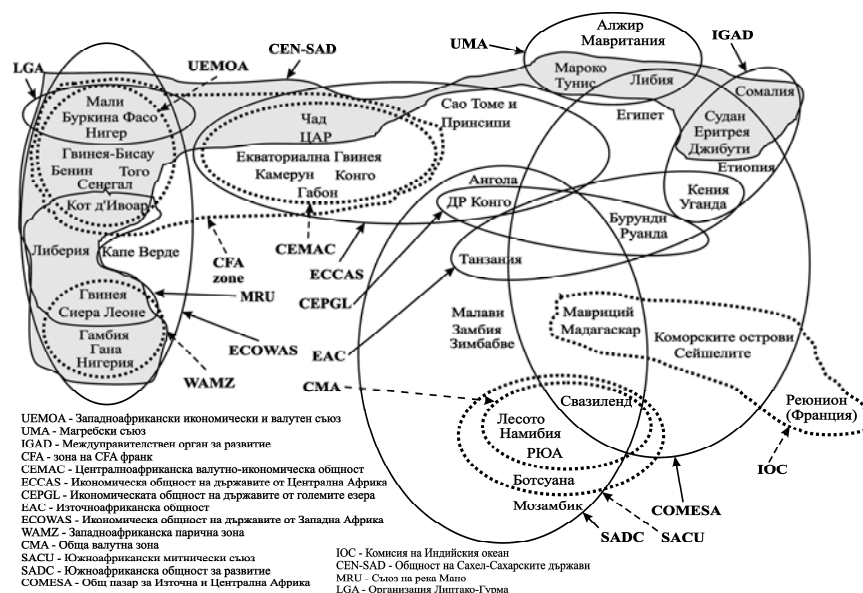
ECOWAS пък е създадала институционална рамка за многостранно наблюдение на хармонизацията на макроикономическите политики, стимулиране на макроикономическата стабилност и конвергенция и хармонизиране на националните икономически и финансови и икономически политики с цел изграждането на ИПС. Тези въпроси са в прерогативите на Западноафриканската парична агенция и Западноафриканския паричен институт, които са отговорни и за плановете за въвеждането на новата валута еко и последващото ѝ сливане със западноафриканския франк.

Въпреки че са откъслечни и не са твърде много, постигнатите резултати в рамките на интеграционните процеси сред РИО в Африка са

показателни за желанието на общностите и страните, членуващи в тях, да ги задълбочават и развиват. Това обаче е свързано и с преодоляването на много съществуващи пречки и предизвикателства.

2.5. Предизвикателства пред развитието на интеграционните процеси в Африка

Въпреки усилията, които полагат африканските РИО, освен с проблемите, свързани с икономическата изостаналост на държавите на континента, те трябва да се справят и с множество пречки и трудности от политическо, институционално и техническо естество. По повод усложнеността и объркаността на регионалната интеграция в континента Алвес, Дрейпър и Халсън я характеризират като “тенджера за спагети, която спира процеса на регионална интеграция, като създава сложно преплитане от политически ангажименти и институционални изисквания” (Alves, Draper, Halleson, 2007, с. 7).



Фигура 18. Африканската “тенджера със спагети”

Източник: По Yang and Gupta, 2005, с.11.

2.5.1. Припокриващо се членство

Множествеността и застъпването при членството в отделните РИО създават усложнена мрежа от противоречащи си задължения за страните-членки. Така интеграционните процеси се оскъпяват, стават неефективни и неефикасни. Използването на общи координационни механизми, в т.ч. Протокола за отношенията между АИО и РИО, меморандуми за общи политики, редовен обмен на информация и съвместно програмиране, засега все още е доста ограничено. Това затруднява търговските и икономическите връзки както вътре в континента, така и с останалия свят. “Държавите доброволно търсят членство в няколко групировки с надеждата да максимизират ползите от интеграцията и да минимизират загубите, като разпределят рисковете” (Ndomo, 2009).

Положението с припокриващото се членство обаче се подобрява драстично през последните години. Ако през 2005 г. всяка африканска държава членува средно в четири РИО (Alves, Draper, Halleson, 2007, с. 4), а през 2009 г. в 3,5, сега тази стойност е малко над 2,5.

Много от случаите на припокриващо се членство всъщност не са толкова проблематични, защото става дума за държави, които членуват едновременно в една от признатите за изграждащи блокове на АИО общности, в която има друга, по-развита интеграционна схема. Такъв е случаят с UEMOA и WAMZ в ECOWAS, CEMAC в ECCAS и SACU в SADC. Общият брой на страните с двойно членство от подобен тип е 25. В други случаи някои от държавите освен в признати от АИО РИО членуват в по-скоро регионални инициативи като MRU, LGA, CEPGL и IOC – такъв е случаят с 14 държави.

Сериозният проблем възниква при припокриващо се членство в повече от една от регионалните общности, признати от АИО като стълбове на АИО. Всички членуващи в CEN-SAD държави са членове и на други РИО – 13 на ECOWAS, 5 на COMESA (от които 3 членуват и в IGAD), 4 на IGAD, 3 на UMA (една от които е член и на COMESA), 2 на ECCAS. Същото е положението и при COMESA, където 8 държави членуват и в SADC, 6 – в IGAD (3 от тях са и в CEN-SAD), 4 в EAC (2 от тях са и в IGAD) и 1 – в UMA и CEN-SAD. От 15-те държави, които членуват само в един от стълбовете на АИО, 6 са част от ECCAS, 5 – от SADC, и по две – на ECOWAS и UMA.

Таблица 18. Припокриващо се членство в РИО

Държава	Членство в РИО	Всички РИО	Столбове на АИО
Алжир	UMA	1	1
Ангола	ECCAS, SADC	2	2
Бенин	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA	3	2
Ботсуана	SADC, SACU	2	1
Буркина Фасо	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA, LGA	4	2
Бурунди	COMESA, EAC, ECCAS, CEPGL	4	3
Габон	ECCAS, CEMAC	2	1
Гамбия	CEN-SAD, ECOWAS, WAMZ	3	2
Гана	CEN-SAD, ECOWAS, WAMZ	3	2
Гвинея	ECOWAS, WAMZ, MRU	3	1
Гвинея-Бисау	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA	3	2
Джибути	CEN-SAD, COMESA, IGAD	3	3
ДР Конго	COMESA, SADC, ECCAS, CEPGL	4	3
Египет	CEN-SAD, COMESA	2	2
Екваториална Гвинея	ECCAS, CEMAC	2	1
Еритрея	CEN-SAD, COMESA, IGAD	3	3
Етиопия	COMESA, IGAD	2	2
Замбия	COMESA, SADC	2	2
Зимбабве	COMESA, SADC	2	2
Камерун	ECCAS, CEMAC	2	1
Капе Верде	ECOWAS	1	1
Кения	COMESA, EAC, IGAD	3	3
Коморски острови	COMESA, IOC	2	1
Конго	ECCAS, CEMAC	2	1
Кот д'Ивоар	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA, MRU	4	2
Лесото	SADC, SACU	2	1
Либерия	CEN-SAD, ECOWAS, WAMZ, MRU	4	2
Либия	CEN-SAD, COMESA, UMA	3	3
Мавритания	UMA	1	1
Мавриций	COMESA, SADC, IOC	3	2
Мадагаскар	COMESA, SADC, IOC	3	2
Малави	COMESA, SADC	2	2
Мали	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA, LGA	4	2
Мароко	CEN-SAD, UMA	2	2
Мозамбик	SADC	1	1
Намибия	SADC, SACU	2	1
Нигер	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA, LGA	4	2
Нигерия	CEN-SAD, ECOWAS, WAMZ	3	2
Р Южна Африка	SADC, SACU	2	1
Руанда	COMESA, EAC, CEPGL	3	2
Сао Томе и Принципи	ECCAS	1	1
Свазиленд	COMESA, SADC, SACU	3	2
Сейшелски острови	COMESA, SADC, IOC	3	2
Сенегал	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA	3	2
Сиера Леоне	CEN-SAD, ECOWAS, WAMZ, MRU	4	2
Сомалия	CEN-SAD, IGAD	2	2
Судан	CEN-SAD, COMESA, IGAD	3	3
Танзания	EAC, SADC	2	2
Того	CEN-SAD, ECOWAS, UEMOA	3	2
Тунис	CEN-SAD, UMA	2	2
Уганда	COMESA, EAC, IGAD	3	3
ЦАР	CEN-SAD, ECCAS, CEMAC	3	2
Чад	CEN-SAD, ECCAS, CEMAC	3	2

Източник: По данни на UNECA, <http://www.uneca.org/oria/pages/african-union-au-regional-economic-communities-recs-africa>

Единствено едновременното членство в COMESA, SADC и EAC може да не се разглежда като толкова голям проблем, най-вече от гл.т. на проявяваната напоследък политическа воля за все по-тясното обвързване на трите общности. Такъв е случаят при 13 държави, като 3 от тях обаче членуват и в друг стълб на АИО – IGAD.

2.5.2. Икономически фактори

Преди всичко РИО трябва да увеличат усилията си за изпълнението на задълженията си по ДАИО, тъй като с реалното достигане на по-висок стадий на интеграционно развитие общностите биха извлекли пълноценно ползите от интеграционния процес.

Въпреки че се полагат много усилия за стимулирането на търговията в рамките на регионалните общности, този процес трябва да се ускори, защото търговските бариери затрудняват извличането на максимални ползи от интеграцията. Мерките в това отношение включват: премахване както на митата, така и на нетарифните ограничения; повече работа за улесняване на търговията между държавите-членки на РИО; подобряване на физическата инфраструктура и т.н.

Откъслечните инициативи, които се прилагат сега в областта на премахването на нетарифните ограничения, мерките за улесняване на търговията, транспорта, комуникациите, свободното движение и хармонизиране на макроикономическите политики трябва да бъдат консолидирани както в рамките на самите РИО, така и помежду им.

2.5.3. Политически фактори

Постигането на сериозен напредък на икономическата интеграция е възпрепятствано от нежеланието и невъзможността за предотвратяване или разрешаване на множеството съществуващи в Африка конфликти, някои от които са особено насилствени. Ефектът от тях е значителният брой жертви, разрушаването на социалния и политическия ред, масовото ограбване на икономически ресурси, намаляването на доверието в държавата, отслабването на контрола по границите, нарастването на партизански и частни армии и др. Поради тези причини редица РИО, създадени за

подобряване на икономическото развитие, са твърде заети с миротворчески операции.

Сред основните проблеми, затрудняващи и забавящи интеграционните процеси в Африка, могат да бъдат посочени още системните проблеми, които пречат на икономическото развитие на отделните страни, както и нежеланието за пълно участие в интеграцията на някои държави поради очаквания за разходи и неравномерни ползи. Недостатъчният административен капацитет от своя страна възпрепятства изпълнението на определени задачи и прилагането на съответните интеграционни инструменти, например либерализацията на търговията. Освен това националните макроикономически политики на африканските държави са нестабилни и непоследователни, липсва съвместимост на целите на отделните РИО, които би трябвало да стимулират процеса на интеграция на континента.

Легитимността на РИО е ограничена и от някои неуспехи при справедливото разпределяне на интеграционните разходи и ползи. Същевременно РИО получават правата си от недобре очертани мандати и нормативни рамки - по този начин легитимността и властта на някои от тях се свързва с определени личности, което от своя страна предизвиква кризи на доверието и легитимността. Трябва да се изтъкнат и някои проблеми, породени от старите колониални зависимости, които понякога водят до съперничество в рамките на управителните органи на някои РИО. Типичен пример е съперничеството между франкофонските и англофонските държави в различни комисии и комитети.

2.5.4. Външни фактори

Интеграция в Африка не протича като затворен процес – върху нея влияят и множество външни фактори. Особено важно е отделните РИО да осигурят съвместимостта на интеграционния процес на континента със задълженията, които отделните държави имат към външнотърговските си партньори. Процесите на либерализация, протичащи в отделните регионални общности, трябва да са съвместими както с правилата на СТО, в която членуват всички африкански държави, така и с променящите се

тенденции в структурата на външната им търговия, като е необходимо да се обърне особено внимание на основните търговски партньори.

Външните партньори играят важна роля за рационализацията на РИО в Африка, особено текущите преговори за подписване на споразумения за икономическо партньорство с Европейския съюз (Alves, Draper, Halleson, 2007, с.19). Причината е, че основен търговски партньор на повечето държави в Африка с малко изключения е именно ЕС. Преговорите за СИП обаче не се припокриват със съществуващите РИО, което усложнява и без това деликатното съществуващо положение – капацитетът е твърде разпръснат, което би могло още повече да засили разделението на регионите. Друг резултат е трудното постигане на общо съгласие по СИП от отделните държави. Въпреки че СИП имат за цел насърчаването на регионалната интеграция, според множество африкански изследователи (Nkululeko Khumalo, Mbeki Thabo, Atirno Ndomo и др.) непосредственото им въздействие е още по-голямата фрагментация на съществуващите регионални икономически блокове в Африка с изключение на Източноафриканската общност. Влиянието на ЕС върху интеграционните процеси в Африка ще бъде подробно разгледано в глава 3.

Икономическите аргументи за регионално сътрудничество са особено силни, като се има предвид малкият размер на много от страните от икономическа гледна точка. Регионалните икономически общности в Африка обаче са твърде различни от гл.т. на размера и характеристиките на икономическото им развитие и търговските им характеристики като цяло. Големи са и различията в икономиките на страните-членки, както и в развитието, динамиката и особеностите на интеграционните процеси в рамките на всяка отделна общност. Хармонизацията и координацията както между РИО в Африка, така и между техните държави-членки е жизненоважна, защото би довела до доброто управление и контрол не само на вътрешните, но и на външните сили, влияещи върху интеграционния процес в континента.

Необходимо е да се подчертае нуждата от хармонизиране и рационализиране на политиките, програмите и дейностите им с цел да се стимулира задълбочаването на интеграционните процеси. Основният фактор за успех на процеса на рационализация на РИО в Африка, без значение от това какъв подход ще се избере, е политическата воля и ангажираността на всички участващи в процеса държави.

Като позитивен сигнал за задълбочаване на интеграционния процес може да се разглежда тристранната инициатива за хармонизация и сближаване за създаване на зона за свободна търговия между COMESA, EAC и SADC, както и породената от нея заявена решимост на лидерите на африканските държави да ускорят изграждането на Африканската икономическа общност.

Трета глава. Влияние на Европейския съюз върху интеграционните процеси в Африка

Външноикономическите отношения оказват силно влияние върху процеса на интеграция в Африка, като основно място в тях заемат тези с Европейския съюз.

От една страна, Съюзът е основен търговски партньор на Африка и източник на чуждестранни инвестиции и освен това е важен фактор от гледна точка на интеграцията на континента в глобалната икономика. ЕС има дългогодишен исторически опит в подкрепата на икономическото развитие и на съвременния етап участва в многостранната политика на развитие, на борба с бедността и глада, както и на подкрепа на процесите на регионална икономическа интеграция чрез инструментите на политиката за развитие и по-специално чрез създаващата се в момента нова рамка на търговските отношения с държавите и регионалните блокове в Африка.

