

Гл. ас. д-р Едуард Маринов*, доц. д-р Даниела Бобева**

СИНТЕТИЧЕН ПРОФИЛ НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ, ТЪРГУВАЩИ СЪС СУБСАХАРСКА АФРИКА¹

Обобщени са характеристиките на българските фирми, търгуващи със Субсахарска Африка, както и на онези, които проявяват интерес към региона. Накратко е разгледано състоянието на външотърговските отношения на България със страните от тази част на света. На базата на представително проучване на 1000 български фирми са анализирани нагласите на българския бизнес към тези отношения. Посочени са основните характеристики на респондентите и са разгледани структурата и нагласите на предприятията, осъществяващи или проявяващи интерес към търговия със Субсахарска Африка. Изследвано е мнението и са представени оценките на българските фирми относно причините за загубата на влияние и на традиционни партньори от страна на България в този регион.²

JEL: F14; F50; D22

Ключови думи: Субсахарска Африка, нагласи на предприятията, външна търговия на България

Значението на африканските страни и особено на тези на юг от Сахара за България се определя от нарастващата роля на региона в световната политика и икономика, от огромния икономически потенциал и природни богатства, от тяхната ориентация към демократични ценности и пазарна икономика.³ Политиката на България към тези държави се основава, от една страна, на традиционно добрите връзки с редица от тях, а от друга – на преференциалните им политически и икономически отношения с Европейския съюз.

Африканското направление на българската външна и външотърговска политика се вписва в приоритетите на нашата страна за интегрирането ѝ в

* ИИИ при БАН, секция „Международна икономика“, eddie.marinov@gmail.com

**ИИИИ при БАН, секция „Международна икономика“, d.bobeva@iki.bas.bg

¹ Публикацията е осъществена в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външотърговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка“. Авторите изказват благодарност към Програмата за подпомагане на младите учени в БАН.

² Chief Assistant Prof. Eduard Marinov, PhD, Assoc. Prof. Daniela Bobeva, PhD. BULGARIAN ENTERPRISES TRADING WITH SUB-SAHARAN AFRICA – A SYNTHETIC PROFILE. *Summary:* The article aims at synthesizing the main features of Bulgarian enterprises which trade with Sub-Saharan Africa, as well as of those who are interested in the region. The current state of Bulgaria's trade's relations with countries from that part of the world is outlined. Based on a representative survey of 1000 Bulgarian companies, the expectations of Bulgarian businesses towards these relations are investigated. Some general characteristics of the respondents are highlighted, analyzing the structure and attitudes of Bulgarian companies engaged or expressing interest in trade with Sub-Saharan Africa. The article examines the opinion of Bulgarian enterprises on the reasons why Bulgaria has lost its influence and traditional trade partners in the region. *Keywords:* Sub-Saharan Africa, Enterprise attitudes, Bulgarian international trade.

³ За информация относно основните икономически и външотърговски характеристики на Субсахарска Африка вж. Приложението.

европейските структури. България подкрепя политиката на ЕС, насочена към разрешаването на хуманитарните, етническите и социалните проблеми и преодоляването на сложните военни и политически конфликти в района, както и към развитието на търговските отношенията с държавите от африканския, карибския и тихоокеанския регион в рамките на Споразуменията на ЕС за икономическо партньорство.

Държавите от Субсахарска Африка придобиват все по-голямо значение във външнотърговските отношения на България, а развитието на търговията с тях има сериозен потенциал от гледна точка на възможностите, които техните пазари разкриват за българския бизнес.

Основната цел на изследването е да бъде синтезиран профилът на българските фирми, които търгуват със Субсахарска Африка, както и на онези, които проявяват интерес към региона. По такъв начин могат да бъдат идентифицирани предприятията, които формират и от които може да се очаква да увеличат външната търговия на България с този регион. Проучването е направено в контекста на цялостната външнотърговска дейност на българските фирми, като същевременно са анализирани конкретно опитът и потенциалът им в Субсахарска Африка. От опита на вече търгуващите с региона фирми може да се извлече информация за пречките и възможностите им в тази област, което би допринесло за формулиране и насочване на политика за насърчаване на външнотърговските отношения. Представянето на техния профил от своя страна ще позволи на фирмите, проявяващи интерес или нямащи достатъчно информация, да се дефинират и да определят своя капацитет и шансовете си за навлизане на този пазар.

Външнотърговски отношения на България с държавите от Субсахарска Африка

„Справянето с промените във външната среда е свързано с планирането на „буфери, т.е. създаването на устойчивост в търговията и икономиката, така че те да не се влияят от тези промени“ (Николова, 2015, с. 70). Може да се очаква, че стагнацията в ЕС ще продължава и вътрешното търсене в България ще е слабо, което ще задържа растежа в националната икономика. Затова растежът ще се определя от възможностите за износ, особено извън Съюза, и в този смисъл всякакви политики за неговото насърчаване са от фундаментално значение за растежа и стабилността на икономиката в средносрочна перспектива.

След годините на прехода към пазарна икономика външоикономическите отношения на България с държавите от Африка бележат значителен спад. Докато през 1984 г. делът на търговията ни със субсахарските страни заема 4,3% от общите търговски потоци, в началото на разглеждания период (2003 г.) той е едва 0,3%. През 2003-2015 г. делът на търговията нараства почти тройно, като през 2013 г. достига почти 1,1%, а през последните две години от периода е 0,83%. В относителните стойности по-голямо увеличение се отчита при вноса – от 0,17% през 2003 г. до 0,67% през 2015 г., като най-висок е делът

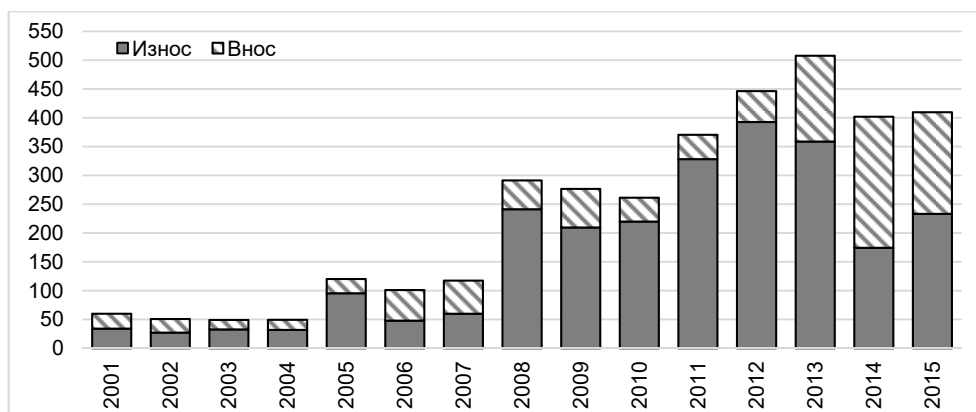
през 2014 г. - 0,87%. При износа нарастването е с 0,51 процентни пункта - през 2003 г. делът е 0,49%, през 2015 г. – 1,00%, а през 2012 г. е най-голям – 1,62%.

