

**АНАЛИЗ НА
ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ
ПРЕЗ 2005**



**МИНИСТЕРСТВО НА ИКОНОМИКАТА
ДИРЕКЦИЯ “ОБЩА ИКОНОМИЧЕСКА ПОЛИТИКА”**

Май 2006

СЪДЪРЖАНИЕ

1. Регионален аспект на търговията	4
1.1 Износ.....	4
1.2 Внос	5
2. Стоков аспект на търговията.....	5
2.1 Износ.....	5
2.1.1 Анализ на стоквата структура от гледна точка на положителните изменения на стойностния обем на износа	6
2.1.2 Анализ на стоквата структура от гледна точка на отрицателните изменения на стойностния обем на износа	8
2.2 Внос	9
2.2.1 Анализ на стоквата структура от гледна точка на положителните изменения на стойностния обем на вноса	9
2.2.2 Анализ на стоквата структура от гледна точка на отрицателните изменения на стойностния обем на вноса	10
2.3 Стоково-регионален аспект	11
2.4 Регионално-стоква аспект.....	12
3. Външнотърговски цени	13
3.1 Експортни цени.....	14
3.2 Импортни цени	15
3.3 Условия на търговията	17
4. Търговско салдо	18
5. Тренд и сезонност в износа и вноса на България.....	20
6. Експортни приоритети	23
7. Конкуrentност на българските експортни производства	24
7.1 Конкуrentни предимства на българските стоки.....	25
7.2 Структура на световния износ.....	28
8. Фирмена структура	29
8.1 Фирмена структура на износа и вноса по страни	30
8.2 Фирмена структура на износа и вноса по стоква групи.....	34
9. Стабилизация на регионалната и стоква структура	37
ИЗВОДИ	41

Приложения

- Обем, структура и динамика на външната търговия (по групи страни и региони)
- Обем, структура и динамика на външната търговия (по икономически категории)
- Регионално-стокова структура на износа
- Регионално-стокова структура на вноса
- Европейска ориентация на търговията
- Средни експортни цени по групи стоки
- Средни импортни цени по групи стоки
- Брой на търгуващите фирми по страни
- Индикатори за стабилизацията на регионалната и стоковата структура
- Индекс на Баласа

Използвани съкращения

ЕС – Европейски съюз (двадесет и пет страни членни)

ЕАСТ – Европейска асоциация за свободна търговия. Включва държавите Исландия, Лихтенщайн, Швейцария, Норвегия

НАФТА – Северноамериканско споразумение за свободна търговия Включва държавите САЩ, Канада и Мексико

ОИСР – Организация за икономическо сътрудничество и развитие

ОНД – Общност на независимите държави. Включва държавите: Азърбайджан, Армения, Беларус, Грузия, Казахстан, Киргистан, Молдова, Русия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украйна

ЦЕФТА – Централно европейско споразумение за свободна търговия. След присъединяването на част от страните към ЕС, към момента в ЦЕФТА членуват само три страни (България, Румъния и Хърватия)

Световната икономика, и в частност тази на ЕС (25), забавиха своето развитие през 2005 г. Това се отрази и върху динамиката на българската външна търговия – и износът и вносът забавиха своите темпове на нарастване. Износът нарасна спрямо 2004 г. с 19.7% и достигна 11820.7 млн.дол., а вносът с 27.5%, достигайки 18330.5 млн.дол. Отрицателният търговски баланс се увеличи и достигна – 6509.8 млн. дол. (износ-fob и внос-cif) и -5398.7 млн.дол. (износ-fob и внос-fob). Този резултат има съществена роля за състоянието на текущата сметка на платежния баланс, която нарасна повече от два пъти в сравнение с предходната година, и възлиза на -11.8% от БВП. Само търговският баланс през 2005 г. представлява -20.4% от БВП, а финансовата сметка във все по-малка степен покрива нарастващата отрицателна текуща сметка. Всичко това с основание привлича вниманието на международните финансови институции, въпреки стабилните темпове на развитие на икономиката.

1. Регионален аспект на търговията

1.1 Износ

Износът за страните от ЕС (25) нарасна с 16.4% през 2005 г., но техният дял намаля от 58.3% от общия износ през 2004 г. на 56.7% през 2005 г. Въпреки отбелязаният ръст на стойностния обем от 12.6%, намалява и делът на износа за ОНД, от 3.4% на 3.2% през 2005 г. Износът за ЕАСТ нараства с 26.7% през 2005 г. като запазва своя относителен дял от 0.8% в общия износ на страната. Аналогични промени се наблюдават и при износа за страните от Латинска Америка (нарастване на износа 23.5% и запазване на дела от 1%). Значителен ръст бележи износът за ЦЕФТА (на практика износът за Румъния и Хърватия) – 41.6%, като техният дял в износа нараства от 4.4% на 5.2%. Силен ръст отбелязва износът за Африка - с 58.6%, като съответно се увеличава и техният относителен дял в общия износ от 1.6% през 2004 г. на 2.1% през 2005 г. Износът за Арабските страни нараства с 31.6%, а техният дял от 2.6% през 2004 г. достига 2.9% през 2005 г. Износът за страните от Азия също отбелязва ръст – 26.6% и съответно увеличава своя дял от 6.0% на 6.3% от общия износ. Балканските страни заемат второ място по значимост в износа на страната ни (след ЕС), като техният дял от износа нараства от 31.1% през 2004 г. до 32.6% през 2005 г., а стойностният обем на износа за този регион се увеличава с 25.4%.

Всички тези промени показват, че износът на България се е адаптирал към изискванията на международните пазари и набира скорост.

Структурата на **износа по страни** през 2005 г. отново се оглавява от Италия (12.1% от общия износ), следвана от Турция (10.5%), Германия (9.8%), Гърция (9.5%), Белгия (5.8%) и др. Първите пет страни обхващат 47.8% от износа (срещу 49.2%

през предходната година), първите десет страни обхващат 66.2% от износа (срещу 68.9% през предходната година), първите двадесет страни обхващат 82.7% (срещу 84.8% през предходната година) и т.н. Очертава се тенденция на деконцентрация (пренасочване) на износа от водещите страни.