От друга страна, 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 на фона на съвременните икономически и политически реалности. Африка е извън традиционната търговска политика на Европейския съюз, най-вече поради факта, че почти всички държави на континента са развиващи се.

Преференциалните търговски режими, които ЕС прилага спрямо развиващите се държави, се опират на два основни стълба. Единият е Общата система за преференции (ОСПр), която е самостоятелна търговска договореност и чрез нея Съюзът 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 (АКТБ).

3.1. Структура на отношенията между ЕС и Африка

Отношенията ЕС – Африка се уреждат от частично припокриващи се политически рамки. Най-важните сред тях са Споразумението от Котону (2000 г.) и съвместната стратегия Африка – ЕС. И двете рамки включват политически и икономически измерения, както и измерение, свързано с развитието. ЕС работи активно за насърчаване на мира и сигурността в континента 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, от които най-важен е Европейският фонд за развитие (ЕФР). ЕС също така води преговори по споразумения за икономическо партньорство с пет африкански региона.

Пет от държавите в Северна Африка (Алжир, Египет, Либия, Мароко, и Тунис) са обект на политиката за съседство на ЕС, и по-точно от 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 отношенията на ЕС в рамките на политиката за съседство имат далеч по-голям географски обхват от настоящото изследване, те няма да бъдат разглеждани подробно.

3.1.1. Сътрудничество за развитие

Политиката за развитие има централно място във външните политики на Европейския съюз. От създаването си той подкрепя развитието в региони-партньори (Gil and Tensi, 2013), като постепенно разширява първоначалното си ориентиране 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 защита на правата на човека и демокрацията, насърчаване на

равенството между половете, а по-отскоро - предприемане 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 отвъдморските 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 страните с подобро управление. Средствата се разпределят с т.нар. непрекъснати програми, в които държавите-партньори участват в определянето на приоритетите на сътрудничеството и проектите. Докато продължават преговорите за 11-ия ЕФР обаче, фондът ще остане „извънбюджетен“, тъй като в сегашния контекст на строги бюджетни икономии държавите-членки не подкрепят включването му в бюджета. Включването на ЕФР в бюджета на ЕС би довело до по-голяма финансова сигурност за получателите на средства от фонда и до последователна политика, както и до различна процедура на одобряване на ЕФР – съвместно вземане на решение, изискващо одобрението на Европейския парламент, 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 доведе до намаляване на вноските на държавите-членки за ЕФР.

Отпуснатите финансови средства за 10-ия ЕФР (2008-2013 г.) възлизат на 22,7 млрд. евро за национално, регионално и вътрешно сътрудничество между държавите от АКТБ. Националното и регионалното програмиране за Африка възли за 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 разполага с бюджет от 29,1 млрд. евро, от които 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. за Инвестиционния инструмент за АКТБ, управляван от Европейската инвестиционна банка (ЕП, 2014, с. 553-554).

Най-важното изключение, засягащо инструментите за сътрудничество с африканските държави, е РЮА, която получава средства от Инструмента на ЕС за сътрудничество за развитие (ИСП), част от общия бюджет на ЕС, а не от ЕФР.

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

Други финансови инструменти, които обхващат Африка, включват Европейския инструмент за съседство за Северна Африка и тематични инструменти като Европейския инструмент за демокрация и права на човека.

3.1.2. Обща система от преференции

Главната цел на ОСПр е да се улесни достъпът на развиващите се държави и територии до пазара на ЕС чрез намаляване на митата за техните стоки. Тарифните преференции на пазара на ЕС трябва да дадат възможност на развиващите се държави 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. ОСПр не включва очакване или изискване този достъп да бъде реципрочен.

Схемата на ОСПр, 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 ОСПр 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 ОСПр намалява митата върху приблизително 66% от всички тарифни линии за 111 държави и територии. През 2011 г. отговарящите на условията страни изнасят стоки на стойност 72,5 млрд. евро по схемата, съответстващи на 83% от целия внос в ЕС, който се ползва от преференции по ОСПр (ЕС, 2012).

Специалният насърчителен режим за устойчиво развитие и добро управление, известен като ОСПр плюс, предвижда нулеви мита за, общо взето, същите тези 66% от всички тарифни линии, които са определени по стандартната ОСПр за развиващите се държави, смятани за уязвими. Това е обвързано с ратифицирането и прилагането от страна на тези държави на 27 международни конвенции, имащи 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, представляващи 5% от всички преференции по ОСПр.

Инициативата „Всичко освен оръжия“ (ВОО) осигурява безмитен достъп без квоти за всички продукти от 49-те най-слабо развити страни (вж. част 3.1.3).

На 13 юни 2012 г. Парламентът приема предложението на Комисията за реформа на схемата на общите тарифни преференции. В резултат от тези реформи, които влизат в сила на 1 януари 2014 г., въпреки че трите инструмента ще продължат да действат (ОСПр и ОСПр 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 ОСПр ще приключи за страните, които са класифицирани от Световната банка като държави с висок или с по-висок до средния доход за последните три години – това са Аржентина, Бразилия, Катар, Русия и Саудитска Арабия. Общо 89 страни ще продължат да отговарят на условията. Критериите относно правото на участие в схемата на ОСПр са разширени. Днес една държава се смята за отговаряща на критериите, ако износът представлява по-малко от 1% от общия внос на ЕС от всички бенефициенти по ОСПр. В бъдеще този праг ще 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 ОСПр плюс, ако изпълнят допълнителните критерии за устойчивост.

Другите промени в рамките на ОСПр са свързани с процеса на „излизане“ и 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 ОСПр, като за текстила и облеклата прагът е по-нисък – 12,5%. Според преразгледаната схема прагът се повишава до 17,5% като цяло и до 14,5% за текстила и облеклото.

Някои държави, с които ЕС има споразумения за преференциална търговия – Мексико, Южна Африка и Тунис, ще останат без преференции по ОСПр. 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 са тихоокеански, а последната е на Карибите.

3.1.3. Всичко освен оръжие

ЕС е в челните редици на световните инициативи, които да подпомагат най-слабо развитите страни в интеграцията им в глобалната икономика. Специално създадена за специфичните потребности на тези държави, схемата на ЕС "Всичко освен оръжие" (EVA) започва да действа през 2001 г. и дава безмитен достъп до пазара си за внос на всички продукти от най-слабо

развитите държави освен оръжие и боеприпаси без количествени ограничения (с изключение на банани, захар и ориз).

Това е „най-щедрата“ форма на преференциално третиране на най-слабо развитите държави в световен мащаб – подход, насърчаващ останалите развити страни да го последват. В момента бенефициенти на тази схема са 49 държави. През 2011 г. страните по инициативата отчетат износ на стойност 10,5 млрд. евро – 12% от всички преференции в рамките на ОСПр, която осигурява намаляване на тарифните ставки за развиващите се страни. Участието във „Всичко освен оръжие“ е автоматично и за разлика от други мерки по ОСПр е безсрочно.

Съгласно новата ОСПр (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 ОСПр трябва да има по-малко бенефициенти. Това ще намали конкурентния натиск върху най-слабо развитите държави и ще увеличи ефекта от преференциите за тях, предоставяйки им много по-големи възможности за износ.

3.1.4. Съвместна стратегия Африка – ЕС

Общата политиката на ЕС по отношение на 54-те държави-членки на Африканския съюз (АС) е формулирана в съвместната стратегия Африка – ЕС. Тази стратегия е приета от европейските и африканските лидери на втората среща на високо равнище между ЕС и Африка в Лисабон през декември 2007 г. Нейните цели са: преминаване отвъд сътрудничеството за развитие и отваряне на отношенията Африка – ЕС за въпроси, предизвикващи обща загриженост, като работните места и търговията; преминаване отвъд чисто африканските въпроси към ефективно справяне с глобалните предизвикателства като миграцията, изменението на климата, мира и сигурността; подкрепа на стремежите на Африка към насърчаване на трансрегионалното и континенталното реагиране спрямо тези важни предизвикателства; работа за партньорство, съсредоточено върху хората, като се гарантира по-добро участие на африканските и европейските граждани.

За постигането на посочените цели съвместната стратегия Африка – ЕС установява осем тематични партньорства за сътрудничество:

1. Мир и сигурност - цели засилване на континенталната африканска архитектура за мир и сигурност, включително разработването на африканските резервни сили. От 2004 г. насам Европейският съюз е оказал принос в размер на повече от 1,1 млрд. евро за Механизма за подкрепа на мира в Африка, който подпомага мисията на Африканския съюз в Сомалия. ЕС финансира също Международната мисия за подкрепа на Мали, ръководена от африканските държави, която е ядрото на мисията на ООН в тази страна и през първата половина на 2013 г. разполага 6000 военнослужещи там.
2. Демократично управление и права на човека - цели да разработва общи програми в областта на управлението със специална „платформа за диалог“. Диалогът относно правата на човека между АС и ЕС съществува от 2008 г. Най-скорошната среща (от ноември 2012 г.) засяга въпросите на расизма, правото на развитие, смъртното наказание, правата на мигрантите, правото на стопанска инициатива и правата на човека. Партньорството подкрепя също Африканския механизъм за партньорски проверки, който следи политиките за насърчаване на стабилността, икономическия растеж, устойчивото развитие и регионалната интеграция.
3. Търговия, регионална интеграция и инфраструктура - дава възможност на ЕС и АС да се ангажират в диалог относно икономическата регионална интеграция въз основа на своя опит. Важен е също и Доверителният фонд за инфраструктура ЕС-Африка – това е финансов инструмент, съчетаващ безвъзмездни средства и заеми, за да се увеличат общите налични ресурси за изграждане на инфраструктура на континента. Безвъзмездната помощ от ЕС за този фонд в размер на 746,4 млн. евро довежда до 6,5 млрд. евро допълнителни заемни вноски за над 80 проекта.
4. Цели на хилядолетието за развитие (ЦХР) - платформа между два континента за насърчаване на постигането на тези цели. През 2010 г. Европейската комисия обявява инициатива за ЦХР в размер на 1 млрд. евро, насочена към областите и държавите - голяма част от тях в Африка, където е малко вероятно целите да бъдат постигнати.

5. Енергетика - цели подобряване на достъпа до надеждни, сигурни и устойчиви енергийни услуги на двата континента. Първата среща на високо равнище през 2010 г. обявява политически цели за 2020 г., включително достъп до съвременна и устойчива енергетика за 100 млн. африкански граждани.
6. Изменение на климата и околната среда - изгражда общ дневен ред за политики в областта на изменението на климата и разглежда опустиняването. Партньорството предоставя 8 млн. евро за инициативата за подпомагане на формулирането на политиката в областта на околната среда в Африка.
7. Миграция, мобилност и заетост – допринася за Африканския институт за парични преводи (AIR), който дава на правителствата и недържавните участници в Африка възможност за по-добро използване на паричните преводи като инструмент за развитие. Това партньорство подкрепя също Обсерваторията на миграцията за страните от АКТБ и програмата „Ниерере“, като спомага за създаването и запазването на човешките ресурси в Африка на високо равнище чрез засилване на академичната мобилност.
8. Наука, информационно общество и космическо пространство - първият политически диалог между Африка и ЕС в областта на науката, технологиите и иновациите се е състоял през 2011 г., като е изготвена и многогодишна пътна карта за сътрудничество в тази сфера. ЕС подкрепя програмата на АС за безвъзмездни средства за научни изследвания. Африка е регионът извън ЕС с най-много участници в Седмата рамкова програма на ЕС за научни изследвания (РП7).

Изпълнението на съвместната стратегия Африка – ЕС и нейните тематични партньорства се осъществява чрез два последователни плана за действие (2008 – 2010 г. и 2011 – 2013 г.), срещи на високо равнище и годишни срещи между членовете на Комисиите на ЕС и АС. Проведената през април 2013 г. шеста такава среща търси конкретни начини за справяне с проблеми като устойчивия растеж и развитието. Тази среща е и подготовка за четвъртата среща на високо равнище ЕС – Африка. И двете партньорски страни постигат съгласие за необходимостта от преразглеждане и обновяване на съвместната стратегия Африка – ЕС, за да стане тя по-ефективна.

3.2. 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 се уреждат от част четвърта на Договора за ЕИО. След като тези държави получават независимост, първоначално 18-членната, а впоследствие 19-членната група на африканските държави, Мадагаскар и Мавриций (ASMM) 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 източнафрикански 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 ASMM, 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; страните от АКТБ по същество трябва да предоставят на ЕС статут на най-облагодетелствана нация. Системата за стабилизиране на постъпленията от износ гарантира на държавите 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.

3.2.1. 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 обхващат 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.

Споразумението има срок на действие от 20 години и може да бъде преразглеждано на всеки 5 години. Досега преразглеждане е извършвано два пъти – през 2005 и 2010 г. Наред с други разпоредби преразглеждането от 2005 г. признава юрисдикцията на Международния наказателен съд (МНС), в резултат от което Судан отказва да го ратифицира. Преразглеждането от 2010 г. е в процес на ратификация.

Споразумението от Котону, характеризиращо се с термина „партньорство“, е изцяло основано върху взаимния ангажимент и отговорност, т.е. 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 постепенна интеграция в глобалната икономика чрез стратегия, 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 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 споразумението от Котону предвижда сключването на Споразумения за икономическо партньорство (чл. 36 и 37), както и прекратяването на действието на някои дългосрочни нересипрочни търговски преференции, предоставени на страните от АКТБ с първата Конвенция от Яунде. Споразумението предвижда подготвителен период от осем години преди сключването на нови търговски споразумения (споразуменията за икономическо партньорство - СИП), съвместими с правилата на СТО, 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 ЕС и АКТБ, които да насърчават, наред с други положителни фактори, регионалната интеграция между страните от АКТБ.

Официалните преговори по тези търговски споразумения започват през септември 2002 г. В края на 2005 г. преговорите навлизат в третата си фаза, в която ЕС започва преговори по споразуменията за икономическо партньорство с шестте региона от АКТБ. 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 договаряне на цялостни СИП през 2008 г. са сключени поредица от временни споразумения с няколко отделни страни и малки региони в Африка и Тихия океан, обхващащи почти изключително либерализацията на стоки.

За първи път Споразумението АКТБ-ЕС съдържа разпоредби (гл. 5) относно 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 частния сектор.

3.2.2. Принципи на СИП

СИП са споразумения за търговия и сътрудничество за установяване на нов търговски режим между ЕС и страните от АКТБ. Те целят създаване на съвместими със СТО, ориентирани към икономическо 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 търговията.

Споразуменията за икономическо партньорство първоначално са предназначени за създаване на изцяло нова рамка за търговските потоци и инвестициите между ЕС и страните от АКТБ, подпомагайки и стимулирайки наред с други положителни фактори регионалната интеграция между държавите от АКТБ, които са групирани в седем региона: пет в Африка, един в Карибско море и един в Тихия океан.