Общата стойност на търговските потоци между България и държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. възлиза на 409,8 млн. EUR, като търговията с региона заема едва 0,8% от общите и 2,3% от извънобщностните търговски потоци на страната (вж. фиг. 1). През целия период от 2003 до 2015 г. преобладава износът – за 2015 г. стойността му е 233,2 млн. EUR, а делът от търговията с държави извън Европейския съюз е 2,8%. Вносът е значително по-малко – 177,6 млн. EUR, 1,9% от извънобщностната търговия на България.

До влизането ни в ЕС (до 2007 г. вкл.) търговията със Субсахарска Африка е с относително незначителен обем – през 2003 и 2004 г. той е малко под 50 млн. EUR, а през 2005-2007 г. - около 100 млн. До 2007 г. вносът и износът имат сходни стойности, след което се наблюдава сериозен скок в експорта – близо 4 пъти само до 2008 г. и почти 6 пъти до 2013 г.

Фигура 1

Външна търговия на България със Субсахарска Африка
(млн. EUR)



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

Разглеждайки динамиката на външната търговия на България със Субсахарска Африка, трябва да се отбележи и фактът, че глобалната финансова криза почти не се отразява негативно върху нея – през 2009 г. износът намалява с 31,6 млн. EUR, но вносът се увеличава с 16,7 млн., така че общият спад в търговските потоци е само с 14,8 млн., което е едва около 5% от стойността им през 2008 г. През следващата 2010 г. пък намалява вносът (с 25,5 млн. EUR) за сметка на износа, който се повишава с 10,3 млн., т.е. спадът в търговските потоци отново е с около 15 млн. EUR. През 2011 г. и двата показателя растат – вносът минимално (с 0,8 млн. EUR), а износът – с над 50% (108 млн. EUR), като по този начин стойността на търговските потоци достига 370,5 млн. EUR.

През 2013 г. стойността на търговията е най-висока от целия разглеждан период – 507,8 млн. EUR. Износът е най-голям през 2012 г. – 392,8 млн. EUR, а вносът съответно през 2014 г. – 227,5 млн. През последните три години от периода се наблюдава известен спад в търговските потоци – през 2014 г. износът намалява почти двойно спрямо предходната година (със 184,5 млн. EUR), след което през 2015 г. се увеличава с 59,8 млн. EUR, докато при вноса понижението е през 2015 спрямо 2014 г. (с 39 млн. EUR). Така през 2014 г. общата стойност на търговските потоци е 401,9 млн., за да достигне до 409,8 млн. през 2015 г.

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

През 2003-2015 г. настъпват сериозни промени в стоковата структура на търговията. Двете стокови групи, които през целия период имат сериозно присъствие в търговските потоци, са „необработени материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“ и „артикули, класифицирани главно според вида на материала“. За отделни години от периода групите „машини, оборудване и превозни средства“ и „разнообразни готови продукти, н.д.“ заемат относително постоянно място в търговията – съответно 7-10 и 1-2%, а в относителния дял от търговските потоци на „храни и живи животни“ и „минерални горива, масла и подобни продукти“ се отчитат резки промени.

Най-чувствителен ръст за целия разглеждан период отбелязват групите „необработени материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“ (148 млн. EUR повече през 2015 спрямо 2003 г.) и „храни и живи животни“ (105 млн. EUR), следвани от „артикули, класифицирани главно според вида на материала“ (36 млн. EUR), „мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (30 млн. EUR) и „машини, оборудване и превозни средства“ (28 млн. EUR). При „разнообразни готови продукти, н.д.“, „химични вещества и продукти“, „безалкохолни и алкохолни напитки и тютюн“ и „минерални горива, масла и подобни продукти“ почти няма промяна (нарастването е с 1-5 млн.

EUR), а при „стоки“ и „сделки, н.д.“ дори се наблюдава минимален спад (1 млн. EUR).

Основни търговски партньори на България сред държавите от Субсахарска Африка през 2015 г. са Намибия (86 млн. EUR), Република Южна Африка (72 млн. EUR), Гана (50 млн. EUR), Еритрея (35 млн. EUR), Етиопия (35 млн. EUR) и Танзания (24 млн. EUR). Сред другите държави с по-сериозно присъствие (с дял от 2-5% от търговията със субсахарските страни) във външната ни търговия през 2013 г. са Мозамбик, Джибути, Кот д'Ивоар, Судан, Нигерия, Зимбабве и Уганда. Общо тези държави заемат 92% от търговията на България с региона (94% от вноса и 90% от износа). Основни източници на внос са Гана (41 млн. EUR), следвана от Еритрея (35 млн. EUR) и Танзания (21 млн. EUR), а главни износни дестинации са Намибия (84 млн. EUR) и Република Южна Африка (59 млн. EUR).

Подробното изследване на стоковата структура на търговията на България с основните търговски партньори от Субсахарска Африка (вж. Маринов, 2015, гл. 5) показва, че с малки изключения тя е слабо диверсифицирана. Внасят се ограничено количество продукти, почти само суровини, като най-голяма е стойността на металите (най-вече мед, преработена или не), какаото, кафето и тютюна. Износът също е съставен предимно от суровини (горива, метали и минерали). Трябва да се отбележи обаче като положителен фактът, че при някои от държавите, макар и малка като стойности, се наблюдава известна разнообразност, особено при износа на машини и оборудване. Наличието на много колебания в търговията, някои от които са причинени от внезапно появяване, често последвано от внезапно спиране още през следващата година на вноса или на износа на даден продукт за определена държава, е показателно за непостоянната търговска политика на българските предприятия спрямо африканските страни.