1.2 Внос

Вносът през 2005 г. се повиши в сравнение с 2004 г. с 27.5%, като нарастването обхваща всички региони. Вносът от ЕС заема най-голям дял в общия внос на страната. Въпреки ръста от 17.1% на стойностния обем, делът на ЕС в общия внос намалява от 54.1% през 2004 на 49.7% през 2005 г. Висок ръст отбелязва вносът от страните от ОНД (44.9% и нарастване на дела от 18.5% на 21.0%). Вносът от Балканските страни, Азия и Латинска Америка нараства с по около 30%, като всички те увеличават дела си в общия внос съответно до 16.7%, 9.9% и 4.0%. Следват страните от ЦЕФТА (58.7% ръст и нарастване на дела от 3.2% на 4.0%). Най-значително е нарастването на вноса от страните от Африка (62.1%), които обаче имат най-нисък дял във вноса, който съответно се увеличава от 0.3% през 2004 г. на 0.4% през 2005 г. Най-малък ръст бележи вносът от Арабските страни (3.8%), а техният дял в общия внос съответно намалява от 0.7% на 0.5%.

Структурата на **вноса по страни** през 2005 г. се оглавява от Русия с дял от 15.5%, следвана от Германия (13.6%), Италия (9.0%), Турция (6.1%), Гърция (5.0%) и др. Първите пет страни обхващат 49.2%, срещу 48.8% през 2004 г., първите десет страни – 67.9% при 66.8% през 2004 г., а първите двадесет страни – 84.1% срещу 83.9% през 2003 г. Тук, за разлика от износа, се наблюдава макар и слабо изразена тенденция на концентрация на вноса от водещите страни.

2. Стоков аспект на търговията

2.1 Износ

Структурата на износа през 2005 г. се формира от потребителски стоки (28.9%), суровини и материали (43%), инвестиционни стоки (15.3%) и енергийни суровини (12.8%). Спрямо предходната година намалява делът на потребителските стоки (с 3.96 процентни пункта) и на суровините и материалите (с 0.6 процентни пункта), а делът на инвестиционните стоки и енергийните ресурси нараства съответно с 1.85 и 2.7 процентни пункта. Нарастването на износа през 2005 г., което е характерно за почти всички стокови групи, на практика не променя облика му от 2004 г. Структуроопределящи отново са дрехи и обувки (16.3% от общия износ), нефтопродукти (10.2%), цветни метали (9.9%), чугун, желязо и стомана (8.1%),

машини, уреди и апарати (4.4%), храни и суровини за производство на храни (по 4.3%), текстилни материали, мебели и домакинско обзавеждане и резервни части и оборудване (по 3.3%) и др.

2.1.1 Анализ на стоквата структура от гледна точка на положителните изменения на стойностния обем на износа

Преди всичко трябва да се отбележи, че само седем стокови групи не са с увеличен стойностен обем на износа през 2005 г. Най-значително е нарастването на износа на транспортни средства (185.5%), руди (130.3%), торове (57.6%), нефтопродукти (56.8%), суровини за производство на храни (48.8%), електричество (36.1%), резервни части и оборудване (34%), цветни метали и машини и оборудване (по 27.2%), електрически машини (21.5%) и др.

Тенденции в стоквата структура на износа на България през 2004-2005 г., резултат от нарастването на стойностния обем на износа

Стокова позиция	Изменение на стойностния обем (%)	Дял в износа (%)		Изменение на количествата (%)	Изменение на килограмовата цена (%)
	2005/2004	2005	2004	2005/2004	2005/2004
Транспортни средства	185.5	2.5	1.1	615.0	-60.1
Руди	130.3	0.7	0.4	40.7	63.7
Торове	57.6	1.0	0.7	37.6	14.5
Нефтопродукти	56.8	10.2	7.8	10.9	41.4
Суровини за производство на храни	48.8	4.3	3.5	49.2	-0.3
Електричество	36.1	2.6	2.3	28.4	6.0
Резервни части и оборудване	34.0	3.3	3.0	37.8	-2.7
Пластмаси, каучук	27.2	2.6	2.5	12.1	13.5
Цветни метали	27.2	9.9	9.4	1.6	25.2
Електрически машини	21.5	1.2	1.2	8.6	11.9
Машини, уреди и апарати	17.6	4.4	4.5	8.8	8.2
Напитки	17.4	0.9	0.9	12.8	4.0
Храни	17.3	4.3	4.4	3.7	13.1
Мебели и дом. обзавеждане	14.0	3.3	3.5	6.0	7.6
Химически продукти	11.6	3.0	3.2	-0.4	12.0
Лекарства и козметика	9.8	1.8	1.9	1.6	8.1
Текстилни материали	6.9	3.3	3.7	3.7	3.1
Дървен материал и хартия, картон	2.6	2.5	2.9	-1.7	4.4
Дрехи и обувки	0.7	16.3	19.4	-5.7	6.7

Нарастването на стойностните обеми е резултат от:

- едновременното нарастване на изнесените количества (килограми) и килограмовите експортни цени – руди, торове, нефтопродукти, електричество, пластмаси, каучук, цветни метали, електрически машини, машини, уреди и апарати, напитки, храни, мебели и домакинско обзавеждане

- нарастване на изнесените количества и понижение на килограмовите експортни цени – транспортни средства, суровини за производство на храни, резервни части и оборудване
- понижение на изнесените количества и нарастване на експортните цени – химически продукти, дървен материал и хартия и дрехи и обувки.

Ефективното използване на конюнктурата на международните пазари се свързва с онези стокови групи, за които се увеличават и изнасяните количества и експортните цени. Това са нефтопродукти, електричество, пластмаси, каучук, цветни метали, електрически машини, машини, уреди и апарати, храни и напитки, мебели и домакинско обзавеждане. Това са **позиции с експортен потенциал** и добро пазарно присъствие. Съществува и друга ефективна комбинация за нарастване на стойностния обем на износа – понижение на изнасяните количества и нарастване на реализираните експортни цени. На този критерий отговарят само химическите продукти, дървения материал и дрехите и обувките. Стоковите групи с подобно поведение на международните пазари могат да се определят като **позиции с реални възможности за ефективно нарастване на износа, като позиции с неизползван експортен потенциал.**

Нарастването на стойностния обем на износа за сметка на изнасяните количества (при понижение на експортните цени), формира екстензивна тенденция в българския износ и може да се разглежда като **политика за завоюване на чужди пазари**. Подобна комбинация на изменение на количество и качество(цена) има място в случаите, когато се изнася не много висококачествена продукция, но се насочва към пазари с активно търсене и сравнително ниска покупателна способност. През 2004 г. подобна ситуация се наблюдаваше при кожите, но през 2005 г. няма такава група стоки.