С цел преодоляване на слабостите на конвенцията от Ломе ЕС и страните от АКТБ 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:

1. Развитие – преговорите за СИП трябва да бъдат поставени в контекста на общите цели за развитие на страните от АКТБ и на политиката за сътрудничество за развитие. За да са от полза за държавите от АКТБ, СИП трябва да бъдат "икономически смислени, политически устойчиви и социално приемливи". Следователно СИП не са просто обикновени, а ориентирани към развитието търговски споразумения за насърчаване на развитието и икономическия растеж, които в крайна сметка ще допринесат за изкореняване на бедността в страните от АКТБ.
2. Реципрочност – най-важният елемент на СИП е създаването на зони за свободна търговия, като постепенно ще се премахнат в значителна степен всички търговски ограничения между ЕС и държавите от АКТБ. Това е изцяло нов елемент в търговските отношения между АКТБ и ЕС, а

е и необходимо изискване, за да бъдат СИП съвместими с правилата на СТО. За първи път страните от АКТБ 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 на принципа, че либерализацията на пазарите на страните от АКТБ спрямо ЕС ще увеличи конкуренцията в рамките на техните икономики, като така стимулира местните и чуждестранните инвестиции (включително от ЕС) и е предпоставка за приспособяването на икономики им към глобалните условия, което води до растеж и развитие.

3. Регионализъм – ЕС предвижда преговори с онези регионални обединения на държавите от АКТБ, които са в състояние да водят такива. Не е изключена възможността за сключване на временни и междинни споразумения с отделни страни в извънредни случаи. Принципът на базиране на бъдещото сътрудничество търговия върху регионалната интеграция идва от идеята, че тя е 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 АКТБ.
4. Диференциация – значителен 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, слагайки край на ерата на нереприпрочните търговски преференции и заменяйки общия за държави от АКТБ режим с няколко отделни споразумения, които се договарят между ЕС и преговарящите региони от АКТБ, с цел насърчаване на регионалната интеграция в държавите от АКТБ. СИП трябва да създадат подобрени по същество и

насочени към развитието зони за свободна търговия между регионалните обединения на страните от АКТБ и ЕС. 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.

Много от партньорите на ЕС 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 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 прави по-лесен 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 – те 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 и страните от АКТБ, които подписват СИП, да трябва постепенно да отворят до 80% от

пазарите си за внос от ЕС, предпазните мерки гарантират, че продуктите на ЕС не се конкурират с местно произведени продукти;

- 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 ЕС и държавите от АКТБ – те създават жизнеспособни договори между равностойни партньори, които не могат да бъдат променяни без взаимно съгласие.

3.2.3. Региони на СИП в Африка

Критериите за допустимост на регионите, с които се сключват СИП, са достатъчно ясни. Трудността идва от приложението им към специфичния контекст на съществуващата структура на африканските регионални общности. Във връзка с това преговори се водят с 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 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 твърде разнородни и донякъде се припокриват с вече съществуващи интеграционни инициативи. Това пречи на преговорите, които напредват изключително бавно. Освен групата на Карифорум никоя друга не е сключила пълно СИП. Като решение на този проблем са предложени междинни споразумения, за да се избягнат негативните последици в резултат от изтичането на срока на направеното от СТО изключение.

Регионът на Западна Африка се състои от Мавритания и 15-те държави-членки на Икономическата общност на Западноафриканските държави. Кот д'Ивоар и Гана са единствените страни от тази група досега с междинно СИП с ЕС и изнасят в Съюза безмитно и без количествени ограничения. В замяна на това двете държави се съгласяват в продължение на 15 години постепенно да либерализират (да премахнат митата и квотите) 80% от стоките, изнесени от ЕС към тях. Временното СИП включва също и предпазни разпоредби, позволяващи на двете страни да защитят уязвимите сектори на икономиките си чрез повторно въвеждане на квоти или мита, както и споразумение за насърчаване на трансграничната търговия в рамките на региона (напр. по-ефективни митнически процедури) и подкрепа на ЕС за подпомагане на конкурентоспособността на местните компании и да отговарят на стандартите за внос на ЕС. Западноафриканският регион страда от проблеми, подобни на тези на други преговорни групи. На първо място, сложно е припокриването на парични съюзи в рамките на ECOWAS – UEMOA и WAMZ, а Мавритания 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 утежнени и от различните нива на развитие на държавите от Западна Африка – всички страни без Кот д'Ивоар, Гана и Нигерия са сред най-слабо развитите. Това е причината Кот д'Ивоар и Гана да сключат междинно СИП с ЕС, а Нигерия не подписва СИП, защото разчита повече на безмитен износ на петрол, отколкото на износ на селскостопански продукти.

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 ЕС и изнася в Съюза безмитно и без количествени ограничения от 2008 г. От своя страна Камерун поема ангажимент за постепенна либерализация (премахване на мита и квоти) на до 80% от износа на ЕС за периода 2010-2025 г. Селскостопанските продукти като месо, брашно и млечни продукти са сред най-чувствителните за Камерун, затова и са изключени от рамката на междинното СИП. През целия период на преговори един от проблемите е, че страните от Централна Африка са разделени, при което единствено Конго, Габон и Камерун не попадат в групата на най-слабо развитите

държави. Това прави интересите разнопосочни и затруднява преговорите. Основната пречка в преговорите досега са предложенията за достъп до пазара. През 2008 г. страните от региона предлагат да либерализира 71% от стойността на вноса от ЕС през следващите 25 години, но според Съюза това е недостатъчно, за да е налице съвместимост с член XXIV от ГАТТ ("по същество цялата търговия"). Централна Африка отхвърля и предложението за включване на правилото за най-облагодетелствана нация в СИП и в последния кръг от преговори ЕС се съгласява да се откаже от спорната клауза.

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 COMESA. Шестте страни (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 ЕС получава подобно право за по-голяма част от износа, като с всяка от страните е договорен конкретен график за либерализация. Една от основните пречки в процеса на преговори е разнородният характер на региона. Затова и официалните представители на ЕС изтъкват, че при ИЮА е възможно СИП с променлива геометрия, т.е. някои държави да поемат повече ангажименти от останалите. Други спорни въпроси в рамките на преговорите между ЕС и ИЮА са клаузата за най-облагодетелствана нация и премахването на експортните такси и гаранции.

Всички страни от Източноафриканската общност са подписали междинни СИП с ЕС и могат да изнасят в него безмитно и без ограничения, с преходни периоди за ориза и захарта. Един от спорните въпроси, на които все още не е намерено решение, е клаузата за най-облагодетелствана нация. Все още нерешен проблем са и експортните такси, които според ЕАС е необходимо да се поддържат при определени обстоятелства. Други спорни въпроси са свързани с постигането на целите за развитие, диверсификацията на продоволствената сигурност и приходи и екологичните съображения.

Преговарящите страни в групата от Южноафриканската общност за развитие са Ангола, Ботсуана, Лесото, Мозамбик, Намибия, Свазиленд и Южна Африка. Останалите шест държави от SADC – Демократична република Конго, Мадагаскар, Малави, Мавриций, Замбия и Зимбабве, преговарят своите СИП в рамките на други регионални групи. Съгласно условията на временното СИП всички стоки с произход от Ботсуана, Лесото, Мозамбик и Свазиленд влизат в ЕС без мита и квоти от 2008 г. (с изключение на ориза и захарта, които са предмет на преходни периоди съответно до 2010 и 2015 г.). В замяна Ботсуана, Лесото и Свазиленд се ангажират да либерализират 86% от вноса на ЕС до 2015 г. Тъй като тези страни са членове на Южноафриканския митнически съюз, ангажиментът за либерализиране на търговията е вече изпълнен в рамките на Споразумението за търговия, развитие и сътрудничество между ЕС и Република Южна Африка. 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.

Специалното положение на РЮА заслужава повече внимание, тъй като допълнително допринася за сложността на преговорите между ЕС и групата от SADC. РЮА, която не може да се възползва от търговския режим по Споразумението от Котону, първоначално не е договаряща страна по СИП на SADC. Участието ѝ е било поискано от Южноафриканската общност за развитие през 2006 г. ЕС приема това искане на основание, че участието на РЮА в споразумението за икономическо партньорство на SADC би засилило процеса на регионална интеграция. Въпреки това, приемайки РЮА в преговорите, ЕС е пределно ясен, че макар Южна Африка да е много по-развита от останалите партньори от SADC, тя няма да е подложена на друг, по-неблагоприятен митнически режим. Република Южна Африка е най-големият търговски партньор на ЕС в рамките на групата на SADC и вече е подписала т.нар Споразумение за търговия, развитие и сътрудничество с него. Това означава, че страната е в по-облагодетелствана позиция от останалите държави в региона, тъй като няма нужда да бърза с преговорите за СИП. В същото време РЮА притежава значителни лостове за въздействие върху своите малки партньори в SACU.

Таблица 19. Състояние на преговорите и следващи стъпки

Регион	Състояние	Следващи стъпки
Западна Африка	Кот д'Ивоар и Гана преговарят за двустранни временни СИП с ЕС от 2007 г. И двете споразумения все още не са ратифицирани. Преговорите за подписване на цялостно СИП със Западна Африка приключват на ниво държавни и правителствени ръководители на 24 януари 2014 г. Постигнатото споразумение е обект на политическо приемане.	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. Преговарящите обсъждат на техническо ниво въпроси, свързани с достъпа до пазара, услугите, сътрудничеството в областта на културата, както и допълващи мерки. Постигнат е напредък по текста на споразумението. В момента преговорите са отложени поради ситуацията в ЦАР и се очаква да бъдат подновени през първата половина на 2014 г.	Преговорите са фокусирани върху достъпа до пазара, правилата за произход, услугите и инвестициите, както и върху сътрудничеството за развитие. Допълнително обсъждане е необходимо в областта на достъпа до пазара и помощта 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. По-нататъшните преговори са свързани с представянето на офери 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	Ботсуана, Лесото, Свазиленд и Мозамбик подписват временно СИП през 2009 г., което все още не е ратифицирано. Намибия води преговори за сключване на временно СИП. Последната среща на върховно ниво е проведена през март 2014 г. и стеснява кръга на основните спорни въпроси.	Преговорите са фокусирани върху постигането на съгласие за завършено СИП с цялата група на SADC, вкл. и с РЮА. Основен въпрос е достъпът до пазара за селскостопански стоки.

Източник: ЕС, 2014, с. 1-5.

3.2.4. Влияние на СИП върху интеграционните процеси в Африка

Споразуменията за икономическо партньорство са част от амбициозна и иновативна политика, насочена към създаване на растеж в регионите на АКТБ.

За държавите от АКТБ този подход съчетава:

- непосредствени ползи (достъп до пазара, облекчаване на процедурите по правила за произход и др.);
- значителни ангажименти (либерализация за стоки и услуги от ЕС в рамките на регионите на СИП, прозрачност и предвидимост на търговските режими);
- средни до дългосрочни възможности (в износа, инвестициите и регионалната търговия, засиленото сътрудничество);
- но и определени рискове (затваряне на предприятия, бюджетни ограничения).

Тъй като ЕС 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 СИП в тази област е донякъде разочаровано. 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, по-скоро се пренасят и върху преговорите за СИП. Основните критики се отнасят до способността на споразуменията да реализират заявените ползи за икономическото развитие.

Въпреки че като цяло оценката 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 развитие на интеграцията и за прилагане на някои от споразуменията за създаване на зони свободна търговия и митнически съюзи в африканските РИО. Споразумението EC-EAC 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 споразуменията 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 има консенсус относно значението на регионалната интеграция – както като основна цел, така и като инструмент за постигане 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 африканската интеграция. С изключение на споразумението с ЕАС никоя 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 от страна на правителствата на африканските държави. Инициативите в тази област се сблъскват с неспособността на отделните страни 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.

3.3. Икономически канали на влиянието на ЕС върху регионалната интеграция в Африка

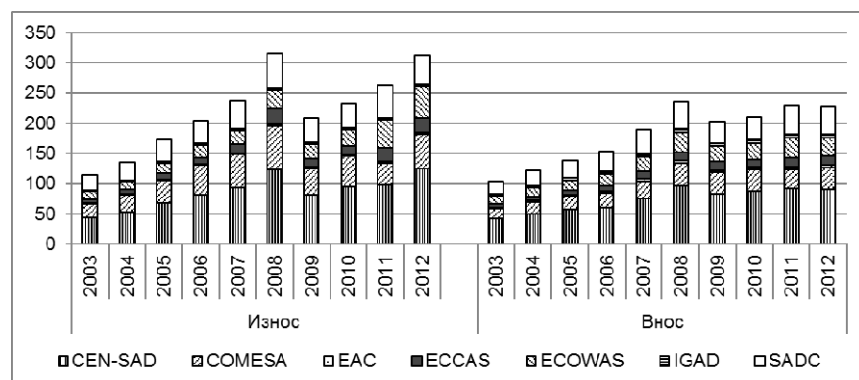
3.3.1. Външна търговия

ЕС е жизненоважна дестинация за износа на Африка и източник на чуждестранни инвестиции; освен това тя е значим фактор от гледна точка на интеграцията на континента в глобалната икономика (Mbeki, T. 2011). Същевременно, въпреки че много от тях са малки и слабо развити, взети заедно, страните от Африка, с които ЕС води преговори за сключване на споразумения за икономическо партньорство, заемат едно от водещите места като търговски партньор на Съюза – за 2012 г. те се нареждат на 5-то място по общ обем на търговските потоци с дял от 5% и стойност от 400 млрд. USD. Погледнато по този начин, при вноса африканските страни са шести след Китай, Русия, САЩ, Швейцария и Норвегия с дял от 5,2% (176 млрд. USD), а при износа са пети след САЩ, Китай, Швейцария и Русия с 4,7% (223 млрд. USD).

За периода 2003-2012 г. общият обем на търговията нараства 2,3 пъти – от 171 млрд. до 400 млрд. евро, като износът расте малко по-бавно от вноса (с 9 процентни пункта за целия период). Като дял от търговията на ЕС африканските РИО запазват относително стабилна позиция – около 4-5% както при износа, така и при вноса, като при последния се наблюдава покачване от половин процент за 2012 спрямо 2011 г., което е свързано с пониското нарастване на общия обем на износа на ЕС за 2012 г.

Сред африканските РИО през 2012 г. най-голям е обемът на търговията със CEN-SAD (54%, 215 млрд. USD), следвана от SADC и COMESA (по 23%, 93 млрд.), ECOWAS (20%, 82 млрд.), ECCAS (10%, 39 млрд.) и EAC и IGAD (с 2-3%, съответно 8,5 и 7 млрд.). Това е редът на регионите и като източник на вноса на ЕС. Интересно е да се отбележи, че до 2011 г. SADC има доста по-високи стойности и при вноса, а и при общите търговски потоци. Това може да се

обясни с повишаването на цените на горивата – основен вносен продукт на ЕС от Западна Африка.