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

Външнотърговска дейност на българските фирми

В рамките на проект „Повишаване качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес-инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите“ през 2015 г. е про-

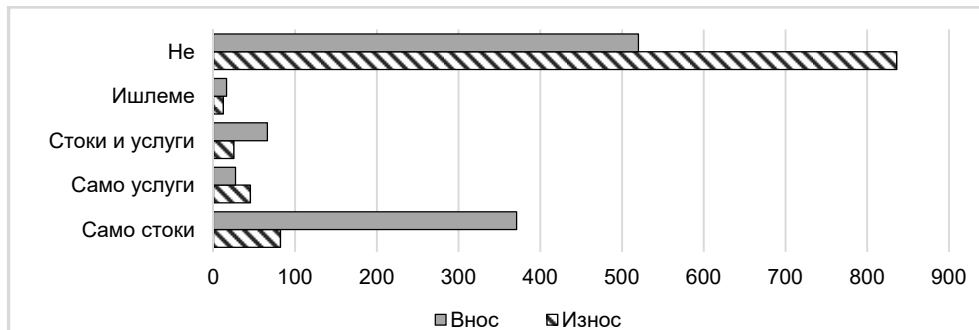
ведено национално представително проучване на българския бизнес, в което вземат участие 1000 фирми. Проучването се базира на случайна извадка, стратифицирана по регион (област), основна дейност и размер на фирмите. По-нататък ще бъде представена тяхната структура от гледна точка на външно-търговската им дейност и интереса към пазари и партньори от Субсахарска Африка.

Анализирайки отговорите на два въпроса: „Използвате ли вносни стоки и/или услуги за осъществяване на основната си дейност...?“ и „Изнасяте ли български стоки и/или услуги в чужбина (вкл. и в други страни от ЕС)?“, се установява, че едва 51,6% от българските фирми осъществяват някаква форма на външно-търговска дейност (за да се избегне дублиране, е направено и засичане на отговорите).

Фирмите, използващи вносни услуги, значително надвишават тези, които изнасят продукти в чужбина – 48% от респондентите отговарят по един или друг начин положително на първия въпрос, докато делът на отговорилите положително на втория е едва 16,4% (фиг. 2). Разликата се дължи най-вече на търговията само със стоки, при която фирмите, използващи вносни стоки, са с 29 процентни пункта повече, отколкото осъществяващите износ. При другите отговори отклоненията са незначителни (в рамките на 2 пр. п.).

Фигура 2

Външно-търговска дейност на българските фирми (бр.)



Търговия и интерес към Субсахарска Африка

На въпроса „Сключвали ли сте сделки с партньор от Субсахарска Африка в периода 2003-2014 г.“ едва 1,9% от българските фирми отговарят положително, като половината от тях имат постоянни търговски партньори в региона, а останалите са сключвали до 5 сделки за разглеждания период.

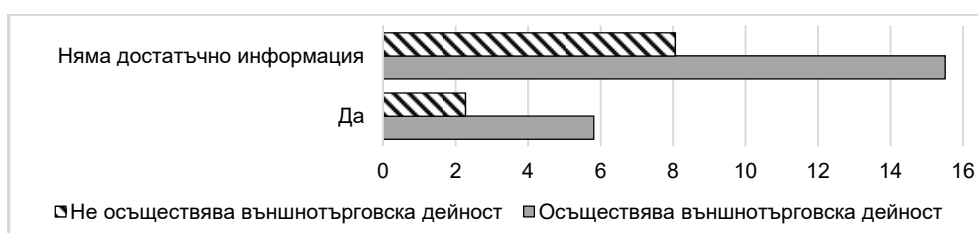
На въпроса „Проявявате ли интерес към пазари и/или търговски партньори в Субсахарска Африка?“ утвърдителен отговор дават 4,1% от респондентите, а 11,9% заявяват, че биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация. Отговорите на тези въпроси показват, че въпреки много ограниче-

Синтетичен профил на българските фирми, търгуващи със Субсахарска Африка

ните към момента реални търговски отношения на българския бизнес с държавите от Субсахарска Африка значително повече фирми демонстрират интерес към региона (вж. фиг. 3). Любопитен е фактът, че и тези, които не осъществяват външнотърговска дейност, биха имали желание да търгуват със Субсахарска Африка – 2% от тях твърдо заявяват интерес, а още 8% биха проявили такъв, но не разполагат с достатъчно информация.

Фигура 3

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

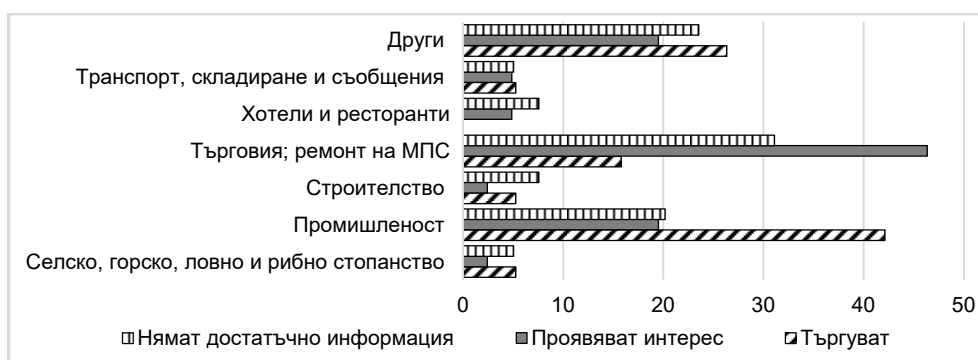


Български фирми, осъществяващи търговия с държавите от Субсахарска Африка и проявяващи интерес към нея

От гледна точка на *основната дейност* (фиг. 4) сред търгуващите с региона преобладават фирмите, заети в промишлеността (42%), следвани от „други“ (26%), „търговия“ (16%), „транспорт, складиране и съобщения“, „строителство“ и „селско, горско, ловно и рибно стопанство“ (по 5%).