Нарастването на стойностните обеми на износа на стоковите групи води и до съответните промени в стоковата структура, по-съществени от които са увеличението на относителния дял на износа на нефтопродукти (2.4 пункта) – от 7.8% на 10.2%, на транспортни средства (1.5 пункта) – от 1.1% на 2.5%, на суровини за производство на храни (0.9 пункта) – от 3.4% на 4.3%, цветни метали (0.6 пункта) - от 9.4% на 9.9% и др. Следва да се отбележи, че нарастването на стойностния обем на износа не винаги допринася за нарастването на относителния дял на стоковата група. Такъв е резултатът при износа на машини, уреди и апарати, храни и напитки, химическите продукти, мебели, лекарства и козметика, текстилни материали, дървен материал и хартия и др.

2.1.2 Анализ на стоквата структура от гледна точка на отрицателните изменения на стойностния обем на износа

Както вече беше отбелязано за болшинството от стоковите групи през 2005 г. износът нарасна. Изключение правят въглищата (-69.3%), цигарите (-24.5%), кожите (-16.8%), тютюна (-14.3%), чугун, желязо и стомана (-3.6%) и цимента (-2.4%). Намалението при всички тези стокови групи се дължи на намалените износни количества, като само при въглищата е в резултат и на намалената цена. При останалите стокови групи въпреки, че износната цена е по-висока, тя не може да компенсира намалените количества и като резултат стойностният обем на износа на тези групи стоки намалява. Независимо от констатирания спад трябва да се отбележи, че все пак, това са изменения с положителен характер от гледна точка на качествения аспект на износа, а именно – реализираната по-висока експортна цена.

Констатираните изменения се отразяват върху стоквата структура чрез намаляване на относителния дял на тези стокови групи в износа, което е най-голямо при групата чугун, желязо и стомана (2 пункта) – от 10.1% на 8.1%.

Тенденции в стоквата структура на износа на България през 2004-2005 г., резултат от понижението на стойностния обем на износа

Стокова позиция	Изменение на стойностния обем (%)	Дял в износа (%)		Изменение на количествата (%)	Изменение на килограмовата цена (%)
		2005	2004		
	2005/2004	2005	2004	2005/2004	2005/2004
Въглища	-69.3	0.003	0.013	-34.8	-52.9
Цигари	-24.5	0.18	0.29	-37.6	21.0
Кожии	-16.8	0.17	0.24	-20.0	4.0
Тютюн	-14.3	0.83	1.16	-21.0	8.4
Чугун, желязо и стомана	-3.6	8.13	10.09	-6.6	3.2
Цимент	-2.4	0.23	0.28	-6.8	4.8

Независимо от трудностите, съпътстващи българския износ през 2005 г., със своите положителни качествени характеристики (нарастване на експортните цени) се открояват: руди (63.7%), нефтопродукти (41.4%), цветни метали (25.2%), торове (14.5%), пластмаси и каучук (13.5%), храни (13.1%) и др. Делът на групите стоки, които повишиха експортните си цени през 2005 г. възлиза на 87.7%.

Като положителна тенденция може да се определи запазването в тази група на инвестиционните стоки (машини, уреди и апарати и електрически машини), които формират 5.6% от износа. Тоест, **постепенно в българския износ си пробиват път стоките с по-висока добавена стойност**. От съществено значение е и това, че те са насочени предимно към вискателните западни пазари. Така например, от

групата “Машини, уреди и апарати” преди всичко се изнасят котли, резервоари, двигатели, стругове, автоматични машини за обработка на информация, помпи, кари, пневматични и хидравлични инструменти и са насочени към Германия, Австрия, Италия, Франция, Русия, Румъния, САЩ и др. Групата “Електрически машини” е представена преди всичко от електрически трансформатори, ел. двигатели и генератори, конзоли и пултове, медицински и хирургически апарати, предавателни радио и телевизионни апарати, апаратура за прекъсване и защита и др. с направление на износа Германия, Италия, Франция, Швеция, Швейцария, САЩ, Русия, Сърбия и Черна гора и др. За тези стокови групи е характерно още нещо – интензивно използване на Свободните безмитни зони.

2.2 Внос

Стоковата структура на вноса през 2005 г. се формира от суровини и материали (36.1%), потребителски стоки (15.4%), инвестиционни стоки (27.5%) и енергийни ресурси (20.1%). Спрямо предходната година намалява дялът на вноса на суровини и материали (с 3.6 процентни пункта) и на потребителските стоки (с 0.9 процентни пункта), а се увеличава на инвестиционните стоки (с 1 процентен пункт) и на енергийните ресурси (с 3.4 процентни пункта). В структурата на вноса водещо място имат суров петрол (12.4% дял в общия внос), машини, уреди и апарати (9.5%), текстилни материали (9.2%), транспортни средства (8.3%), пластмаси и каучук (4.7%), чугун, желязо и стомана (4.0%) и др. Следва да се отбележи, че внесените количества от всички тези стокови позиции също нарастват.

2.2.1 Анализ на стоковата структура от гледна точка на положителните изменения на стойностния обем на вноса

Между стоковите групи с най-големи нараствания на вноса са цимент (143%), нефтопродукти (75%), суров петрол (65%), цветни метали (57%), торове (50%), транспортни средства (46%), машини, уреди и апарати (34%) и др.

Нарастването на стойностния обем на вноса на почти всички стокови групи е съпроводено и с нарастване на внесените количества и на вноската цена.