Фигура 19. Търговия на ЕС с РИО в Африка

Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

За периода 2003-2012 г. най-бързо нарастват търговските потоци с ECCAS и ECOWAS – над 3 пъти, като ръстът при вноса е доста по-голям, отколкото при износа. По-бавно расте търговията с COMESA и CEN-SAD – 2,4 пъти, като и тук вносът се повишава по-бързо от износа. Подобно е положението в SADC – износет нараства 3,8 пъти, а вносът – 2,1 пъти, като общото увеличение на обема на търговията е с 47 млрд. USD.

В стоковата структура на търговията на ЕС с държавите в Африка доминират горивата и минералите (42%), следвани от преработените изделия (37%) и селскостопанските продукти (14%). Коренно се различават помежду си обаче структурата на вноса и на износа, като и тук се наблюдава общата за континента тенденция да се изнасят продукти на първичния сектор и да се внасят преработени изделия. От африканските си партньори ЕС внася най-много горива и минерали – 63%, като от тях горивата са над 85%. Вносът на селскостопански и преработени стоки е по около 15% от общия, като дялът на храните в първите е 82%, а на машините и оборудването във вторите – 27%. В износа на ЕС водещо място заемат преработените изделия (68%), като машините и оборудването са 57% от тях. Горивата имат относително по-нисък дял – 17%, а селскостопанските продукти – 12%.

Търговията на ЕС със Западна Африка е доминирана от горивата и минералите (65%). Те заемат най-голям дял във вноса на Съюза (84%, 35 млрд. USD), като от тях горивата са 96%. ЕС изнася най-вече преработени изделия (47%). Селскостопанските продукти са с почти равни дялове при вноса и износа – около 13%, като близо 90% от тях са храни. Кот д'Ивоар, Гана и Нигерия заемат около 80% от износа за ЕС от държавите в Западна Африка, като Нигерия и Гана са най-големите износители на петрол. Гана и Кот д'Ивоар са основни износители на какао, а заедно със Сенегал и Капе Верде – и на преработени рибни продукти.

Горивата и минералите са основният продукт на търговия и между ЕС и региона на Централна Африка (51%), следвани от преработените стоки (30%). При вноса горивата и минералите имат дял от 77%, от които близо 93% са горива. Единствената държава от региона, от която ЕС не внася горива, е Централноафриканската република. Други основни вносни стоки са какао, дървесина, мед, банани и диаманти. При износа пък преработените изделия са с дял от 73%, като тук основните стоки са машини и оборудване и лекарства. Селскостопанските продукти заемат 21% от износа и 10% от вноса в ЕС.

С държавите от региона на Централна и Южна Африка ЕС търгува главно с преработени изделия (57%), следвани от селскостопански продукти (35%). Тук дялът на горивата е нисък – едва 8%. ЕС внася най-вече селскостопански продукти (60%), от които 90% са храни, а изнася предимно преработени стоки (79%), като машините и оборудването са 57% от тях. Основните вносни стоки са захар, кафе, риба, тютюн и мед.

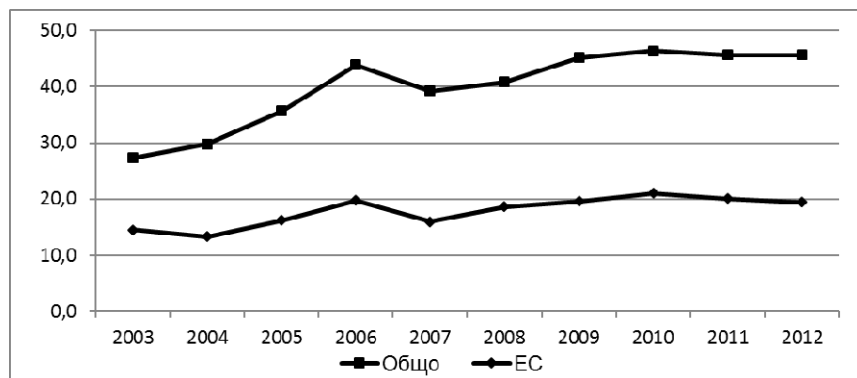
Подобна е картината и при търговията на ЕС с EAC – и тук преработените стоки имат дял от 57%, а селскостопанските – 37%. Внасят се предимно обработени изделия (86%), от които машините и оборудването са 58%, а се изнасят главно селскостопански продукти (86%), от които 72% дял имат храните. Основните вносни стоки са кафе, чай, риба, зеленчуци.

Най-значително място в търговията на ЕС със SADC заемат преработените изделия (58%) с дял в износа от 83%, а във вноса – 32%. За разлика от други региони вносът на ЕС на горива и минерали (39%) е доминиран от минералите – най-вече диаманти, които са с основен дял на вноса в ЕС от

Ботсуана, Лесото и Намибия. ЕС внася петрол от Ангола, а алуминий от Мозамбик. Най-диверсифицирана от целия континент е търговията на ЕС с РЮА – внасят се от плодове до платина и от преработени изделия до вино.

3.3.2. Официална помощ за развитие

Последните данни на ОИСП показват, че над 45% от общата помощ, предоставяна от ЕС, отива за Африка (OECD, 2011a). Данните сочат също, че размерът на помощта се увеличава въпреки глобалната финансова криза, което съответства на поетите от държавите и институциите в ЕС ангажименти, като абсолютните стойности нарастват дори през 2010 г. Това се дължи донякъде на ефекта на забавянето – трябва време, за да се вземат политически решения, които да отговарят на случващото се в икономически план (ECA, AUC. 2012).



Фигура 20. Официална помощ за развитие в Африка 2003-2012 г. (млрд. USD)

Източник: OECD Aid Statistics, accessed on 10.04.2014.

Със задълбочаването на дълговата криза в ЕС европейските правителства са принудени да ограничат разходите си, което води до съкращаване на официалната помощ за развитие (ОПР) за развиващите се страни. Франция намалява двустранната помощ заради обвързаността ѝ с БВП, Ирландия вече е намалила общия бюджет за ОПР с 22%, Германия планира да намали с 81,6 млрд. държавните си разходи за периода 2011-2014 г. Гърция, Испания, Португалия и Италия пък вече прилагат строги режими на икономии. Тези мерки ще се отразят сериозно на Африка, защото континентът зависи силно от ЕС за ОПР. ОПР от ЕС са над 80% в четири държави (Алжир, Мавриций, Тунис и

Мароко), над 50% в 23 държави и най-малко 20% във всички африкански страни (World Bank, 2011).

Само за периода 2010-2012 г. ОПР от ЕС за държавите в Африка намалява със 7,6% (над 1,5 млрд. USD). Спадът е най-голям като дял при Испания (71%), Италия (70%), Гърция (63%) и Кипър (51%), а като стойност – в Нидерландия (667 млн. USD), Испания (655 млн.), Белгия (463 млн.) и Франция (448 млн.). Въпреки заявеното съкращаване на публичните разходи ОПР от Германия и Швеция за периода 2010-2012 г. нараства – съответно с над 750 млн. (45%) и 110 млн. USD (12%).

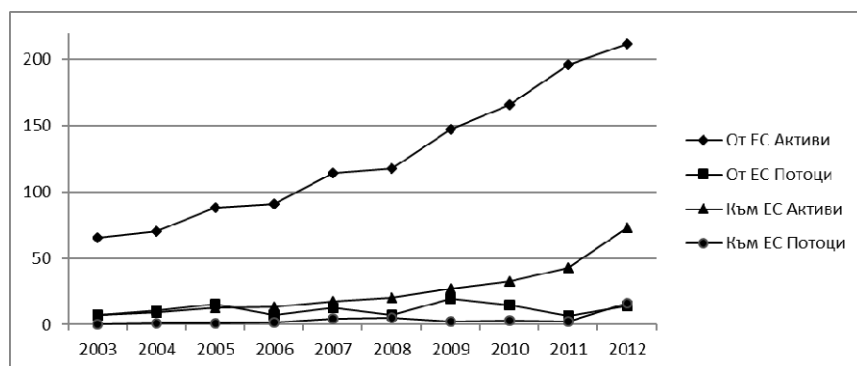
Позитивното е, че вероятното намаляване на притока на ОПР към Африка може да стимулира и засили националната и алтернативната мобилизация на ресурси. Отслабването на зависимостта на африканските икономики от донорите също ще допринесе за това африканците по-лесно да “вземат съдбата си в собствените си ръце” (Mbeki, 2011).

3.3.3. Преки чуждестранни инвестиции

От 2003 до 2012 г. потоците на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) от Европейския съюз към африканските икономики, включени в преговорите за подписване на СИП, са се увеличили значително – от 7 млрд. до 17 млрд. евро. Това нарастване обаче е доста неравномерно през годините – през 2006, 2008 и 2011 г. се наблюдава спад до стойността от 2003 г., докато пик в инвестиционната активност на ЕС е налице през 2005 (15 млрд.) и особено през 2009 г. (почти 20 млрд. евро). Страните от ЕС са продължили да получават доход от своите инвестиции в Африка в размер, приблизително равен на този на потоците от ПЧИ към Африка.

Тенденцията предполага, че в африканските икономики не трябва да се очаква значително намаляване на инвестиционните активи на ЕС, освен ако кризата в Съюза не се задълбочи сериозно и не стане по-различна от световната финансова криза от 2008 г. За периода 2003-2012 г. тези активи се увеличават над три пъти – от 65 млрд. до 212 млрд. евро. Потоците на ПЧИ в Африка потенциално могат да нараснат и поради намаляването на привлекателността на пазарите на държавите от ЕС и САЩ. Данните показват, че нивата на потреблението и бизнес-доверието за тези пазари са както през 2009 г., когато Европейският съюз е в рецесия. Въпреки

това съставът на инвестиционните активи може да претърпи промяна – от високорискови проекти към такива със сравнително по-нисък рисков фактор.



Фигура 21. ПЧИ на ЕС от и в африканските държави, включени в рамката на преговорите за СИП (млрд. евро)

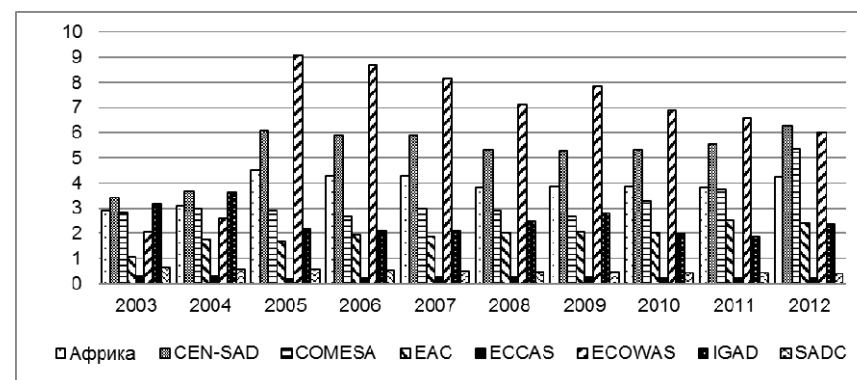
Източник: Eurostat, accessed on 10.04.2014.

Същевременно африканските инвеститори могат да получат възможност за придобиване на държавни компании в Европа, ако някои затруднени европейски страни търсят ликвидност. Това е реална възможност, като се има предвид, че потоците на ПЧИ от Африка в ЕС нарастват над 30 пъти – от 0,5 млрд. до близо 16 млрд. евро, отбелязвайки пик през 2008 г. (8 млрд.), спад до 2 млрд. за 2009-2011 г. и нов драстичен ръст през 2012 г. Произходът на потоците на ПЧИ от Африка за 2014 г. е от трите най-големи африкански икономики: РЮА (24%), Нигерия (19%) и Египет (16%). За разглеждания период стойността на активите се повишава над 10 пъти (от 7 млрд. до 73 млрд. евро), като сериозен ръст се наблюдава по време на и след глобалната криза – от едва 17 млрд. евро през 2007 г., през 27 млрд. за 2009 г., 43 млрд. за 2011 г., до сегашната стойност от 73 млрд. евро.

3.3.4. Парични трансфери

Трансферите от емигранти са значителен дял от доходите на много домакинства в развиващите се държави (за 2013 г. в Африка те са 3,1% от общия БВП). Повишаването на безработицата и понижаването на доходите поради икономическия спад водят до намаляване и на паричните трансфери. Въпреки че през 2009 г. в резултат от глобалната финансова криза

трансферите намаляват, през 2010 те се увеличават почти до размера от 2008 г. и нарастват постоянно след това, достигайки до 4,24% през 2012 г.



Фигура 22. Парични трансфери от емигранти (% от БВП)

Източник: UNCTADStat, accessed on 10.04.2014.

Прогнозите на Световната банка са, че през следващите няколко години трансферите за Африка ще се увеличат. Това обаче подлежи на преразглеждане от гледна точка на кризата в Еврозоната, защото тя може да създаде постоянна безработица, да повлияе негативно върху възможностите за работа на емигрантите и да допринесе за затягане на режима спрямо новите такива. Това би довело до спадане на паричните трансфери.

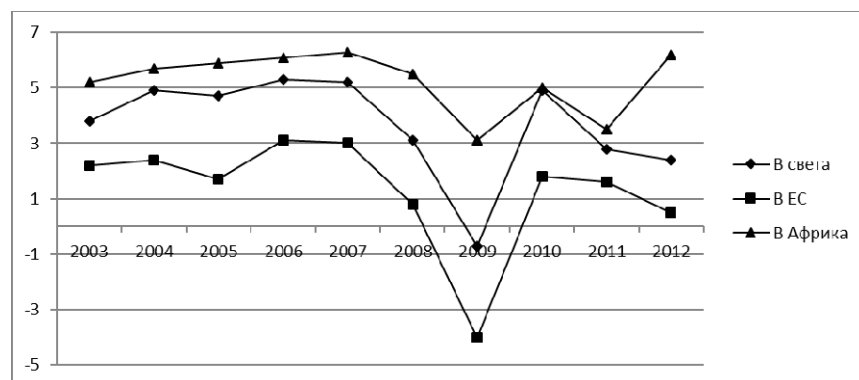
За 2012 г. най-висока е стойността на паричните трансфери от емигранти в CEN-SAD (50 млрд. USD), следвана от ECOWAS (25 млрд.) и COMESA (18 млрд. USD). Това са и общностите, където тези приходи нарастват най-бързо за периода 2003-2012 г. (съответно над 4, 10 и 3 пъти) и където делът им в БВП е най-висок – съответно 6,2, 6 и 5,3% за 2012 г.

3.3.5. Световната финансова криза, кризата в Еврозоната и Африка

През последните три десетилетия в Африка се наблюдава положителен растеж, свързан с непостижимо преди това развитие на икономиките, които понасят негативните ефекти от глобалната финансова и икономическа криза по-добре от тези в много други региони. Редица изследователи дори

предричат, че през следващото десетилетие континентът ще стане най-бързо развиващия се регион в света (UNECA, 2012).