Фигура 4

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



По-конкретно фирмите, които осъществяват търговия с държавите от Субсахарска Африка, работят в областта на обработката и търговията на земя, образователни дейности и шофьорски курсове, преработваща промишленост, производство и търговия на рибни консерви, производство и търговия с

алуминиеви опаковки, производство на кабели, производство на облекла, строителство, счетоводна и контролна дейност, транспорт, изкупуване и преработка на тютюн, лекарствени проучвания на медикаменти, подбор на персонал, производство на върхно облекло, производство на машини със специално предназначение, производство на оборудване за млекопреработка, софтуерни услуги, търговия на едро и дребно, търговия с хранителни добавки. Сред фирмите-износители, търгуващи с този регион, най-много са заетите в промишлеността (57%), следвани от „други“ (21%), „търговия“, „транспорт, складиране и съобщения“, „строителство“ (по 7%). Вносителите също са най-вече фирми от сферата на промишлеността (41%), следвани от „други“ (24%) и „търговия“ (18%).

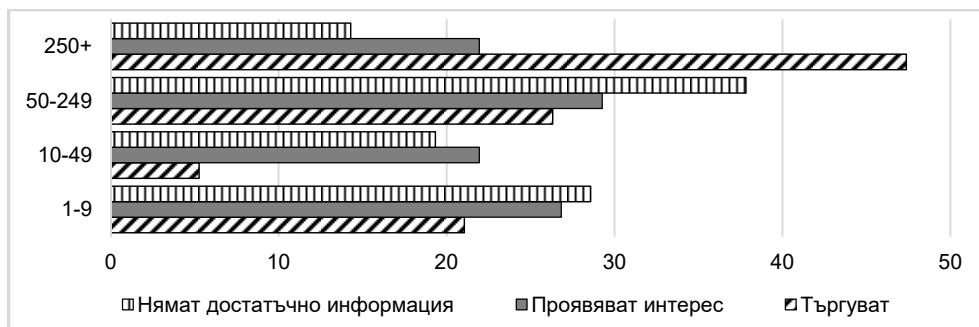
Значителни различия се наблюдават по отношение на основната дейност на респондентите, които проявяват интерес към търговия с държавите от Субсахарска Африка. Тук преобладават фирми, занимаващи се с търговия (46%), промишленост (20%) и „друга дейност“ (20%). При износителите най-голям е дялът на промишлеността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

Дейността на фирмите, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация, е относително най-диверсифицирана - най-много са тези, занимаващи се с търговия (31%), промишленост (20%) и „друга дейност“ (24%). Тук и вносителите, и износителите са предимно фирми от промишлеността (съответно 26 и 40%) и търговията (съответно 36 и 22%).

По отношение на *размера на фирмите* (вж. фиг. 5) при осъществяващите търговия със Субсахарска Африка доминират големите (47%), следвани от средните (26%), микро- (21%) и малките предприятия (5%). При проявяващите интерес към региона четирите категории респонденти са разпределени относително поравно, а сред тези, които проявяват интерес, но нямат достатъчно информация, преобладават средните (38%), следвани от микро- (29%) и малките предприятия (19%), като най-незначителен е дялът на големите компании (14%).

Фигура 5

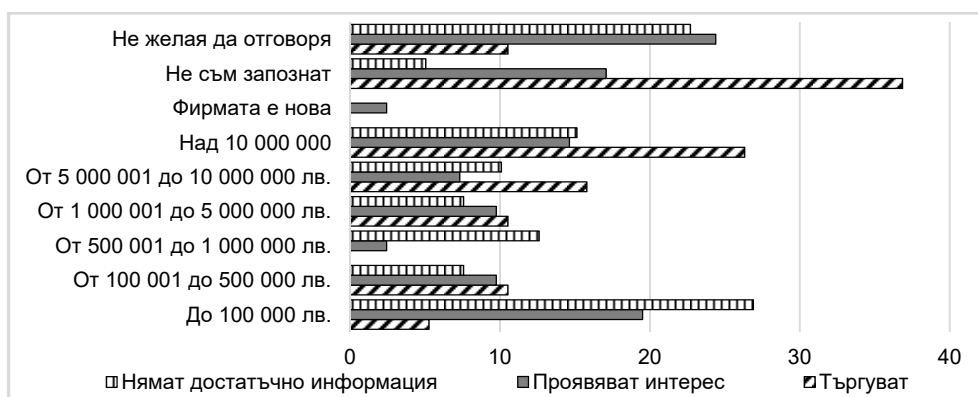
Брой на заетите във фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка (%)



От гледна точка на оборота за 2014 г. (вж. фиг. 6) най-много са фирмите, при които респондентите не знаят или не желаят да споделят информация (48%). Сред посочилите конкретен отговор, най-голям е дялът на тези с оборот, надвишаващ 10 млн. лв. (26% от всички респонденти), с оборот от 5 до 10 млн. и от 1 до 5 млн. лв. (съответно 16 и 11% от всички), а онези, чиито оборот е под 1 млн., са общо 16% от всички респонденти. Структурата на отговорилите, които проявяват интерес, е относително близка до тази на търгуващите, като единствената по-сериозна разлика е значително по-големият дял на фирмите с оборот до 100 хил. лв. (20%) в сравнение с онези с над 10 млн. лв. (14%). Сред неразполагащите с достатъчно информация най-много са фирмите с малък оборот (общо 47% до 1 млн. лв., от които близо 2/3 – до 100 хил. лв.) отново за сметка най-вече на надхвърлящите 10 млн. лв. оборот (15%).

Фигура 6

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



От проучването на характеристиките на респондентите може да се обобща, че са налице значителни разлики между фирмите, които осъществяват търговия с държавите, и онези, които са заинтересувани от такава. Най-чувствителни разлики се наблюдават по отношение на техния размер – при реално търгуващите преобладават големите фирми с висок оборот, докато при заинтересуваните значително по-сериозен дял заемат по-дребните предприятия.