Правилното използване на конюнктурата на международните стокови пазари при вноса предполага нарастването на стойностния обем да става чрез:

- увеличаване на количествата и намаляване на импортните цени
- увеличаване на количествата и запазване на цените на същото равнище
- по-бързо нарастване на количествата от това на цените

Анализът показва, че на тези критерии не отговаря вносът на дрехи и обувки, химически продукти, суров петрол, нефтопродукти, въглища, тъй като

нарастването на стойностния обем на вноса на тези групи стоки става изключително за сметка на повишените вносни цени (внесените количества също се увеличават, но със значително по-малък темп от този на вносните цени). На практика това не е благоприятна тенденция, защото става дума предимно за внос на суровини. Стига се до поскъпване на произведената продукция, в това число и на тази за износ, а от тук негативно въздействие върху конкурентоспособността на экспортната продукция.

Най-удачно е използвана конюнктурата на международните пазари при вноса на цимент, транспортни средства и електрически машини, тъй като нарастването на вноса на тези стоки става по възможно най-добрия начин – увеличаване на количествата и намаляване на импортните цени.

Тенденции в стоковата структура на вноса на България през 2004-2005 г., резултат от нарастването на стойностния обем на вноса

Стокова позиция	Изменение на стойностния обем (%)	Дял във вноса (%)		Изменение на количествата (%)	Изменение на килограмовата цена (%)
	2005/2004	2005	2004	2005/2004	2005/2004
Цимент	143	0.07	0.03	170.6	-10.2
Нефтопродукти	75	2.6	1.9	9.2	60.6
Суров петрол	65	12.4	9.6	13.0	45.8
Цветни метали	57	1.4	1.1	34.6	16.3
Торове	50	0.2	0.14	21.2	23.5
Транспортни средства	46	8.3	7.2	102.5	-27.8
Машини, уреди и апарати	34	9.5	9.0	29.3	3.4
Електрически машини	33	3.1	3.0	45.2	-8.8
Руди	32	4.0	3.9	-14.5	54.5
Чугун, желязо и стомана	29	4.0	4.0	21.2	6.3
Храни	27	2.4	2.4	13.1	12.5
Напитки	27	0.2	0.2	23.6	2.9
Пластмаси, каучук	27	4.7	4.8	23.7	2.7
Цигари	27	0.02	0.02	19.6	6.3

2.2.2 Анализ на стоковата структура от гледна точка на отрицателните изменения на стойностния обем на вноса

През 2005 г. намаляване на стойностния обем на вноса се наблюдава само в две стокови групи – суровини за производство на храни и тютюн.

Свиването на стойностния обем на вноса и на двете групи стоки е резултат от намаляване на внасяните количества. По отношение на вноса на суровините за производство на храни конюнктурата е използвана ефективно, тъй като в следствие на повишената импортна цена е намалало внесеното количество. При тютюна е тъкмо обратното, конюнктурата не е използвана ефективно, тъй като, въпреки че импортната цена е намалала, внесените количества също намаляват.

**Тенденции в стоковата структура на вноса на България през 2004-2005 г.,
резултат от понижението на стойностния обем на вноса**

Стокова позиция	Изменение на стойностния обем (%)	Дял във вноса (%)		Изменение на количествата (%)	Изменение на килограмовата цена (%)
		2005	2004		
	2005/2004	2005	2004	2005/2004	2005/2004
Суровини за производство на храни	-6.2	1.5	2.1	-26.6	27.7
Тютюн	-51.6	0.1	0.3	-50.4	-2.4

2.3 Стоково-регионален аспект

Предвид европейската ориентация на българската външна търговия тук анализът ще бъде ограничен с оценката на степента на важност на европейския пазар за българския износ и внос. Намирането на тази оценка може да стане чрез проследяването на относителните дялове на ЕС25 в износа и вноса на съответната категория стоки.

От анализа на данните става ясно, че през последните десетина години в търговията с всички категории стоки отчетливо се откроява високата степен на присъствие на страните от Европейския съюз, което е по-голямо при износа, в сравнение с това при вноса. Подобна тенденция е резултат от подписаното Споразумение за асоциирано членство в ЕС, в следствие на което търговията ни постепенно се пренасочи и съсредоточи в страните членки на ЕС. Подобни резултати показват, че високотелният европейски пазар приема добре българската експортна продукция и в същото време се явява източник на значителна част от потребителски и инвестиционни стоки, суровини и материали, необходими за задоволяване на вътрешното търсене. Единствено търговията с енергийни ресурси може да бъде определена като извъневропейска.

През 2005 г. износът за страните от ЕС25 отбелязва ръст от 16.4% спрямо предходната година. Делът на износа за ЕС е 56.7% от общия износ на страната. Вносът от този регион нараства със 17.1% спрямо предходната година, а делът му представлява 49.7% от общия внос на страната.

Ако най-малко 40% относителен дял на ЕС в износа и вноса на съответната категория стоки се приеме като критерий за висока степен на присъствие, може да се заключи че:

- износът на цигари, лекарства, козметика, торове, тютюн, цимент, руди, суровини за производство на храни, електроенергия, нефтопродукти не е насочен към страните от Европейския съюз
- задоволяването на потребностите от черни и цветни метали, торове, суровини за производство на храни, руди, цимент, природен газ,

суров петрол, въглища се осъществява чрез внос от страни извън Европейския съюз

- всички останали групи стоки са с европейска ориентация

Логично е високата степен на присъствие на ЕС в износа на дрехи и обувки да кореспондира с високата степен на присъствие на ЕС във вноса на текстилни материали и кожи поради интензивното развитие на работата на ишлема.

Специално внимание следва да се отдели на износа на инвестиционни стоки (резервни части и оборудване, машини, уреди и апарати). Това са стокови групи, за които европейският пазар е с нарастващ приоритет.

Традиционно салдото в търговията с ЕС е отрицателно като през 2005 г. се влошава с 19.1%. То се формира основно от вноса на инвестиционни стоки и суровини и материали. Положително е салдото в търговията с потребителски стоки.

2.4 Регионално-стоков аспект

Регионално-стоковият аспект на анализа има за цел да открие стоковите групи, които формират облика на търговията със съответната група страни или регион.