Много африкански държави реагират доста добре спрямо финансовата криза в сравнение с други икономики. В началото на световната финансова и икономическа криза този "имунитет" на Африка към отрицателните последици на кризата е прогнозиран, предвид ограничената финансова интеграция на континента с останалата част на света (Seong Kang, Kamara, and Brixiova, 2010). В African Economic Outlook 2011 се изтъква, че африканските икономики са преодолели спада, причинен от глобалната рецесия, с темпове на растеж, достигащи 4,9% през 2010 г. спрямо 3.1% през 2009 г.



Фигура 23. Реален ръст на БВП (%)

Източник: World Economic Outlook Database, accessed on 10.04.2014.

Въпреки това продължаващата дългова криза в някои държави от ЕС крие сериозни рискове за икономическото развитие на Африка. Ескалацията на кризата в Еврозоната, от една страна, намалява доверието в развитите държави, а от друга, негативните шокове създават напрежение в развиващите се страни. Това несъмнено ще окаже ефект върху икономическото развитие на Африка чрез два основни канала. Единият е свързан с външната търговия – намаляващо търсене на африкански износ от страна на Европа, както и реструктуриране на глобалното търсене. Другият се отнася до финансовите рискове за африканските икономики – свиване на официалната помощ за развитие и на данъчните приходи, а също и намаляване на финансовите

приходи като преки чуждестранни инвестиции и парични трансфери. В зависимост от силата и формата на различните канали на влияние африканските икономики и народи вероятно ще бъдат изправени пред разнообразни негативни социални и икономически последици.

На базата на предвижданията на ОИСР за влиянието на кризата в Еврозоната Икономическата комисия за Африка очаква намаляване на темпа на растеж на континента с 0,7 и 1,2 процентни пункта през 2012 и 2013 г. при осъществяване на най-лошия сценарий на ОИСР. При оптимално решаване на кризата в Европа темпът на растеж в Африка ще нарасне съответно с 0,3 и 0,6 процентни пункта (UNECA, AUC, 2012, с. 11). Въпреки това икономическата дейност ще бъде засегната при който и да е от сценариите на ОИСР поради понижено търсене на износа и по-ниските цени на суровините.

Кризата в Еврозоната оказва влияние върху икономическия растеж, а оттам и върху възможностите на африканските правителства да смекчават икономическите ефекти чрез фискална политика. Намаляването на бюджетните приходи от външна търговия ще създаде затруднения точно тогава, когато са нужни повече разходи за борба с ефекта от повишената безработица и високите цени на храните.

Голяма част от финансирането на социалния сектор в африканските държави идва от външна помощ. Много държави вече изпитват трудности при осигуряването на публични блага и услуги, което води до тежка зависимост от донорство. Поради това намаляването на притока на ОПР в резултат от бюджетните рестрикции в държавите-донори, засегнати от кризата, ще предизвика ограничаване на финансирането на социалните програми. Възможно е промяната в потоците на ОПР през следващите години да доведе до влошаване на условията на живот. Ако кризата в Еврозоната се задълбочи, притокът на ОПР може да спре доста рязко. Намалената помощ за Африка вероятно ще увеличи и нивото на бедността заради ограничаването на ресурсите, насочени към селското стопанство в континента.

Въпреки че не е вероятно да настъпи в краткосрочен план, съкращаване на търговията и паричните потоци, породено от икономически спад в Европа, ще породни повишаване на безработицата, уязвимостта и

бедността в Африка. Понижаването на приходите и заетостта в секторите, свързани с износа, вероятно ще се разпространи и в други сектори. Спадът в приходите в един сектор ще доведе до намаляване на търсенето в други, особено в тези, обхващащи основните потребителски стоки. Освен това държавите трябва да посрещнат и други предизвикателства, например увеличаването на трудоспособното население, нарастването на търсенето на продукти като петрол, злато и други минерали за сметка на по-слабото търсене в други области като туризма, диамантите и овощарството.

Ефектът от намаляването на европейските потоци на ПЧИ върху африканските икономики ще доведе до по-високо ниво на безработица и бедност поради невъзможността на националните финанси да осигурят нужните средства, както и поради недостатъчния допълнителен приток на ПЧИ от останалия свят. Освен това, ако паричните трансфери от емигранти за африканските икономики и домакинства спаднат, те ще са по-уязвими поради намалените приходи и ограничения достъп до социални услуги.

Въпреки че перспективите за растеж на Африка остават стабилни, рисковете за континента от гледна точка на кризата на Еврозоната трябва да се следят и преценяват внимателно, особено относно приходите от износ и финансовите потоци. Ясно е, че такива въздействия ще варират в целия континент, но най-уязвима към намаляването на търсенето от страна на ЕС е Северна Африка. Въпреки че фискалните рискове, в това число понижаването на данъчните приходи и свиването на официалната помощ за развитие от ЕС, са идентифицирани и разглеждани като възможни, няма ясни доказателства за това дали те ще се осъществят на практика и ако се осъществят, до каква степен. Приоритет трябва да бъдат мерките за възстановяване и поддържане на фискалната стабилност, която е основна предпоставка за макроикономическа стабилност в момент на глобална несигурност.

Влиянието на ЕС върху икономическото развитие на африканските държави е многостранно. От една страна, Европейският съюз остава най-големият търговски партньор на Африка, и степента, до която африканските икономики и РИО работят ефективно, зависи изключително много от силата

на търговските връзки между Европа и различните региони на континента. От друга страна, ЕС има дълготраен исторически опит в подкрепата на икономическото развитие на тези страни и на съвременния етап участва в многостранната политика на развитие, борбата с бедността и глада, както и в подкрепа на процесите на регионална икономическа интеграция чрез инструментите на Общата политика за развитие и по-специално чрез създаващата се в момента с процеса на преговори и подписване на споразумения за икономическо партньорство нова рамка на търговските отношения. Влиянието на СИП обаче не е задължително позитивно, защото въпреки че заявената им цел е стимулирането на регионалната интеграция, ефектът от преговорите е двупосочен, създавайки проблеми и отклонения в и без това доста усложнените процеси на интеграция.

3.4. България и интеграционните процеси в Африка

Значението на африканските държави на юг от Сахара за България се определя от нарастващата роля на региона в световната политика и икономика, огромния икономически потенциал и природни богатства, ориентирането им към демократични ценности и пазарна икономика. Политиката на България към африканските страни се основава както на традиционно добрите връзки с редица от тях, така и на преференциалните им политически и икономически отношения с Европейския съюз.

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 Африка, Карибския и Тихоокеанския басейн 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 тяхното икономическо и социално развитие са

едно добро начало. Отношенията с африканските страни на юг от Сахара започват постепенно да се подобряват, а характерният за последните 10-15 години спад в двустранното сътрудничество – да се преодолява. 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.

Договорно-правната база на отношенията ни с тези страни, която е остаряла и не отговаря на съвременните реалности, е в процес на осъвременяване. С оглед разширяване на дипломатическото присъствие на България в тази част на света се работи за издигане нивото на дипломатическите ни мисии, акредитирането на български посланици в африканските държави, както и за развитие на институцията на почетния консул. След откриването на дипломатическото представителство във ФДР Етиопия се предприемат стъпки за възстановяване функциите на посолството в Кения, както и за откриване на дипломатическо представителство във франкофонска Централна Африка. През юни 2014 г. започва откриването на нови търговски представителства на България в Алжир, Тунис, Гана и Ангола, което се предвижда да се осъществи още тази година. През последните години съвместно с Европейския съюз нашата страна предприема стъпки за установяване на контакти с РИО в Африка, чиято роля постоянно нараства при решаването на конфликтите и икономическото развитие на африканския континент.

Таблица 20. Търговия на африканските РИО с България (млн. USD)

	Износ				Внос				Търговия	
	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2003	2012	Дял	Ръст ¹	2012	Дял ²
Африка	35,0	161,7		18,5	118,9	942,1		25,9	1103,9	0,092
CEN-SAD	19,9	101,7	62,9	19,9	91,6	429,7	45,6	18,7	531,4	0,095
COMESA	13,6	93,0	57,5	23,8	53,8	269,0	28,6	19,6	362,0	0,125
EAC	0,4	2,6	1,6	23,6	0,8	6,5	0,7	26,4	9,1	0,020
ECCAS	0,2	0,3	0,2	7,1	1,9	6,7	0,7	14,8	7,0	0,004
ECOWAS	2,5	6,2	3,9	10,9	21,4	63,6	6,7	12,9	69,8	0,027
IGAD	0,9	8,4	5,2	28,2	6,0	9,6	1,0	5,4	18,0	0,030
SADC	14,2	51,3	31,7	15,3	3,4	421,6	44,8	71,1	472,9	0,092

¹Средногодишен 2003-2102 г., ² от общата търговия.
Източник: IMF DOTS и собствени изчисления.

Външноикономическите отношения на България с държавите от Африка бележат значителен спад след годините на прехода към пазарна икономика. Към 2012 г. дялът на търговията с всички африкански страни е под 0,1% от общите търговски потоци на страната, докато за 1975 г. този дял е 2,5%, а за 1984 – 4,3%. За разлика от сега в тогавашния период износът превишава вноса почти двойно, достигайки близо 6% от общия износ на България за 1984 г.¹⁹ Водещо място в износа по това време заемат машините и съоръженията, следвани от минералните суровини, металите и торовете, докато при вноса доминират суровините.

Основните партньори в Северна Африка са Либия, Алжир, Мароко и Тунис, от които се внасят петрол и изделия на тежката и леката промишленост, а се изнасят предимно машини и съоръжения, обработени метали и химически продукти. От средата на 70-те години динамично се развиват и отношенията с държавите от Субсахарска Африка – Ангола, Бенин, Гана, Гвинея, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Мозамбик, Нигерия, Танзания и др., където България изнася машини и съоръжения, козметични и фармацевтични изделия, а внася предимно суровини – кафе, кашу, памук, мрамор, тютюн и др.

Освен по-активната външнотърговска политика, България има силни позиции в множество африкански държави (Алжир, Мароко, Конго, Либия, Нигерия, Танзания, Ангола и др.) и от гледна точка на осигуряването на специалисти за геолого-проучвателна дейност, изграждане на обекти на добивната промишленост, енергетиката, леката промишленост, строителната промишленост, проектиране и строителство на сгради. Български специалисти оказват съдействие при модернизирването на селското стопанство в тези страни, създадени са и няколко смесени дружества с българско участие (Четиридесет години..., 1985, с. 185-196).

За периода 2003-2012 г. обемите на търговия на африканските РИО с България са ниски. За 2012 г. общо търговските потоци на цяла Африка със страната възлизат на 1,1 млрд. USD, от които вносът е близо 90%. Регионалните общности, които търгуват най-много с България, са

¹⁹ Данните са от Четиридесет години..., 1985.

Общността на Сахел-Сахарските държави (531 млн. USD), Южноафриканската общност за развитие (473 млн.) и Общият пазар на Централна и Южна Африка (362 млн.). Лидери при вноса са CEN-SAD и SADC (съответно 429 и 422 млн. USD), а при износа – CEN-SAD и COMESA (съответно 102 и 93 млн.).

Високите стойности на търговията на CEN-SAD и COMESA се дължат най-вече на държавите от Северна Африка – Египет (284 млн. USD, от които 210 млн. внос), Тунис (108 млн. USD, от които 101 млн. внос), Алжир и Либия (съответно 73 и 41 млн. USD). Основни партньори в SADC пък са Намибия (260 млн. USD) и Република Южна Африка (192 млн.), като РЮА е вторият най-голям износител на континента след Египет (съответно 40 и 74 млн. USD).

Водещи стоки в износа на България за Египет за 2012 г.²⁰ са рафинирана мед и медни сплави (30%) и нефтени масла и масла от битуминозни минерали (29%), а във вноса – азотни торове (39%) и необработен алуминий (20%). България изнася за Тунис главно нефтени масла и масла от битуминозни минерали (81%), а внася минерални или химични торове (44%), фосфати (31%) и сол (12%). И при Алжир основната износна стока са нефтените масла, но тук делът е по-нисък (33%), а вносът е най-вече на естествени калциеви фосфати (98%). През 2012 г. основната част от износа за Либия е селскостопанска продукция като пшеница (45%) и царевица (18%), а вносът е предимно на ациклени алкохоли (83%). За Намибия България изнася главно руди на благородни метали. В износа ни за Южна Африка водещи стоки са нефтени масла и масла от битуминозни минерали (88%), а основните вносни продукти са възстановена кожа (45%), сурови овчи кожи (23%) и вълна или камгарна (7%).

Положителен е фактът, че както вносът, така и износът на африканските държави за България нарастват по-бързо от средното за континента (съответно с 10 и 4 процентни пункта средногодишно). При отделните РИО тенденциите са двупосочни – при трите водещи в

²⁰Източник на данните относно стоквата структура на търговията на България с основните търговски партньори в Африка е раздел Двустранни външноикономически отношения, изготвен от МИЕТ, <http://www.mi.government.bg/bg/themes-c198.html>

търговията с България общности вносът и износът се увеличават по-бързо от средното, докато в ECCAS, ECOWAS и IGAD тенденцията към нарастване е под средната. Най-драстичен е ръстът на вноса на SADC – от едва 3 млн. USD през 2003 г. до цели 422 млн. през 2012 г.

Единствено в трите водещи в търговията с България общности делът на търговските потоци от общите е близък или надвишава средния за континента (0,92%), като в EAC, ECOWAS и IGAD той е около 0,02-0,03%, а в ECCAS, която е РИО с най-малък дял на търговията с ЕС, е едва 0,004%.

В търговско-икономическата област перспективни са предоставянето на технологии и специалисти в здравеопазването, образованието, селското стопанство и строителството. Предвид огромните нужди на континента от стоки от първа необходимост, Африка е потенциален пазар за износ на българска продукция на леката и хранително-вкусовата промишленост, фармацевтиката, машиностроенето, химията и др.

През последните години Субсахарска Африка до голяма степен изпада от приоритетните области на българската външна политика, което води до загуба на положителната инерция в двустранните отношения с държавите в тези части на света. Задължение на България обаче е като член на ЕС да съдейства за устойчивото и демократичното развитие на тези страни. Във връзка с това трябва да се използва рационално все още живият дипломатически опит от миналото и доброто отношение към България в тези държави, което ще направи напълно възможно възстановяването на нивото на взаимовръзките с тях.

Приоритетни действия в тази област биха могли да бъдат:

- включване на държавите от Африка в българската политика на развитие;
- целенасоченото им подпомагане с ноу-хау и кадрови ресурс за реализирането на капиталови проекти;
- стимулиране на “честната търговия” с тези страни;
- подкрепа за стремежа на държавите от разглеждания регион към осигуряване на по-добро бъдеще на техните граждани и равномерно

разпределение на ползите от глобализацията в рамките на световните организации, на които България е член;

- активна позиция на България в рамките на преговорния процес за сключване на споразумения за икономическо партньорство.