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

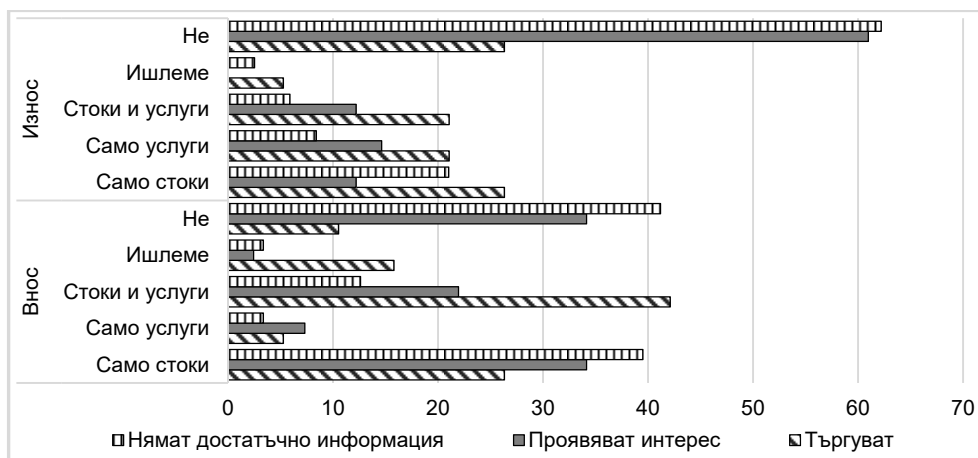
Външнотърговска дейност

Във връзка с възможностите за насърчаване на икономическия растеж, свързани с износа на пазари извън ЕС, на фиг. 7 е представено разпределе-

нието на търгуващите и заинтересуваните фирми според вида на външно-търговската им дейност. При интерпретирането на данните трябва да се има предвид вече посочената голяма разлика между броя на предприятията, осъществяващи износ, и тези, които използват вносна продукция.

Фигура 7

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



При отговора на запитването „Използвате ли вносни стоки и/или услуги за осъществяване на основната си дейност...?“ сред търгуващите със Субсахарска Африка преобладават такива, които използват стоки – „стоки и услуги“ (42%) и „стоки“ (26%). Това са и двете групи респонденти, които проявяват най-голям заявен интерес към пазари и партньори от региона (съответно 34 и 22%). При фирмите, които биха били заинтересувани, но нямат достатъчно информация, при вноса се открояват тези, които засега не осъществяват външнотърговска дейност (41%) и използващите вносни стоки (39%). Заслужава внимание и относително високият дял на фирмите, работещи на ишлеме, които внасят от Субсахарска Африка (16%).

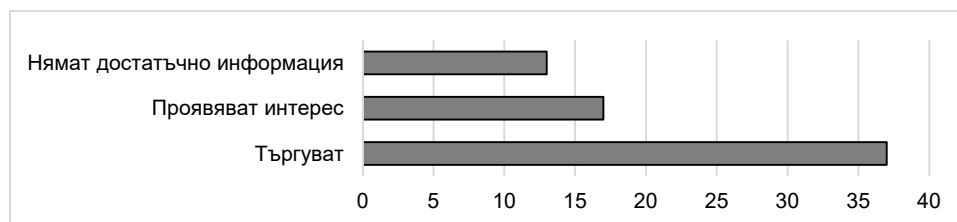
Относно въпроса „Изнасяте ли български стоки и/или услуги в чужбина?“ проучването показва, че търговията със стоки и услуги е относително равномерно разпределена между фирмите, търгуващи с региона, а дялът на работещите на ишлеме е значително по-нисък, отколкото при вноса. Тук обаче се наблюдава много висок дял на фирмите, които не осъществяват външнотърговска дейност, но проявяват или биха проявили интерес към пазари и партньори от Африка, ако разполагат с повече информация (респ. 62 и 60% от съответната група). Силният интерес към износа в Субсахарска Африка, особено от страна на предприятията, които не извършват външнотърговска дейност, отново показва огромния потенциал на търговията с региона.

И при двата въпроса обаче има респонденти, които твърдят, че не осъществяват външнотърговска дейност, но са отговорили положително във връзка с това дали търгуват с партньори от Африка (11% при вноса и 26% при износа).

При анализа на външнотърговската дейност на фирмите, търгуващи или проявяващи интерес към търговията със Субсахарска Африка, е любопитен и отговорът на въпроса „Ако разполагате с гарантирани външни пазари, но не разширявате производствените си мощности, възможно ли е да увеличите износа си?“ (фиг. 8). По отношение на всички респонденти се стига до извода, че „голяма част от българските компании, извършващи чуждестранни сделки, имат възможност за разширение на своя износ, без да увеличават производствените си мощности. С вероятност от 95% може да се твърди, че средният размер на възможното увеличение на износа при текущата структура на българската икономика е в границите от 11,40 до 20,69%“ (Несторов, 2015, с. 22-24).

Фигура 8

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



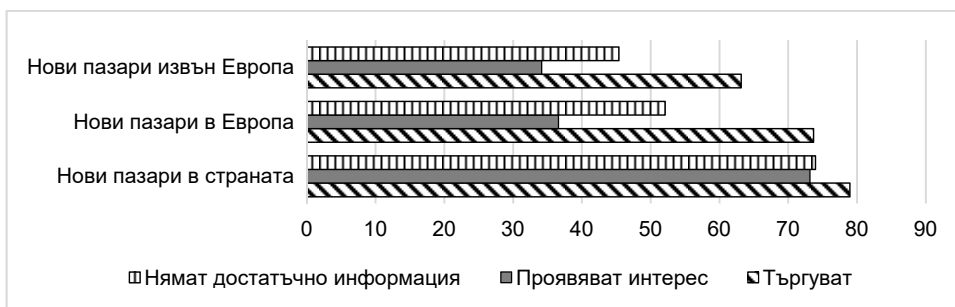
Докато сред фирмите, които имат някаква външнотърговска дейност, делът на положително отговорилите на този въпрос е едва 15%, колкото е и при онези, които биха търгували със Субсахарска Африка, но нямат достатъчно информация, той е малко по-голям при проявяващите интерес към региона (17%), а осъществяващите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

Търсене на нови пазари

За да се получи завършена представа за външноикономическата дейност на българските фирми, търгуващи и проявяващи интерес към търговия със Субсахарска Африка, както и за отношението им към разширяването на пазара за техните стоки и услуги, ще анализираме отговорите на въпроса какво е значението на проникването на нови пазари през последните три години за развитието на съответната фирма (вж. фиг. 9).

Фигура 9

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



Според 62% от всички респонденти навлизането на нови пазари *в страната* има значение за развитието на фирмата, като за 38% то е голямо, а за останалите 24% - известно. Проникването на нови пазари *в Европа* е от значение за 30% от анкетираните фирми (за 18% - голямо), а 22% от тях твърдят, че проникването на нови пазари *извън Европа* има значение за развитието им, като за 12% то е голямо.