През последните две години дрехите и обувките са определящи преди всичко в **износа** на нашата страна за ОИСР (22.4% за 2005 г.), ЕС (25.5%), ЕАСТ (28%), НАФТА (17.2%) и балканските страни (12.7%). От групата на потребителските стоки храните и мебелите и домашното обзавеждане са добре представени в износа за ОИСР, ЕС, ЦЕФТА, НАФТА и ОНД – от 3 до 5%. От групата на суровините и материалите традиционно добре представени са черните и цветни метали в износа за ОИСР (10-12%), ЕС (9-10%), НАФТА (13% черните метали), балкански страни (10-11%), ЦЕФТА (5.5% цветни метали) и др. Суровините за производство на храни се открояват в износа за Африка (27.8%), арабските страни (24.2%), ЦЕФТА (6.7%), азиатските страни (7.1%) и Латинска Америка (4.2%). Химическите продукти имат най-големи дялове в износа за Латинска Америка (9.8%), Африка (6.1%), арабските страни (6.3%) и азиатските страни (5.2%). Торовете се открояват в износа за Латинска Америка (32.1%) и НАФТА (7.8%), дървеният материал в износа за арабските страни (5.5%) и ОНД (5.0%), тютюнът за НАФТА (7.5%) и Африка (3.0%), рудите в износа за Латинска Америка (16.5%). От групата на енергийните ресурси, нефтопродуктите имат важно значение в износа за азиатските страни (40.6%), арабските страни (36.4%), ЦЕФТА (24.3%), ОНД (15.1%) и за балканските страни (13.4%). Електроенергията преди всичко е насочена към ЦЕФТА (12.4%) и балканските страни (7.9%). Инвестиционните стоки са определящи в износа за ОНД (25.5%), ЕС25 (15.6%), НАФТА (15.7%).

Дрехите и обувките имат най-голям дял във **вноса** от азиатските страни (4.7%), лекарствата и козметиката от ЕАСТ (27.9%), мебелите и домакинското обзавеждане

се открояват във вноса от азиатските (6.1%) и балканските страни (5.0%). Вносът на суровини и материали е силно концентриран по отделни групи страни. Така рудите заемат 62.1% и 24.1% съответно във вноса от Латинска Америка и от Африка, суровините за производство на храни заемат около 11-12% от вноса от Латинска Америка и Африка. Текстилните материали са около 17.9% от вноса от балканските страни, 14% от вноса от ЕС и ОИСР. Инвестиционните стоки са приоритет във вноса от НАФТА (56.9%), азиатските страни (41.1%), ЕС и ОИСР (37%). Енергийните суровини (суров петрол и природен газ) основно се доставят от ОНД, където представляват 70% от вноса.

3. Външнотърговски цени

Цените са най-чувствителният елемент на пазарния механизъм, който включва в себе си влиянието на всички пазарни сили. Ето защо проследяването на тяхната динамика и абсолютно равнище има важно значение за формирането на външнотърговската политика в бъдеще.

През 2005 г. цените на международните пазари на редица важни за българския износ стоки отбелязаха значително нарастване. През 2005 г. цената на вълната се повиши със 7.2%, а на памука отбеляза спад от 10.9%, но въпреки това остана сравнително висока. Запазването на високите цени се отрази благоприятно върху българския износ на текстил и текстилни продукти, тъй като се повиши цената на крайното изделие, което както е известно у нас се изработва основно на ишлеме. Значително се повишиха цените на цветните и черни метали – медта с 28.4%, оловото с 10.1%, горещовалцуваната стомана с 26%, а студеновалцуваната стомана с 20.8%. Цената на карбамида (уреята) се повиши с 24.9%, а тази на тройния суперфосфат с 8.2%. Практически това са и структуроопределящите продукти на българския износ. Следователно, благоприятната конюнктура на международните пазари на структуроопределящите експортни стоки е факторът, който доведе до нарастване на общия износ на страната през 2005 г. въпреки забавянето в ръста на световната икономика.

Разбира се повиши се и международната цена на нефта. Суровият петрол (Brent) поскъпна с 41.4% спрямо 2004 г., но до голяма степен това нарастване за нашата страна се компенсира от износа на нефтопродукти.

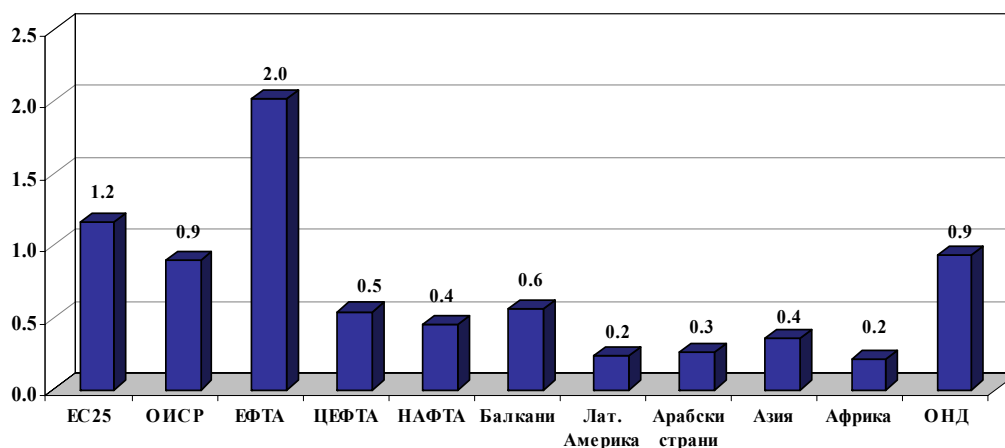
За целите на изследването на българската външна търговия са използвани **килограмовите цени**. Известни са техните недостатъци в конкретни случаи, но те се преодоляват когато цените се разглеждат в динамика.

3.1 Експортни цени

Аналогично на предходните две години и през 2005 г. България реализира най-високи експортни цени в търговията със страните от ЕАСТ (2 \$/кг), ЕС (1.2 \$/кг), ОНД и ОИСР (по 0.9 \$/кг). ЕАСТ, продължава да заема открояваща се позиция по отношение на експортните цени, което се дължи главно на реализираните високи цена на дрехите и обувките и на инвестиционните стоки.

Най-високи ценови равнища нашата страна реализира при износа на *инвестиционните и потребителски стоки* (преди всичко поради високите килограмови цени на електрическите машини и дрехите и обувките).