На срещата на българския президент с посланиците на африканските страни у нас през декември 2012 г. е изразено единодушно мнение, че състоянието на търговско-икономическите връзки е под нивото на съществуващия потенциал. На срещите на държавния глава с африканските лидери в началото на април 2014 г. в рамките на форума ЕС-Африка е подчертано желанието за активизиране на връзките на всички равнища, като бъдат насърчавани двустранните контакти между министри, представители на регионите и на местните власти. На тези срещи е изтъкнато, че България е много свързана с Африка. Посочено е, че континентът се стреми да увеличи производството на храни и да подобри управлението на водните и енергийните си ресурси, а именно това са секторите, в които редица български компании имат значителен опит и интерес да работят и да инвестират.

България има принос за развитието на редица държави в Африка с опита и експертизата си в сферите на здравеопазването, образованието и изграждането на инфраструктурни проекти. Живеем в свят на огромна взаимосвързаност. Няма нищо по-нормално от това да работим заедно със съседите си за справянето с днешните предизвикателства. Енергийната сигурност, климатичните промени, устойчивият растеж управлението на водите и сигурността на храните ще преобладават в дискусиите на този век. Няма рецепта за напредък и дълготраен растеж, но работим здраво за развитието на нашите държави и на нашите два континента. За Европа и Африка трайният икономически ръст изисква координирани действия на местно, национално и континентално равнище.

Заклучение

Наличието на множество теоретични подходи обуславя тяхното систематизиране с цел оценка на възможностите за приложение на постановките към интеграционните процеси. В резултат от направения анализ става ясно, че съществуват различия между процесите на интеграция при развитите и при развиващите се и слаборазвитите държави. В първите се проявяват основно статичните и динамичните ефекти, описани в класическата и новата теория за регионалната интеграция. Във вторите мотивацията, стояща зад икономическата интеграция, не може да бъде обяснена само с помощта на посочените ефекти – някои фактори от тях са по-силни, а други, обратното – по-слаби. Освен това, ако при развитите държави основният импулс за интеграция идва от икономически групи заинтересувани, при развиващите се страни интеграционният процес най-често започва като политическа цел и усилие на управляващите, което нерядко води до незадоволителни резултати, т.е. в тях са особено силни политическите детерминанти на икономическата интеграция.

Процесът на политическа интеграция в Африка напредва бавно, главно поради липсата на политическа воля от страна на африканските държави, въпреки че е заявена от държавните и правителствените ръководители цел още от времето на получаване на независимост в средата на 20 век. В областта на икономическата интеграция, която е с много по-кратка история, постигнатите успехи са значително повече, макар и недостатъчни спрямо заявените цели.

Търговията със суровини е особено важна за социално-икономическото развитие на африканските държави, тъй като износът на суровини е основен източник на приходи. Нестабилността на техните цени поради силното им влияние от конюнктурата на международните пазари често е причина за спад в приходите на държавите от външна търговия. Той от своя страна води до намаляване на инвестициите и темповете на растеж и по този начин съдейства за увеличаване на задлъжнялостта и бедността в Африка. Относително еднотипната стокова структура на износа на африканските страни се дължи до голяма степен на неразвитата стопанска структура, и то

не само през последното десетилетие, а през целия постколониален период. Във всички регионални общности в Африка се наблюдават сходни тенденции, които са характерни за целия континент – износ на суровини и внос на промишлени стоки. От това може да се направи изводът, че регионалните икономически общности не използват потенциала на икономическата интеграция от гледна точка на възможностите за реструктуриране на икономиките така, че да се оползотворят сравнителните им предимства.

Основните търговски потоци на африканските държави и РИО са обусловени от историческите 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. Основните тенденции, които се наблюдават при всички РИО, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия, макар че при почти всички общности ЕС запазва водещото си място.

Африканските държави търгуват малко помежду си, но имат потенциал да засилят търговията от гледна точка на географската близост, културното наследство и размера на икономиките. За периода 2003-2012 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. Като цяло нивата на вътрешнорегионалната търговия на африканските РИО са ниски, което свидетелства за недотам доброто изпълнение на поетите от страните-членки ангажименти за премахване на тарифните и нетарифните ограничения. Това от своя страна произтича най-вече от опасенията им относно разпределението на ползите от интеграцията. Най-активно участващи във вътрешнорегионалната търговия са големите икономики в отделните РИО. От направения анализ се вижда, че колкото по-напреднал и задълбочен е интеграционният процес от гледна точка на ангажиментите, свързани с него, толкова по-високи са нивата на вътрешнорегионална търговия, а оттам – и по-ефективно се осъществяват ползите от интеграцията.

В резултат от анализа на общото икономическо състояние, на динамиката, стоквата и географската структура и особено на

вътрешнорегионалната търговия на регионалните икономически общности в Африка се потвърди първата хипотеза на изследването – че традиционните и новите интеграционни теории, с изведените в тях ефекти и ползи от интеграционните процеси не са изцяло приложими към интеграционните общности в Африка. В предложения набор от теоретични концепции за оценка на интеграционните споразумения между развиващи се държави е взета под внимание спецификата на държавите, участващи в отделните интеграционни процеси – стадий на икономическото развитие, структура и отвореност на икономиките, характеристики на производството и на търговската политика, особености на структурата на търговията и др. Икономическите аргументи за регионално сътрудничество са особено силни, като се има предвид малкият размер на много от разглежданите държави. Регионалните икономически общности в Африка обаче са твърде различни от гл.т. на размера и характеристиките на търговско-икономическото им развитие. Големи са и различията между икономиките на страните-членки, динамиката и особеностите на интеграционните процеси в рамките на всяка общност. Това обуславя противоречивите резултати при оценката на напредъка и потенциала на интеграционните процеси.

Външните партньори играят важна роля за рационализацията на РИО в Африка, особено текущите преговори за подписване на споразумения за икономическо партньорство с ЕС. Влиянието на Европейският съюз върху интеграционните процеси в Африка е многостранно. Той остава най-големият ѝ търговски партньор и степента, до която африканските икономики и РИО работят ефективно, зависи изключително много от търговските връзки между Европа и различните региони на континента. ЕС е важна дестинация за износа на Африка и източник на чуждестранни инвестиции. Той е значим фактор от гледна точка на интеграцията на континента в глобалната икономика. Страните от Африка, с които ЕС води преговори за сключване на споразумения за икономическо партньорство, заемат едно от водещите места като търговски партньор на Съюза.

ЕС има дългогодишен исторически опит в подкрепата на икономическото развитие на тези страни и на съвременния етап участва в

многогранната политика на развитие, борбата с бедността и глада, както и в подкрепа на процесите на регионална икономическа интеграция чрез инструментите на политиката за сътрудничество за развитие и по-специално чрез създаващата се в момента нова рамка на търговските отношения (споразуменията за икономическо партньорство). Влиянието на СИП обаче не е задължително позитивно, защото въпреки че заявената им цел е стимулиране на регионалната интеграция, преговорите създават и проблеми в процесите на интеграция на континента.

Резултатите от направения анализ на отношенията между ЕС и африканските държави и региони потвърждават и втората хипотеза на изследването – че влиянието на Европейския съюз върху регионалната икономическата интеграция в Африка е противоречиво, като, от една страна, има потенциала да даде силен тласък на развитието им, но от друга, добавя нови предизвикателства към сложните интеграционни процеси в континента.

През последните години Африка до голяма степен изпада от приоритетните области на българската външна политика, което допринася за загубване на положителната инерция в двустранните отношения с държавите в тези части на света. Значението на африканските държави за нашата страна се определя от нарастващата роля на региона в световната икономика, от огромния икономически потенциал и природни богатства, ориентирането им към демократични ценности и пазарна икономика. Политиката на България към африканските страни се основава, от една страна, на създадените в предходни години добри връзки с редица от тях, а от друга – на преференциалните им политически и икономически отношения с Европейския съюз. В тази връзка задължение на България като член на ЕС е да има по-активна позиция в рамките на преговорния процес за сключване на споразумения за икономическо партньорство. За това ще спомогне рационалното използване на дипломатическия опит от миналото и доброто отношение към България в тези държави, което ще направи напълно възможно възстановяването на нивото на взаимовръзките с тях.

Използвана литература

1. Алексиева, К, Ф. Радулова, Н. Алексиева, Г. Нисторов, В. Будников, С. Лалов. 2009. България в Света. В: България в Европа и света. София: Център за европейски и международни изследвания.
2. Генов, Г., Е. Панушев, Б. Младенов, Д. Динков, Т. Хубенова-Делисивкова, Вл. Царевски. 1999. Европейско политическо сътрудничество и интеграция. Стратегия за присъединяване на България. Под ред. на Георги Генов, Емил Панушев. София: „Албатрос“.
3. Европейски парламент. 2014. Технически фишове за ЕС. Люксембург: Служба за публикации на Европейския съюз.
4. Данаилов, Д., Л. Каракашева, Е. Панушев. 2008. Югоизточна Европа във външнополитическата стратегия на ЕС. Варна: Университетско издателство, ВСУ „Черноризец Храбър“.
5. Димова, Р. 2011. Международни икономически отношения. София: УИ „Стопанство“.
6. Димова, Р. 2006. Теоретични основи на международната икономическа интеграция. – Научни трудове на УНСС, XL VI, 2,
7. Желязкова, В. 2010. Икономически ефекти от динамиката на цената на суровия петрол в международната търговия. София.
8. Каракашева, Л., Л. Менчева, Д. Динков и Б. Маркова. 1998. Международен бизнес. София: Изд. „Призма“.
9. Костадинов, А., 2013. Ценовата нестабилност и несигурност на пазарите на зърно. Управление и устойчиво развитие 2013. София: ЛТУ.
10. Леонидов, А. 1981. Буржоазната теория за икономическата интеграция (Критичен анализ). В: Империалистическата икономическа теория на съвременния етап. София.
11. Малхасян, Е. 1979. Неоколониализъм – икономически действия и политически цели. София: „Партиздат“.
12. Малхасян, Е., Л. Белов, Ст. Мечев, З. Обретенов и М. Камали. 1977. Икономически проблеми на развиващите се страни. София: ВИИ „Карл Маркс“.
13. Маринов, В. 1999. Регионална икономическа интеграция. София: УИ „Стопанство“.
14. Маринов, В., М. Савов, М. Петров, М. Славова, Д. Хаджиниколов и С. Кръстев. 2004. Европейска икономическа интеграция. София: УИ Стопанство.
15. Панушев, Е. 2003. Икономическа интеграция в Европейския съюз. София: „Некст“.
16. Савов, С. 1995. Световна икономика. Велико Търново: ИК „Люрен“.
17. Стефанов, Г., Б. Видин, Ю. Захаријева, П. Пантев. 2001. Международни отношения. Международно право. Дипломатия. Кратка енциклопедия. София: „Сиела“.
18. Четиридесет години социалистическа външна търговия на НР България. 1985. София: Наука и изкуство.
19. Шикова, И. 2011. Политики на Европейския съюз. София: УИ „Св. Климент Охридски“.

20. AAPC. 1962. All-African Peoples' Conferences. International Organization , Vol. 16 (2), pp. 429-434.
21. Abdel Jaber, T. 1971. A review article: The relevance of traditional integration theory to less developed countries. *Journal of Common Market Studies* 9 (3): pp. 254-267.
22. Abdi, A. and E. Seid. 2013. Assessment of Economic Integration in IGAD. Policy Papers No. 13/2. The Horn Economic and Social Policy Institute.
23. Afari-Gyan, N. A. 2011. Transforming Africa's Structure and Composition of Trade after the Global Economic Crisis. In: *Africa Resists the Protectionist Temptation: The 5th GTA Report*, Ed. by Simon J. Evenett. CEPR. pp 63-73
24. African Development Bank. 2012. African Economic Outlook 2012: Promoting Youth Employment. OECD Publishing.
25. African Union. 2014. Governance of Integration in Africa: Challenges and Way Forward, available at <http://au.int/en/sites/default/files/Issue%20paper%20on%20Governance%20of%20Integration%20en.pdf>
26. 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
27. Allen, R. L. 1963. Review of The theory of economic integration, by Bela Balassa. *Economic Development and Cultural Change* 11 (4): pp. 449-454.
28. Alves, P., P. Draper, D. Halleson. 2007. SACU, Regional Integration and the Overlap Issue in Southern Africa: From Spaghetti to Cannelloni?" In Trade Policy Report No. 15. South African Institute of International Affairs, Johannesburg, South Africa.
29. Aryeetey, E. and A. Oduro. 1996. Regional Integration Efforts in Africa: An Overview. In: *Regionalism and the Global Economy: The Case of Africa*, ed. by J. J. Teunissen. The Hague: FONDAD, pp 11-49.
30. Axline, W. A. 1977. Underdevelopment, dependence, and integration: The politics of regionalism in the third world. *Industrial Organization* 31 (1): pp. 83-105.
31. Ayittey, G. B. 2010. The United States of Africa: A Revisit. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* , Vol. 632, 86-102.
32. Balassa, B. 1961. *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.
33. Balassa, B. 1965. *Economic development and integration*. Mexico: Centro De Estudios Monetario Latinoamericanos.
34. Balassa, B. and A. Stoutjesdijk. 1975. Economic integration among developing countries. *Journal of Common Market Studies*, pp. 37-55.
35. Baldwin, R., R. Forslid and J. Haaland. 1995. Investment creation and investment diversion: Simulation analysis of the single market programme. NBER Working Paper no. 5364. Cambridge, Massachusetts Avenue: National Bureau of Economic Research.
36. Bierbrauer, E. 2013. Trade regimes applicable to developing countries. In: *Fact Sheets on the European Union 2014*. European Parliament. pp. 494-496
37. Bilal, S. and C. Stevens (eds.). 2009. *The Interim Economic Partnership Agreements between the EU and African States: Contents, challenges and prospects*. (ECDPM Policy Management Report 17). Maastricht: ECDPM.
38. Brixiova, Z., A. B. Kamara, and L. Ndikumana, 2010. Containing the impact of the global crisis and paving a way for strong recovery in Africa. African Development Bank Financial Crisis Policy Brief, No. 2/2010
39. Catudal, H. M. 1951. Review of The customs union issue, by Jacob Viner. *The American Journal of International Law* 45 (1): pp. 209-211.
40. Chauvin, S. 2004. Role of Private Sector in Regional Integration Process in Southern Africa. In: *Private And Public Sectors: Towards a Balance*, ed. by Karl Wohlmuth, Bremen, pp. 27-56.
41. Chou, Y.M. 1967. Economic integration in less developed countries: The case of small countries. *Journal of Development Studies* 3 (4): pp. 352-373.
42. 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
43. Cooper, C. A., and B. F. Massell. 1965. Toward a general theory of customs union for developing countries. *The Journal of Political Economy* 73 (5): pp. 461-476.
44. Corden, W. M. 1972. Economies of scale and customs union theory. *The Journal of Political Economy* 80 (3): pp. 465-475.
45. Economic Commission for Africa, African Union Commission. 2012. The Impact of the European Debt Crisis on Africa's Economy – A Background Paper. 5th Joint Annual Meetings of the AU Conference of Ministers of Economy and Finance and ECA Conference of African Ministers of Finance, Planning and Economic Development, Addis Ababa, Ethiopia.
46. Economic Commission for Africa. 2004. *Assessing regional integration in Africa*. Adis Ababa.
47. Economic Commission for Africa. 2006. *Assessing regional integration in Africa II. Rationalizing regional economic communities*. Adis Ababa.
48. Economic Commission for Africa. 2010. *Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade*. Addis Ababa.
49. Economic Commission for Africa. 2012. *Assessing Regional Integration in Africa V. Towards an African Continental Free Trade Area*. Addis Ababa.
50. Economic Commission for Africa.. 2011. *Progress on Regional Integration in Africa*. Adis Ababa.
51. Economic Commission for Africa.. 2013a. *Economic Report on Africa 2013*. Adis Ababa.
52. Economic Commission for Africa.. 2013b. *Best Practices in Regional Integration in Africa*. Adis Ababa.
53. Economic Commission for Africa.. 2013c. *Report on International and Intra-African Trade*. Adis Ababa.
54. Elkan, P. G. 1975. Measuring the impact of economic integration among developing countries. *Journal of Common Market Studies* 14 (1): pp. 56-68.
55. European Commission. 2011. *Economic partnership agreements. GD Trade*, available at http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/april/tradoc_151010.pdf
56. European Commission. 2012. *The EU's new Generalised Scheme of Preferences (GSP)*, October 2012
57. Gehrels, F. 1956. Customs union from a single-country viewpoint. *The Review of Economic Studies* 24 (1): pp. 61-64.