Разбираемо е, че делът на фирмите, използващи вносни продукти в своята дейност, за които навлизането на нови пазари е важно, е подобен, но малко по-висок (в страната – 64%, в Европа – 32%, извън нея – 20%). Същевременно занимаващите се с износ отдават доста по-голямо значение за развитието си на новите пазари – съответно 83% в страната, 78% в Европа и 46% извън нея. И при двете групи делът на онези, които оценяват значението на новите пазари, независимо какви са те, като голямо, е в рамките на 60-70% от отговорилите положително.

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

Според много от предприятията, осъществяващи реална търговия със Субсахарска Африка, определено значение за развитието им има проникването на нови пазари в Европа (74%) и извън нея (63%), като за над две трети от отговорилите положително това значение е голямо. От своя страна немалка част от фирмите, твърдящи, че проявяват интерес към търговия с Африка, всъщност не придават толкова голямо значение на външните пазари – едва 37% от тях смятат за важно навлизането на нови пазари в Европа, а 34% – на пазари извън

континента. При компаниите, които биха проявили интерес, ако разполагаха с повече информация, проникването на нови пазари има по-голямо значение – 52% от тях отговарят положително за пазари в Европа и 45% - за такива извън нея. Това показва, че тези фирми ясно оценяват възможностите, свързани с развитието на външнотърговската им дейност.

Иновативна дейност

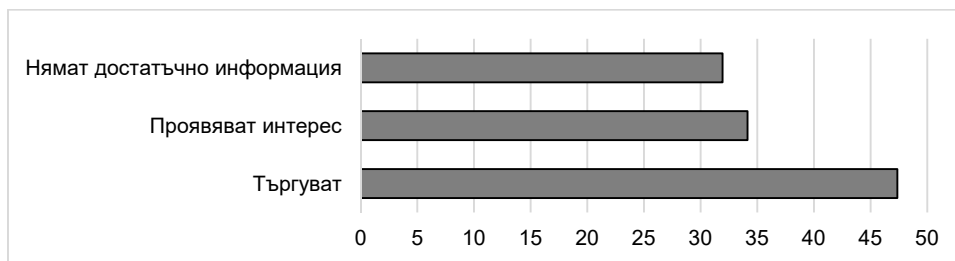
„Основна роля за постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж имат научноизследователските дейности, които са от голямо значение за получаването на конкурентно предимство, което по-същество да подпомага в по-голяма степен за икономическия просперитет“ (Георгиева, 2015, с. 32).

Фирмите, които реално търгуват със Субсахарска Африка, са силно иновативни (вж. фиг. 10) – 47% от тях твърдят, че имат разработени иновативни продукти или услуги. Делът при осъществяващите външнотърговска дейност обаче е почти два пъти по-нисък (29%), а при всички респонденти е едва 19%.

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

Фигура 10

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



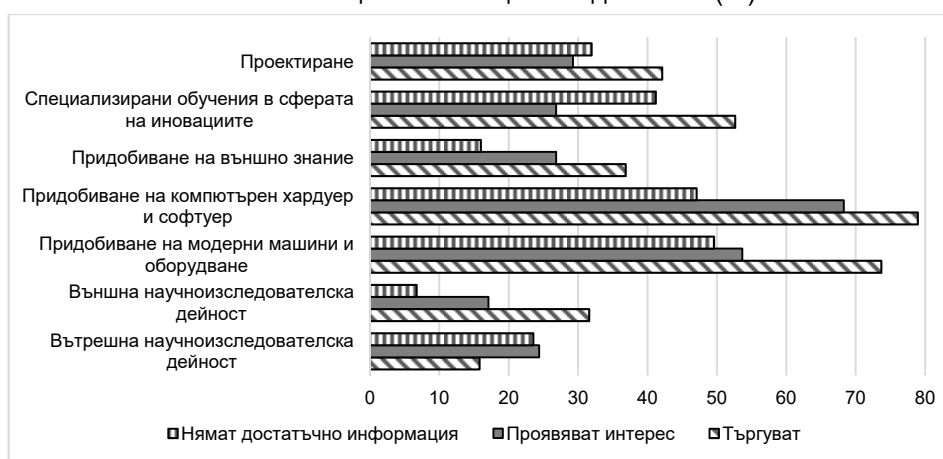
Сред търгуващите със Субсахарска Африка най-разпространените иновативни дейности, в които се инвестира (вж. фиг. 11), са придобиването на компютърен хардуер и софтуер (79%), на модерно оборудване (74%), следвани от обученията в сферите на иновациите (53%), проектирането (42%), придобиването на външно знание (37%) и външната научноизследователска дейност (32%).

По отношение на всички дейности с изключение на най-непопулярната – вътрешна научноизследователска дейност, делът на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка, които инвестират в тях, е значително по-висок в сравнение както с този при всички респонденти, така и с използващите вносни продукти (с 20-25 пр. п. при всички дейности без вътрешна НИРД) и осъществ-

вяващите износ (с 15-20 пр. п. отново с изключение на вътрешна НИРД). Макар че дейностите, които извършват, не са най-високо иновативни, това още веднъж подчертава по-иновативната насоченост на тези предприятия.

Фигура 11

Инвестиции в иновационни дейности (%)



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

Делът на предприятията, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация, осъществяващи отделните иновативни дейности, е близък до този на фирмите-износители, като тук прави впечатление по-високият дял на провеждащите специализирани обучения в сферата на иновациите (41%).

Причини за загуба на пазарите в Африка

При определянето на бъдещата политика на България, засягаща отношенията ни с африканските държави, наред с реалните търговски връзки и заявения интерес на българските фирми, трябва да се отчете и мнението им за *причините*, довели до загубата на традиционните позиции на нашата страна в разглеждания регион.