Средни експортни цени по региони през 2005 г. (в \$/кг)



Инвестиционните стоки се реализират на средна цена – 2.7 \$/кг (4.3 \$/кг за 2004 г.). Над средната цена се търгуват електрическите машини (8.7 \$/кг), резервните части и оборудване (5.3 \$/кг) и машините и апарати (6.0 \$/кг). Най-високи експортни цени при износа на електрическите машини се наблюдават за НАФТА (77.9 \$/кг), ЦЕФТА (21.5 \$/кг), ЕАСТ (18.0 \$/кг) и ОНД(16.3 \$/кг), на резервните части и оборудването за азиатските страни (17.97 \$/кг) и НАФТА (13.4 \$/кг), на машини и апарати за НАФТА (8.9 \$/кг), ЦЕФТА (8.0 \$/кг), ЕАСТ (7.9 \$/кг), ОНД (7.8 \$/кг), и др.

Предпочитани дестинации за износ на инвестиционни стоки, от гледна точка на равнището на експортната цена се очертават страните от НАФТА, ЕАСТ и ОНД.

Средната експортна цена на *потребителски стоки* през 2005 г. се запазва 3.4 \$/кг. Най-висока експортна цена от потребителските стоки имат дрехите и обувките – 18.2 \$/кг, следвани от цигарите – 7.8 \$/кг и лекарствата и козметиката – 3.5 \$/кг. Анализът на експортните цени на тази група стоки показва, че най-високи равнища

се наблюдават при износа на дрехи и обувки за страните от ЕАСТ (34.9 \$/кг), ЕС и ОИСР (19 \$/кг), НАФТА и ЦЕФТА (15.8 \$/кг). За цигарите при износа за страните от ОИСР (9.3 \$/кг), балканските страни (9.2 \$/кг), ЦЕФТА (7.7 \$/кг) и ОНД (7.4 \$/кг), за лекарствата и козметиката при износа за НАФТА (12.6 \$/кг) и Латинска Америка (11.8 \$/кг). Благоприятни дестинации за износа на българските потребителски стоки в ценово отношение се очертават страните от ЕАСТ, ЕС, ОИСР и НАФТА. Тази констатация говори за добра адаптация на българските потребителски стоки към високите пазари на промишлено развитите страни.

Средната експортна цена на *суровините и материалите* е 0.43 \$/кг (при 0.39 \$/кг за 2004 г.). От тях с най-висока експортна цена са текстилните материали – 6.0 \$/кг, тютюна – 2.95 \$/кг, цветните метали – 2.7 \$/кг и кожите – 1.9 \$/кг. В регионален аспект най-високи експортни цени за текстилните материали нашата страна реализира при износа за ОНД (10.5 \$/кг), ЦЕФТА (9.4 \$/кг) и ЕС (7.5 \$/кг), за цветните метали за ЦЕФТА (3.5 \$/кг) и ЕС (3.1 \$/кг), за кожите при износа за страните от ЦЕФТА, (7.5 \$/кг) и ЕС (2.7 \$/кг), за тютюна при износа за страните от ЕАСТ (4.3 \$/кг), НАФТА (3.8 \$/кг), ОИСР (3.4 \$/кг) и ЕС (3.1 \$/кг). Изгодните ценови дестинации за износа на суровини и материали през 2005 г. са били ЕАСТ, ЕС, ОИСР и ОНД.

Средната експортна цена на *енергийните ресурси* е 0.43 \$/кг (при 0.30 \$/кг за 2004 г.). От тях нефтопродуктите се реализират на цена 0.43 \$/кг, електроенергията на цена 0.04 \$/квтч, а въглищата на цена 0.07 \$/кг. През годината е осъществен и минимален износ на суров петрол на цена 6.8 \$/кг. Характерно за всички видове енергийни ресурси е това, че те се реализират почти на една и съща експортна цена за всички региони. Все пак най-висока е цената за ЦЕФТА (0.6 \$/кг).

От динамична гледна точка следва да се отбележи, че с малки изключения, експортните цени на всички групи стоки отбелязаха ръст спрямо 2004 г., като средната експортна цена се повиши от 0.65 на 0.71. Най-съществено е нарастването на експортните цени на руди (63.7%), на нефтопродукти (41.4%), цветни метали (25.2%), цигари (21.0%), торове (14.5%), пластмаси и каучук (13.5%), храни (13.1%) и др. Значителен спад отбелязват експортните цени на транспортните средства (-60.1%) и въглищата (-52.9%).

3.2 Импортни цени

През 2005 г. най-ниски импортни цени нашата страна е реализирала при вноса от Арабските страни, Африка и Латинска Америка, а най-скъпо сме заплатили за внесената продукция от ЕАСТ, ЕС и ОИСР.

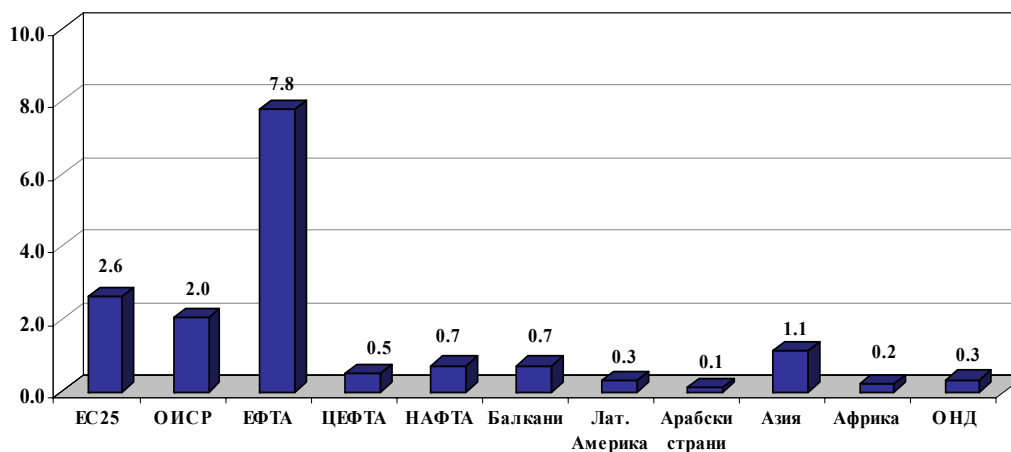
В стоково отношение най-високи са импортните цени на *инвестиционните* (5.64 \$/кг) и *потребителските стоки* (2.26 \$/кг) и значително по-ниски на *суровините и*

материалите (0.76 \$/кг) и *енергийните ресурси* (0.27 \$/кг). Тези ценови равнища показват, че нашата страна внася висококачествени средства за производство и в същото време задоволява своята потребност от суровини и енергийни ресурси на сравнително ниски цени.