58. Gerorge, E. 2013. Trade in the East African Community (EAC). Africa's intra-regional powerhouse. Ecobank. Nairobi.
59. Gil, M.M. 2013. Relations with countries outside the European neighbourhood: Africa. In: Fact Sheets on the European Union 2014. European Parliament. pp. 541-543
60. 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
61. Graham, F. 1948. The Theory of International Values. Princeton.
62. Greenway, D. 1981. Identifying the gains from pure intra-industry exchange. *Journal of Economic Studies* 9 (3): pp. 40-54.
63. Grossman, G. M. and E. Helpman. 1994. Protection for sale. *The American Economic Review* 84 (4): pp.833-850.
64. Grossman, G. M. and E. Helpman. 1995. The politics of free-trade agreements. *The American Economic Review* 85 (4): pp.667-690.
65. Haas, E. B., and Ph. C. Schmitter. 1964. Economics and differential patterns of political integration: Projections about unity in Latin America. *International Organization* 18 (4): pp. 705-737.
66. Hartzenberg, T. 2011. Regional Integration in Africa. WTO Staff Working Paper ERSD-2011-14.
67. Hausmann, R., C.A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim. 2011. *The Atlas of Economic Complexity*. Puritan Press. Cambridge MA.
68. Hirschman, A. 1971. *A bias for hope: Essays on development and Latin America*. New Haven and London: Yale University Press.
69. Hosny, A.S. 2013. Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences* 2 (5) May 2013, pp. 133-155
70. Inotai, A. 1991. Regional integration among developing countries, revisited. Policy, Research, and External Affairs Working Paper no. 643. Washington, D.C.: World Bank.
71. International Food & Agricultural Trade Policy Council. 2011. Economic partnership agreements and African regional integration: Have negotiations helped or hindered regional integration? in IFATPC Issue Brief, August 2011, IFATPC.
72. Johnson, C. A. 1962. Conferences of Independent African States. *International Organization* , Vol. 16 (2), 426-429.
73. Johnson, H. G. 1975. A note on welfare-increasing trade diversion. *The Canadian Journal of Economics* 8 (1): pp.117-123.
74. Joint Angola, Namibia and South Africa Demarche to the European Union Member States. 2009. Available at: http://www.acp-eu-trade.org/library/files/ANSA%20_EN_070109_Demarche-to-EU-MS.pdf
75. Kahnert, F, P. Richards, E. Stoutjesdijk, and P. Thomopoulos. 1969. *Economic integration among developing countries*. Paris: Development Center of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).
76. Kaldor, N. 1987. The role of commodity prices in economic recovery. *World Development*, 15, 5. Elsevier. pp. 551-558.
77. Kamara, A.B. and G. Seong Kang. 2010. How Africa could suffer from the EU's economic slowdown. *Trade Negotiations Insights*, vol. 9, No. 8 (October). Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development. Available from <http://ictsd.org/i/news/tni/87751>.
78. Krauss, M. B. 1972. Recent developments in customs union theory: An interpretive survey. *Journal of Economic Literature* 10 (2): pp.413-436.
79. Kreinin, M. 1964. On the dynamic effects of a customs union. *The Journal of Political Economy* 72 (2): pp. 193-195.
80. Lancaster, K. 1980. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of International Economics* 10 (2): pp. 151-175.
81. Lawrence, R. Z. 1997. Preferential trading arrangements: The traditional and the new. Chapter 2 in *Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements*, edited by Ahmed Galal and Bernard Hoekman. Center for Economic Policy Research (CEPR) and the Egyptian Center for Economic Studies (ECES).
82. Linder, S. B. 1961. *An essay on trade and transformation*. New York: John Wiley & Sons.
83. Linder, S. B. 1966. Customs unions and economic development. In *Latin American Economic Integration*, ed. by Miguel S. Wionczek. New York: Praeger.
84. Lipsey, R. G. 1957. The theory of customs unions: Trade diversion and welfare. *Economica*, New Series 24 (February): pp. 40-46.
85. Lipsey, R. G. 1960. The theory of customs unions: A general survey. *The Economic Journal* 70 (279): pp. 496-513.
86. Lipsey, R. G., and K. Lancaster. 1956. The general theory of second best. *The Review of Economic Studies* 24 (1): pp. 11-32.
87. Longi, S., and P. Nijkamp. 2007. *Economic Integration and Labour Markets: Ways Forward*. In: *Regionalization, Growth and Economic Integration*. Physica-Verlag, pp. 3-24.
88. Machlup, F. 1977. *A history of thought on economic integration*. New York: Columbia University Press.
89. Makower, H., and G. Morton. 1953. A contribution towards a theory of customs union. *The Economic Journal* 63 (249): pp. 33-49.
90. Mangala, J. 2013. *Africa and the European Union: A Strategic Partnership*. Palgrave Macmillan.
91. Mansfield, E. D. and H. V. Milner. 1999. The new wave of regionalism. *International Organization* 53 (3): pp.589-627.
92. Martin, K. 1951. Review of The customs union issue, by Jacob Viner. *International Affairs* 27 (1): p. 75.
93. Masson, P., C. Pattillo. 2004. A Single Currency for Africa? *Finance & Development*, December 2004, pp. 8-15.
94. Mathews, K. 2008. Renaissance of Pan-Africanism: The AU and the New Pan-Africanists. In J. Akokpari, A. Ndinga-Muvumba, & T. Murithi, *The African Union and its Institutions*. Auckland Park: Jacana Media Ltd. pp. 25-41.
95. Mbeki, Thabo. 2011. *When Europe Sneezes, Will Africa Catch a Cold? The Euro Crisis, Globalisation and Africa*. African Leadership Foundation.
96. McCarthy, C. 1995. Regional integration: part of the solution or part of the problem? In Ellis, S. ed., *Africa Now: People, Policies, and Institutions*. London, James Currey/Portsmouth, Heinemann.

97. Meade, J. E. 1955. The theory of customs unions. Amsterdam: North Holland.
98. Meier, G. M. 1960. Effect of a customs union on economic development. *Social and Economic Studies* (March 1960): pp. 29-36.
99. Mennis, B. K.P. Sauvart. 1976. *Emerging Forms of Transnational Community*. London.
100. Michel, S. 2012. *European Integration Theories and African Integration Realities*. Leiden University.
101. Mikesell, R. F. 1965. The theory of common markets as applied to regional arrangements among developing countries. In *International Trade Theory in a Developing World*, edited by Harrod and Hague. New York: St. Martin's Press.
102. Mlenga, K. 2012. *Assessing the Progress of Africa's Economic Integration in Light of the Establishment of the African Economic Community*. Academia.edu
103. Molle, W. 2006. *The Economics of European Integration – Theory, Practice, Policy*. Fifth edition. Ashgate.
104. Murithi, T. 2005. *The African Union: Pan-Africanism, Peacebuilding and Development*. Hampshire: Ashgate Publishing Ltd.
105. Ndomo, A. 2009. *Regional Economic Communities in Africa - A Progress Overview*. Study Commissioned by GTZ, Nairobi.
106. Nkululeko Khumalo, 2008. *Economic Integration Requires New Strategies*. South African Institute of International Affairs, Johannesburg, South Africa.
107. Office for Promotion of Parliamentary Democracy. 2011. *Economic Partnership Agreements EU-ACP: Facts and Key Issues*. Eds. Helen Collins & Christian Meseth. European Parliament.
108. Oppong, R.F. 2010. The African Union, African Economic Community and Africa's Regional Economic Communities : untangling a complex web. *African Journal of International and Comparative Law*, 18 (1). pp. 92-103. ISSN 0954-8890
109. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2012a. *Development Aid at a Glance, Statistics by Region, Africa*. OECD Publishing.
110. Organisation for Economic Co-operation and Development. 2012b. *OECD Economic Outlook 2012*. OECD Publishing.
111. Osakwe, P.N. 2007. *Foreign Aid, Resources and Export Diversification in Africa: A New Test of Existing Theories*. ATPC Work in Progress No. 61.
112. Panagariya, A. 1998. *The regionalism debate: An overview*. University of Maryland.
113. Panagariya, A. 2000. *Preferential trade liberalization: The traditional theory and new developments*. *Journal of Economic Literature* 38 (2): pp. 287- 331.
114. Pomfret, R. 1997. *The economics of regional trading arrangements*. Oxford: Clarendon Press.
115. Proff, H. and H.V. Proff. 1996. *Effects of World Market Oriented Regional Integration on Developing Countries*. *Intereconomics*, Vol. 31, Iss. 2., pp. 84-94
116. Rueda-Junquera, F. 2006. *European integration model: Lessons for the Central American common market*. Jean Monnet/Robert Shuman Paper Series 6 (4). Florida: University of Miami.
117. Sakamoto, J. 1969. *Industrial development and integration of underdeveloped countries*. *Journal of Common Market Studies* 7 (4): pp. 283-304.
118. Salera, V. 1951. *Review of The customs union issue, by Jacob Viner*. *The Journal of Political Economy* 59 (1): p.84.
119. Schiff, M. and L. A. Winters. 1998. *Dynamics and politics in regional integration arrangements: An introduction*. *The World Bank Economic Review* 12 (2): pp.177-195.
120. Shams, R. 2003. *Regional integration in developing countries: Some lessons based on case studies*. HWWA Discussion Paper no. 251. Hamburg, Germany: Hamburg Institute of International Economics.
121. Sheer, A. 1981. *A survey of the political economy of customs unions*. *Law and Contemporary Problems* 44 (3): pp.33-53.
122. Sheer, A. 1981. *A survey of the political economy of customs unions*. *Law and Contemporary Problems* 44 (3): pp.33-53.
123. Staley, Ch. E. 1977. *Review of A history of thought on economic integration, by Fritz Machlup*. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 434: pp. 242-243.
124. *United Nations Conference on Trade and Development*. 2003. *Economic Development in Africa: Trade Performance and Commodity Dependence*. Geneva.
125. *United Nations Conference on Trade and Development*. 2013. *The Least Developed Countries Report 2013*. United Nations Publications.
126. Van Walraven, K. 1996. *Dreams of Power: The of the OAU in the Politics of Africa*. Ridderkerk: Ridderprint.
127. Viner, J. 1950. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
128. Walker, A. 2009. *The EC-SADC EPA: The Moment of Truth for Regional Integration* Available at: <http://ictsd.org/i/news/tni/52416/#sthash.HrLhGk29.dpuf>
129. Wallace, H. and W. Wallace, eds. 2000. *Policy-making in the European Union*. 4th edn, Oxford: Oxford University Press.
130. *World Bank*. 2008. *Africa: Economic Partnership Agreements between Africa and the European Union: What to do now?* Report No. 45945-AFR. Washington, DC, USA.
131. *World Trade Organization*. 2013. *International Trade Statistics 2013*. WTO. Geneva.
132. Yang, Y. and S. Gupta. 2005. *Regional Trade Arrangements in Africa: Past Performance and the Way Forward*. IMF Working Paper 05/36, February 2005.
133. Zdenek, D. and D. Greenway. 1984. *Economic integration and intra-industry trade: The EEC and CMEA compared*. *Kyklos* 7 (3): pp. 444-469.