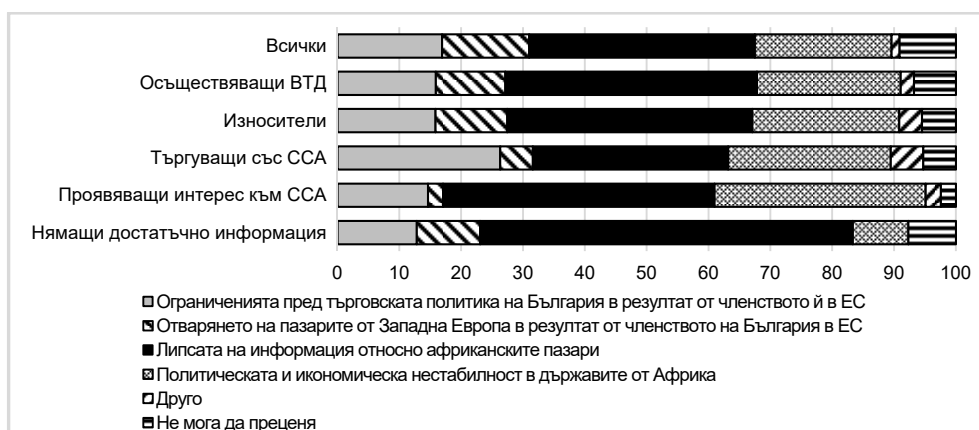
На фиг. 12 са представени отговорите на този въпрос, като всеки участник в анкетата е посочил до 3 отговора. Отговорите са разпределени по групи

Синтетичен профил на българските фирми, търгуващи със Субсахарска Африка

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

Фигура 12

Причини за загуба на пазарите в Африка (%)



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

Друг често срещан при всички групи респонденти отговор е политическата и икономическата нестабилност в африканските държави. Това е причината за най-голяма част от фирмите, проявяващи интерес към Субсахарска Африка (34%). Единствено в групата на онези, които нямат достатъчно информация, делът на респондентите е по-малък от 20% - такава причина са посочили 9% от тях. Следователно въпреки политическата и икономическата нестабилност на региона българският бизнес не го възприема като чак толкова високорисков – за това е показателен и фактът, че половината от фирмите, които реално осъществяват сделки с партньори от региона, имат постоянни партньорства.

По-нисък е делът на отговорите, свързани с последиците от членството на България в ЕС - ограниченията пред търговската политика на страната, наложени от членството, и отварянето на европейските пазари. При всички групи респонденти, взети заедно, тези отговори заемат около 30% с изключение на проявяващите интерес към Субсахарска Африка (17%). Трябва да се отбележи обаче, че ако при другите групи респонденти отговорите по отношение

на тези два фактора са разпределени относително поравно (с лек превес на първия), при реално търгуващите с региона и при проявяващите интерес фирми съотношението на отговорите е 5 към 1, т.е. те смятат, че ограниченията, наложени от членството в ЕС, играят сериозна роля за отслабеното присъствие на България в Субсахарска Африка.

Сред посочените в свободен текст други причини са „неправилна външна политика“ (0,7% от всички респонденти), „икономическа нестабилност на държавата“, „липса на икономически интереси“, „дългосрочни програми с други държави“, „не съществува пазар с Африка“.

*

Направеният анализ на динамиката на външната търговия на България с държавите от Субсахарска Африка ясно показва нарастващото им значение във външнотърговските ни отношения – стойността на търговията с тях се повишава над 3 пъти по-бързо от тази на общите търговски потоци на България извън ЕС. По-нататъшното развитие на връзките с държавите от региона разкрива пред нашата страна сериозни възможности и от гледна точка на увеличаващото се силно положително салдо на търговията с тях.

Изводът, който се налага от подробното разглеждане на стоковата структура на търговията на България с региона на Субсахарска Африка, е, че за съжаление с малки изключения тя е слабо диверсифицирана - внасят се ограничено количество продукти, почти само суровини, износът също е съставен предимно от необработени материали.

От емпиричното проучване на нагласите на българския бизнес става ясно, че макар към момента реалните търговски отношения на българския бизнес със страните от Субсахарска Африка да са много ограничени, значително повече фирми проявяват интерес към региона. Изследването на характеристиките на респондентите показва, че са налице големи разлики между фирмите, осъществяващи търговия с държавите, и онези, които са заинтересувани от такава. Най-сериозни са различията между отделните групи по отношение на размера на предприятията – при реално търгуващите преобладават големите фирми с висок оборот, докато при заинтересуваните значително по-чувствителен е делът на по-дребните. Разлики се наблюдават и във връзка с основната дейност, като тя е концентрирана главно в промишлеността и търговията – при търгуващите преобладава промишлеността, а при заинтересуваните и онези, които не разполагат с достатъчно информация, – търговията. Въпреки че са налице определени разлики и между вносителите и износителите в отделните групи, те отново са концентрирани в посочените две основни дейности – промишленост и търговия. Това, заедно с анализа на стоковата структура на търговията, дава основание да се направи заключението, че развитието на външната търговия може да се очаква именно от страна на фирмите, заети в тези два сектора.

При изследването на външнотърговската дейност на предприятията, търгуващи и проявяващи интерес към пазари и партньори от Субсахарска

Африка, ясно се откроява силният интерес относно възможностите за износ в региона от страна на фирми, които към момента не осъществяват никаква външнотърговска дейност. Сред търгуващите и проявяващите интерес към търговия с региона преобладават предприятия от индустрията, въпреки че в общата извадка този сектор е с по-малък дял, отколкото търговията, услугите и др. Това може да се отчете като положителна нагласа, тъй като означава, че по отношение на разглеждания регион се реализира и може да се очаква разширяване на търговията със стоки с добавена стойност, а не с традиционните суровини. Въз основа на направеното проучване се установява също, че иновативната насоченост на фирмите, търгуващи със Субсахарска Африка, надвишава средното равнище, макар че дейностите, в които инвестират, не са твърде високоинновативни.

Предприятията, които осъществяват външнотърговска дейност (особено износителите), отдават голямо значение на новите пазари. За много от търгуващите със Субсахарска Африка проникването на тези пазари (особено извън Европа) е важно за развитието на организацията им. Делът на проявяващите интерес и на нямащите достатъчно информация фирми, за които това е от значение, обаче е доста по-малък. Трябва да се отбележи и високият дял на фирмите, търгуващи с региона, които смятат, че биха могли да увеличат износа си при наличието на гарантирани пазари за тях. В тази насока според тях би спомогнало провеждането на активна държавна политика за възстановяване на търговските връзки с държавите от Субсахарска Африка.

Накратко фирмите, които извършват външнотърговска дейност в Субсахарска Африка, могат да се характеризират като големи и средни предприятия, с висок оборот, заети в промишлеността, търговията и транспорта и съобщенията, търгуващи само със стоки или със стоки и услуги. Много от тях виждат възможност за увеличаване на износа си при гарантирани външни пазари, като същевременно отдават голямо значение за своето развитие на навлизането на нови пазари – както в Европа, така и извън нея. Тези фирми са сравнително високоинновативни, но инвестират предимно в придобиването на оборудване и софтуер. Това са предприятия, които разполагат с достатъчен капацитет за самостоятелно проучване на възможностите за и осъществяване на външнотърговска дейност. Основното, което може да бъде направено за увеличаване на търговията им със Субсахарска Африка, е да се повиши информираността относно възможностите и потенциала на региона.