Инвестиционните стоки се внасят на средна цена – 5.64 \$/кг, като под това равнище е единствено вносът на транспортни средства (3.23 \$/кг). Най-скъп е вносът на електрически машини (26.0 \$/кг) и на резервни части и оборудване (11.8 \$/кг). В регионален аспект най-изгоден се оказва вносът от Арабските страни (1.1 \$/кг), Африка (1.14 \$/кг), Латинска Америка (1.26 \$/кг) и Балканските страни (2.2 \$/кг), а най-скъпите инвестиционни стоки се внасят от НАФТА (29.1 \$/кг).

Средната импортна цена на *потребителски стоки* през 2005 г. е 2.26 \$/кг. Най-ниски импортни цени от тази група стоки имат храните – 0.75 \$/кг, напитките – 1.58 \$/кг и мебелите и домакинското обзавеждане – 2.13 \$/кг. В регионален аспект най-изгоден внос на храни нашата страна осъществява от Балканските страни (0.45 \$/кг), Арабските страни (0.62 \$/кг), Азиатските страни и НАФТА (0.65 \$/кг), на напитки от Арабските страни (0.4 \$/кг), ЦЕФТА (0.6 \$/кг) и Балканските страни (0.7 \$/кг), на мебели и домакинско обзавеждане от ОНД (1.6 \$/кг), Балканските страни (1.9 \$/кг) и ОИСР (2.0 \$/кг).

Средни импортни цени по региони през 2005 г. (в \$/кг)



Средната импортна цена на *суровините и материалите* е 0.76 \$/кг (при 0.68 \$/кг за 2004 г.). Най-ниските импортни цени се констатират при вноса на цимент – 0.06 \$/кг, торове – 0.29 \$/кг и руди – 0.30 \$/кг. От своя страна най-ниски импортни цени за цимента се реализират при вноса от ЦЕФТА (0.04 \$/кг), Балканските страни (0.06 \$/кг) и ОИСР (0.07 \$/кг), за рудите при вноса от ОНД (0.16 \$/кг) и Африка (0.2

\$/кг), за торовете от ЦЕФТА (0.22 \$/кг), Балканските страни (0.24 \$/кг) и ОНД (0.28 \$/кг). От суровините и материалите на най-висока цена се внасят кожите (13.6 \$/кг) и текстилните материали (8.12 \$/кг).

Импортните цени на *енергийните ресурси* са най-ниски (0.27 \$/кг) от разглежданите четири групи. От тях за нефтопродуктите нашата страна заплаща 0.46 \$/кг, за суровия петрол 0.38 \$/кг, за природен газ 0.17 \$/куб.м., а за въглищата 0.08 \$/кг. Най-изгоден е вносът на нефтопродукти и суров петрол от ОНД и Арабските страни.

За разлика от предходната година, през 2005 г. динамиката на импортните цени е по-силно изразена. Средната импортна цена е 0.78 \$/кг, като се повишава със 17.2% спрямо средната цена за 2004 г. (0.67 \$/кг). Значително се понижават цените на транспортните средства (-27.8%), кожите (-19.2%), цимента (-10.2%), електрическите машини (-8.8%), мебелите (-7.8%) и др. По-съществени нараствания на импортните цени отбелязват нефтопродуктите (60.6%), рудите (54.5%), природния газ (48.6%), суровия петрол (45.8%), суровини за производство на храни (27.7%), торове (23.6%) и др.

3.3 Условия на търговията

Анализът на външната търговия не би бил пълен ако не се разгледат и някои резултативни показатели, в основата на които лежат измененията на експортните и импортните цени.

Индекси на външнотърговски показатели (1995 г. = 100)*

Показатели	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Експортни цени	100	91.2	88.8	84.2	84.1	89.7	96.4
Физически обем на износа	100	106.5	116.0	136.0	178.0	221.7	246.8
Стойностен обем на износа	100	97.1	102.9	114.5	149.8	198.8	238.0
Импортни цени	100	104.5	102.6	98.5	93.8	99.4	108.7
Физически обем на вноса	100	117.1	133.0	150.7	215.3	272.0	317.2
Стойностен обем на вноса	100	122.3	136.5	148.5	202.0	270.3	344.6
Условия на търговия	100	87.3	86.5	85.5	89.7	90.2	88.7
Покупателна способност на износа	100	92.9	100.3	116.2	159.7	200.0	219.0

*По данни на БНБ, НСИ и собствени изчисления

Физическият обем на износа запазва възходящата тенденция от предходните години. Динамиката на експортните цени през последните години се характеризира с поддържане на 10-15% по-ниско равнище от базисната 1995 г. Това състояние се промени през 2004 г. и през 2005 г. вече нивото на индекса се доближава до това от базисната 1995 г.

При вноса, импортните цени в повечето случаи са по-високи от базисната година, а физическият обем нараства с малко повече от 3 пъти. Тези тенденции рефлексират върху резултативните показатели.

Условията на търговия (съотношението между изменението на экспортните и импортните цени) са по-лоши в сравнение с базисната година и се влошават спрямо 2004 г. Това означава, че за всяка единица внос се заплаща повече, отколкото се получава от всяка единица износ.

Логично допълнение на показателя “Условия на търговията” е показателят **“Покупателна способност на износа”**, който свързва условията на търговия с количествата изнесени стоки. Разчетите показват, че през последните години значенията на показателя са не само по-високи от базисното равнище, но бележат *ясно изразена положителна тенденция*. Това показва, че негативите в динамиката на ценовия показател (условията на търговия) се неутрализират от динамиката на физическия обем на износа. Този резултат също означава, че **пазарната ниша за българските экспортни стоки е намерена, изделията са продаваеми и са в процес на утвърждаване на постигнатите позиции.**

4. Търговско салдо

Търговското салдо през 2005 г. е отрицателно и възлиза на – 6509.8 млн.дол. (fob-cif) и на -5398.7 млн.дол. (fob-fob). Това е влошаване на търговския баланс в сравнение с 2004 г., когато той възлизаше на –4503.6 млн.дол. (fob-cif) и на –3643.3 млн.дол. (fob-fob).