СТАТИСТИЧЕСКИ ИЗТОЧНИЦИ:

IMF DOTS, <http://elibrary-data.imf.org/>
 OECD Aid Statistics, <http://www.oecd.org/dac/stats/>
 UNCTADStat, <http://unctadstat.unctad.org>
 Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
 World Bank, <http://databank.worldbank.org/>
 UNcomrade for WITS, <http://wits.worldbank.org/>

Приложение 1. Карты на регионалните икономически общности в Африка



Общност на Сахел-сахарските държави



Общ пазар на Централна и Южна Африка

Приложения



Източноафриканска общност



Икономическа общност на западноафриканските държави



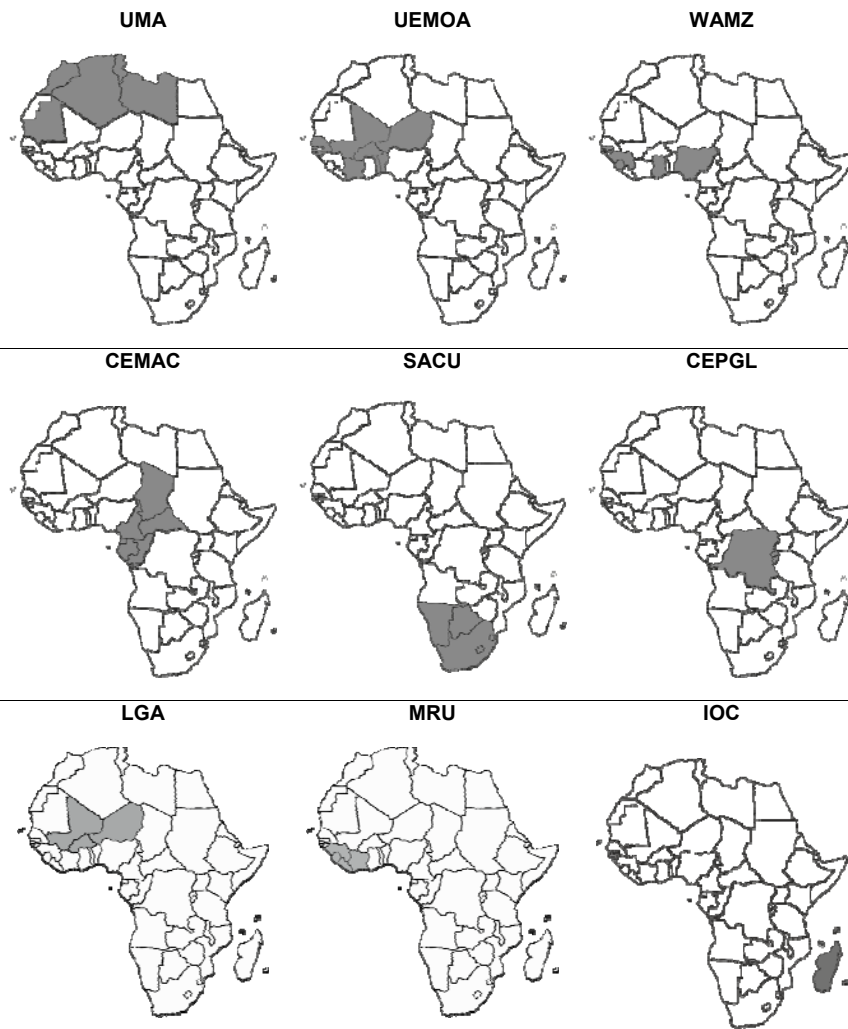
Икономическа общност на централноафриканските държави



Междуправителствен орган за развитие



Южноафриканска общност за развитие



Други РИО в Африка

Приложение 2. Икономически показатели на РИО в Африка

CEN-SAD

	Площ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Бенин	115	10,1	7557	802	7512	2200	1400	3600	-800
Буркина Фасо	274	16,5	10441	613	10454	3150	2350	5500	-800
Гамбия	11	1,8	917	506	874	380	100	480	-280
Гана	239	25,4	40711	1570	38564	18000	12000	30000	-6000
Гвинея-Бисау	36	1,7	822	626	821	250	130	380	-120
Джибути	23	0,9	1049	1203	1120	580	95	675	-485
Египет	1001	80,7	262832	2781	256347	69813	29397	99210	-40416
Еритрея	118	6,1	3092	482	3064	950	470	1420	-480
Кот д'Ивоар	322	19,8	24680	1195	23683	9800	12350	22150	2550
Либерия	111	4,2	1734	374	1582	1066	459	1525	-606
Либия	1760	6,2	62360	9957	61985	23000	59000	82000	36000
Мали	1240	14,9	10308	684	9808	2950	2150	5100	-800
Мароко	447	32,5	95982	3105	93084	44256	21255	65510	-23001
Нигер	1267	17,2	6773	374	6656	2900	1500	4400	-1400
Нигерия	924	168,8	262597	1502	241297	51000	114000	165000	63000
Сенегал	197	13,7	14046	1119	13865	6440	2510	8950	-3930
Сiera Леоне	72	6,0	3796	496	3796	1750	650	2400	-1100
Сомалия	638	10,2	1070	187	1300	822	148	970	-674
Судан	2506	37,2	58769	1866	56347	9100	3100	12200	-6000
Того	57	6,6	3814	588	3331	1800	1000	2800	-800
Тунис	164	10,8	45662	4350	43638	24447	17008	41454	-7439
ЦАР	623	4,5	2184	489	2183	320	210	530	-110
Чад	1284	12,4	12887	918	9752	2600	3900	6500	1300

COMESA

	Площ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Бурнди	28	9,8	2472	271	2463	780	130	910	-650
Джибути	23	0,9	1049	1203	1120	580	95	675	-485
ДР Конго	2345	65,7	17204	231	16062	6100	6300	12400	200
Египет	1001	80,7	262832	2781	256347	69813	29397	99210	-40416
Еритрея	118	6,1	3092	482	3064	950	470	1420	-480
Етиопия	1104	91,7	41605	357	41511	12000	3000	15000	-9000
Замбия	753	14,1	20678	1425	19542	8000	8550	16550	550
Зимбабве	391	13,7	9802	757	9420	4400	3800	8200	-600
Кения	580	43,2	40697	808	40527	16290	6127	22417	-10163
Коморски острови	2	0,7	596	810	595	300	25	325	-275
Либия	1760	6,2	62360	9957	61985	23000	59000	82000	36000
Мавриций	2	1,3	10486	8755	10598	5200	2650	7850	-2550
Мадагаскар	587	22,3	9975	465	9686	3050	1500	4550	-1550
Малави	118	15,9	4264	365	4139	2350	1300	3650	-1050
Руанда	26	11,5	7103	583	7029	2000	470	2470	-1530
Свазиленд	17	1,2	3744	3831	3454	1950	1900	3850	-50
Сейшелски острови	0	0,1	1129	12321	1087	800	497	1297	-303
Судан	2506	37,2	58769	1866	56347	9100	3100	12200	-6000
Уганда	242	36,3	19881	487	16760	5920	2404	8324	-3516

EAC

	Площ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Бурнди	28	9,8	2472	271	2463	780	130	910	-650
Кения	580	43,2	40697	808	40527	16290	6127	22417	-10163
Руанда	26	11,5	7103	583	7029	2000	470	2470	-1530
Танзания	947	47,8	28242	517	27983	11114	5500	16614	-5614
Уганда	242	36,3	19881	487	16760	5920	2404	8324	-3516

ECCAS

	Площ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Ангола	1247	20,8	114147	5318	102613	24000	73000	97000	49000
Бурнди	28	9,8	2472	271	2463	780	130	910	-650
Габон	268	1,6	18377	11114	16428	3900	12000	15900	8100
ДР Конго	2345	65,7	17204	231	16062	6100	6300	12400	200
Екваториална Гвинея	28	0,7	17697	27478	11051	6000	15500	21500	9500
Камерун	475	0,5	1827	1260	1858	766	53	819	-713
Конго	342	4,3	13678	3485	10832	5200	11000	16200	5800
Сао Томе и Принципи	1	0,2	263	1473	261	140	11	151	-129
ЦАР	623	4,5	2184	489	2183	320	210	530	-110
Чад	1284	12,4	12887	918	9752	2600	3900	6500	1300

ECOWAS

	Площ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Бенин	115	10,1	7557	802	7512	2200	1400	3600	-800
Буркина Фасо	274	16,5	10441	613	10454	3150	2350	5500	-800
Гамбия	11	1,8	917	506	874	380	100	480	-280
Гана	239	25,4	40711	1570	38564	18000	12000	30000	-6000
Гвинея	246	11,5	5632	498	5202	2300	1400	3700	-900
Гвинея-Бисау	36	1,7	822	626	821	250	130	380	-120
Капе Верде	4	21,7	25322	3798	24876	7100	4500	11600	-2600
Кот д'Ивоар	322	19,8	24680	1195	23683	9800	12350	22150	2550
Либерия	111	4,2	1734	374	1582	1066	459	1525	-606
Мали	1240	14,9	10308	684	9808	2950	2150	5100	-800
Нигер	1267	17,2	6773	374	6656	2900	1500	4400	-1400
Нигерия	924	168,8	262597	1502	241297	51000	114000	165000	63000
Сенегал	197	13,7	14046	1119	13865	6440	2510	8950	-3930
Сiera Леоне	72	6,0	3796	496	3796	1750	650	2400	-1100
Того	57	6,6	3814	588	3331	1800	1000	2800	-800

IGAD

	Глощ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Джибути	23	0,9	1049	1203	1120	580	95	675	-485
Еритрея	118	6,1	3092	482	3064	950	470	1420	-480
Етиопия	1104	91,7	41605	357	41511	12000	3000	15000	-9000
Кения	580	43,2	40697	808	40527	16290	6127	22417	-10163
Сомалия	638	10,2	1070	187	1300	822	148	970	-674
Судан	2506	37,2	58769	1866	56347	9100	3100	12200	-6000
Уганда	242	36,3	19881	487	16760	5920	2404	8324	-3516

SADC

	Глощ (млн. кв. км.)	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	БВП на човек (USD)	БНД (млн. USD)	Внос (млн. USD)	Износ (млн. USD)	Общо търговия (млн. USD)	Търговски баланс (млн. USD)
Ангола	1247	20,8	114147	5318	102613	24000	73000	97000	49000
Ботсуана	582	2,0	14504	8533	14464	8025	5971	13997	-2054
ДР Конго	2345	65,7	17204	231	16062	6100	6300	12400	200
Замбия	753	14,1	20678	1425	19542	8000	8550	16550	550
Зимбабве	391	13,7	9802	757	9420	4400	3800	8200	-600
Лесото	30	2,1	2448	1106	2752	2600	1100	3700	-1500
Мавриций	2	1,3	10486	8755	10598	5200	2650	7850	-2550
Мадагаскар	587	22,3	9975	465	9686	3050	1500	4550	-1550
Малави	118	15,9	4264	365	4139	2350	1300	3650	-1050
Мозамбик	799	25,2	14244	533	14203	6800	4100	10900	-2700
Намбия	824	2,3	13072	5383	12716	6750	4100	10850	-2650
Р Южна Африка	1219	51,2	384313	8070	375786	122760	87261	210021	-35499
Свазиленд	17	1,2	3744	3831	3454	1950	1900	3850	-50
Сейшелски острови	0	0,1	1129	12321	1087	800	497	1297	-303
Танзания	947	47,8	28242	517	27983	11114	5500	16614	-5614

Източник: African Development Indicators, World Bank, достъпен на <http://databank.worldbank.org/>, посетен на 10.11.2014 г.

Икономика	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Азия	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000
Австралия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Бразилия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Канада	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Франция	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Германия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Италия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Соединените Щати	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Великобритания	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Япония	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
САЩ	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Австралия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Бразилия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Канада	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Франция	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Германия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Италия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Соединените Щати	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Великобритания	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Япония	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
САЩ	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Австралия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Бразилия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Канада	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Франция	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Германия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Италия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Соединените Щати	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Великобритания	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Япония	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Малави	53	Недработан алюминий	22	Алюминев прът	16	Нефтен деривати	13
Мали	50	Рафинирано селенити	41	Нефтно деривати	16	Углероден и горивен рудн	12
Мали	51	Суров нефтен мастил	72	Нефтен паз	14	Нефтен деривати	5
Франца	47	Руди на никел, титани, ванадий или цирконий	17	Кафе	15	Малакит руди	15
РЮА	33	Злато	18	Платина	8	Боракс	7
Сао Томе и Принсипи	64	Какао на зърна	47	Чапанци от благородни метали	9	Боксит	8
Сейшелски острови	66	Обработени рибни	56	Замразени рибн	26	Мадри пръчки	2
Сенегал	39	Нефтен деривати	19	Злато	11	Фосфорен експлоат	9
Свир Лесото	77	Углероден рудн	49	Титаниеви руди	20	Какао на зърна	8
Сомалия	82	Цър ролет добитък	40	Щац и кози	37	Магнетитен оксид (други)	5
Судан	66	Злато	45	Суров нефтен мастил	37	Магнетитен оксид (други)	4
Танзания	45	Злато	33	Суров цинк	6	Руди на благородни метали	8
Того	35	Нефтен деривати	12	Цинкит	12	Капурен фосфат	11
Тунис	26	Суров нефтен мастил	10	Рафинирано злато	10	Малакит рудн	8
Уганда	27	Кафе	17	Предварително алкрати	5	Нефтен деривати	5
ЦАР	66	Недработан дървен материал	48	Суров памук	26	Дървен материал (недрова)	12
Чад	66	Суров нефтен мастил	64	Суров памук	14	Естествен газове	8
Южен Судан	60	Суров нефтен мастил	99				

Source: Липсват данни за Ботсвана, Лесото, Намибия и Свазиленд, Момоучи: Hausmann, R., C.A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, S. Chung, J. Jimenez, A. Simoes, M. Yildirim, 2011. The Atlas of Economic Complexity. Puntan Press, Cambridge MA.



Едуард Маринов е асистент в секция „Международна икономика“ на Института за икономически изследвания при БАН. Има бакалавърска степен по публична администрация, магистърска степен по международни отношения и право на ЕС и докторска степен по международна икономика. Има няколко монографии и над 60 научни публикации на български, английски и руски език. Основен обект на изследванията му са международните икономически отношения и икономическата интеграция с фокус върху интеграционните процеси в Африка.

Eduard Marinov is Assistant Professor in “International economics” department of the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences. He has a BA in Public administration, a MA in International relations and EU law and a PhD in International economics. He has several books and over 60 scientific publications in Bulgarian, English and Russian. His main fields of study are international economic relations and economic integration with a focus on integration processes in Africa.

Обект на изследване е регионалната икономическа интеграция в Африка. Целта е да бъдат изследвани икономическото развитие на регионалните интеграционни общности в Африка, структурата и динамиката на външната им търговия, и влиянието на Европейския съюз върху интеграционните процеси на континента. В първа глава са разгледани дефиницията и типологията на икономическата интеграция, традиционните и новите теории за ефектите от ней и факторите, влияещи върху интеграцията на развиващите се държави. Втора глава представя развитието на интеграционните процеси в Африка, икономиките на регионалните интеграционни общности, структурата и динамиката на външната им търговия и постигнатите от тях резултати. В трета глава са анализирани различните канали на влияние на ЕС върху интеграционните процеси в Африка, като е обърнато специално внимание на новата рамка на търговските отношения – споразуменията за икономическо партньорство. В заключение са обобщени основните изводи, които потвърждават двете хипотези на изследването, че: първо, традиционните и новите интеграционни теории в голямата си част са разработени на базата на практиката на развити държави, което ги прави трудно приложими към интеграционните общности в Африка; второ, влиянието на Европейския съюз върху регионалната икономическата интеграция в Африка е противоречиво, като от една страна има потенциала да даде силен тласък на развитието ѝ, но от друга добавя нови предизвикателства към и без това усложнените интеграционни процеси.

The book is dedicated to the specific processes of regional economic integration in Africa. The main goal is to assess systematically the development and potential of regional economic communities on the continent. First chapter discusses the definition and typology of economic integration, traditional and new theories on its effects (static and dynamic analysis) while the main focus is on the determinants of integration among developing countries. Second chapter presents the development of integration processes in Africa, the economy of regional economic communities, the structure and dynamics of their international trade as well as the results and challenges to their integration. Third chapter systemizes the different channels of impact of the EU on the integration processes in Africa paying special attention on the new framework of trade relations – the Economic partnership agreements. The conclusion summarizes the general conclusions of the research answering the imposed research hypotheses that: first, traditional and new integration theories with the drawn in them effects and benefits of integration processes are weakly or not at all applicable to developing countries and in particular to regional economic integration in Africa; second, the impact of the EU on regional economic integration in Africa is twofold – it has the potential to give impetus to its development but on the other hand it poses some challenges to the already complicated integration processes.

ISBN: 978-619-90568-1-3