Фирмите, които проявяват интерес към региона, пък са малки и средни, с нисък или средновисок оборот, заети в търговията и промишлеността, търгуващи само със стоки или със стоки и услуги. Малка част от тях виждат възможност за увеличаване на износа си при гарантирани пазари, но те и не придават голямо значение на проникването на нови пазари за развитието на организацията си. Тази група предприятия са по-високоинновативни от средното, но по-малко от реално търгуващите, като те също инвестират предимно в придобиването на оборудване и софтуер. За да се стимулира активното въвличане на такива

фирми във външнотърговска дейност, при формулирането и прилагането на политиката за насърчаване на малките и средните предприятия е необходимо да се предприемат мерки за поощряване на външнотърговската им дейност и за повишаване на тяхната информираност относно потенциалните пазари, действащите търговски споразумения (особено преференциалните) и конкурентните ниши. Това би допринесло за засилване на търговията - и конкретно със субсахарските държави, и изобщо.

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

Представените наблюдения, базирани на емпиричното проучване на българския бизнес, заедно с бързия темп на нарастване на външнотърговските потоци с региона и положителното салдо, дават основание да се обобща, че развитието на търговията с държавите от Субсахарска Африка може да е от полза не само за българските фирми, но и да спомогне за насърчаване на растежа и стабилността на икономиката на България в средносрочна перспектива.

Използвана литература:

Георгиева, Д. (2015). Перспективи от използването на пред-търговски обществени поръчки за българските предприятия. - В: Иновациите: Двигател за икономическия растеж – 2015 г. С.: ВУЗФ, с. 25-33.

Маринов, Е. (2015). Външнотърговски отношения между Европейския съюз и регионалните интеграционни общности в Африка. С.

Несторов, Н. (2015). Изследване на външнотърговската дейност на българските фирми. - В: Иновациите: Двигател за икономическия растеж – 2015 г. С.: ВУЗФ, с. 20-24.

Николова, И. (2015). Развитие на външната търговия на България след 1989 г. - В: Икономиката в променящия се свят: национални, регионални и глобални измерения. Сборник доклади от международна научна конференция, Т. 1, с. 69-75. Варна: „Наука и изкуство“.

Представително проучване на българския бизнес в рамките на проект BG051PO001-3.3.06-0053/13.08.2013 „Повишаване качеството на образованието и на научните изследвания в областта на бизнес-инженерството за изграждане на икономика, основана на знанието (иновациите) и финансите” с финансовата подкрепа на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси”, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз .

AfDB, OECD and UNDP (2014). African Economic Outlook 2016.

Синтетичен профил на българските фирми, търгуващи със Субсахарска Африка

Economic Commission for Africa (2015). Economic Report on Africa 2015: Industrializing Through Trade. United Nations, Addis Ababa.

Eurostat – EU trade since 1988 by SITC database (DS-018995), дост. на <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, последно посетен на 1.02.2016.

Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics, дост. на <http://www.trademap.org/>, последно посетен на 2.11.2016.

World Bank. World Development Indicators, дост. на <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>, последно посетен на 2.11.2016.

United Nations Committee for Development Policy (2016). List of Least Developed Countries (as of May 2016), дост. на http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/ldc/ldc_list.pdf.

Приложение

Основни икономически и външнотърговски характеристики на Субсахарска Африка⁴

1. Общи икономически показатели (2015 г.)

Площ (млн. кв. км)	24,29
Население (млн.)	1001,0
Държави	49
Най-слабо развити държави*	34 (от общо 48)
Гъстота на населението (хора на кв. км)	42,4
Ниво на бедност (% от населението с доход под 1,9 USD на ден)	41,0
Ниво на бедност (% от населението с доход под 3,4 USD на ден)	65,0
БВП (млн. USD)	1572873
БВП на човек (USD)	1571,3
БНД (млн. USD)	1513828
Ръст на БВП (% годишно)	2,98
Ръст на БВП на човек (% годишно)	0,24
Търговия със стоки (% от БВП)	41,1
Внос на стоки и услуги (% от БВП)	35,3
Износ на стоки и услуги (% от БВП)	29,1

Източник: World Development Indicators, 14.10.2016; * UN List of Least Developed Countries (as of May 2016).

⁴ Субсахарска Африка обхваща 49 държави, които напълно или частично са географски разположени на юг от Сахара: Ангола, Бенин, Ботсуана, Буркина Фасо, Бурунди, Габон, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Джибути, ДР Конго, Екваториална Гвинея, Еритрея, Етиопия, Замбия, Зимбабве, Кабо Верде, Камерун, Кения, Коморски острови, Конго, Кот д'Ивоар, Лесото, Либерия, Мавритания, Мавриций, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Намибия, Нигер, Нигерия, Република Южна Африка, Руанда, Сао Томе и Принсипи, Свазиленд, Сейшелски острови, Сенегал, Сиера Леоне, Сомалия, Судан, Танзания, Того, Уганда, Централна Африканска Република, Чад, Южен Судан.

2. Основни външнотърговски индикатори (2014 г.)

Внос на стоки и услуги (млн. USD)	521 400
Износ на стоки и услуги (млн. USD)	467 246
Търговия със стоки (млн. USD)	665 132
Внос на стоки (млн. USD)	374 895
Внос на храни (% от вноса на стоки)	11,7
Внос на горива (% от вноса на стоки)	20,5
Внос на руди и метали (% от вноса на стоки)	2,1
Внос на преработени продукти (% от вноса на стоки)	61,8
Износ на стоки (млн. USD)	290 237
Износ на храни (% от износа на стоки)	12,8
Износ на горива (% от износа на стоки)	40,2
Износ на руди и метали (% от износа на стоки)	15,4
Износ на преработени продукти (% от износа на стоки)	28,5

Източник. World Development Indicators, 14.10.2016.

3. Основни търговски партньори, % (2015 г.)

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

Източник. Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE statistics, 14.10.2016.

13.X.2016 г.