В регионален аспект отрицателният баланс на страната се дължи основно на отрицателното салдо с ОНД (-3480.1 млн.дол.) и със страните от ЕС (-2404.4 млн.дол.). Отрицателен баланс имаме и със страните от Азия (-1066.8 млн.дол.), с тези от Латинска Америка (-623.5), ЦЕФТА (-113.2 млн.дол.) и ЕАСТ (-98.1 млн.дол.). Положително е салдото в търговията на България с балканските страни (+783.8 млн.дол.), с арабските страни (+241.5 млн.дол.) и със страните от Африка (+164.5 млн.дол.).

Стоковият аспект на търговския баланс може да бъде разгледан въз основа на различни класификации, които се използват във външната търговия. Те имат своя логика на групиране на стоките и могат да бъдат полезни за целите на анализа.

Съгласно **Хармонизираната система** за описание и кодиране на стоките, залегнала в Митническата тарифа на нашата страна, отрицателният баланс и през 2005 г. се формира основно от минералните продукти (-2856.5 млн.дол.), машини и оборудване (-1977.2 млн.дол.), транспортни средства и съоръжения (-1890.0

млн.дол.) и др. Положителен баланс има в търговията с неблагородни метали и изделия от тях (+961.7 млн.дол.), текстилни материали (+379.7 млн.дол.), продукти от растителен произход (+327.9 млн.дол.), обувки и аксесоари (+128.8 млн.дол.), продукти на хранителната промишленост (+69.4 млн.дол.) и др.

Според групирането на стоките **по начин на използване**¹ отрицателният баланс през 2005 г. е резултат от вноса на инвестиционни стоки (-3238.0 млн.дол.), енергийни ресурси (-2167.4 млн.дол.) и суровини и материали (-1534.2 млн.дол.). Положителен е балансът в търговията с потребителски стоки (+597.1 млн.дол.), което се дължи преди всичко на дрехите и обувките (+1758.2 млн.дол.). Положителен е балансът и в търговията с цветни метали (+923.4 млн.дол.), нефтопродукти (+738.8 млн.дол.), електроенергия (+304.9 млн.дол.), суровини за производство на храни (+230.2 млн.дол.), чугун, желязо и стомана (+229.0 млн.дол.), храни, цигари и напитки (+149.1 млн.дол.), торове (+81.4 млн.дол.), тютюн (+79.8 млн.дол.) и др. Следва да се отбележи, че положителният баланс в търговията с повечето от тези стокови групи в сравнение с 2004 г. се е увеличил. Независимо от това резултатите не са достатъчни за да се компенсират големите отрицателни салда в търговията със суровини и материали, енергийни ресурси и инвестиционни стоки. Ако се приеме, че за суровините и материалите и енергийните ресурси, не съществува друга алтернатива освен внос, то отрицателният баланс явно ще зависи от темповете на нарастване на вноса на инвестиционни стоки. През последните години за нашата страна е характерен ускорен внос на инвестиционни стоки (през 2005 г. той нарасна с 32%), което е обвързано с технологичното обновяване на икономиката ни. Това естествено ще рефлектира положително върху темповете на нарастване на износа, но в дългосрочен аспект. В краткосрочен аспект трудно може да се очаква съществена промяна на равнището на търговския баланс на страната. Най-високи отрицателни салда има при търговията със суров петрол (-2273.8 млн.дол.), текстилни материали (-1296.7 млн. дол.), транспортни средства (-1220.2 млн.дол.) и машини, уреди и апарати (-1216.5 млн. дол.).

Съгласно международните класификации може да бъде получена и друга картина на търговския баланс. Така например системата **Broad Economic Categories (Широки Икономически Категории)** групира стоките от гледна точка на степента на тяхната преработка. Съгласно тази класификация балансът в търговията на нашата страна през 2005 г. изглежда по следния начин: потребителски стоки (+647.3 млн.дол.), храни и напитки (+251.7 млн.дол.), горива и масла (-2119.6 млн.дол.), транспортни съоръжения (-1905.2 млн.дол.), инвестиционни стоки (-1884.6 млн.дол.), промишлени суровини (-1307.7 млн.дол.).

¹ Тази класификация се използва от БНБ

За *храните и напитките* балансът се запазва положителен и нараства с 57.4% в сравнение с предходната година. Освен това се констатира, че положителният баланс в търговията с непреработени храни и напитки се увеличава, а балансът в търговията с преработени храни и напитки се влошава. Това означава, че през 2005 г. се е забавил износът на стоки с по-висока добавена стойност, за сметка на нарасналия износ на стоки с по-ниска добавена стойност.

Положителният баланс на *потребителските стоки* е резултат от положителните промени в търговията със стоките с полудълготрайна употреба, както и на техния голям относителен дял (15.7% от износа през 2005 г.).

Балансът на *горивата и маслата* е отрицателен. Това се дължи на факта, че нашата страна е нетен вносител на нефт и газ. В рамките на тази група стоки балансът в търговията с преработени горива и масла (нефтопродукти) е положителен и нараства с 45.9% спрямо 2004 г., а балансът с непреработени се влошава с 52%.

Данните показват, че все още няма значителни качествени промени в стоквата структура на българския износ. Той продължава да бъде ориентиран към износ на суровини и на стоки с ниска степен на преработка. Следователно процесът на технологично обновление все още не дава очакваните резултати.

Резултатите не се различават съществено и при анализа на търговския баланс на нашата страна през 2005 г. по **Стандартната международна търговска класификация – SITC** – разни готови изделия +1238.3 млн.дол. (слабо нарастване), храни и живи животни +75.0 млн.дол. (нарастване - близо 3 пъти), напитки и тютюн +162.2 млн.дол. (слабо нарастване), машини, оборудване и транспортни средства -3943.1 млн.дол. (значително влошаване), минерални горива и смазочни материали -2156.8 млн.дол. (значително влошаване), химически продукти -838.3 млн.дол. (влошаване), обработени изделия -553.9 млн.дол. (значително влошаване).

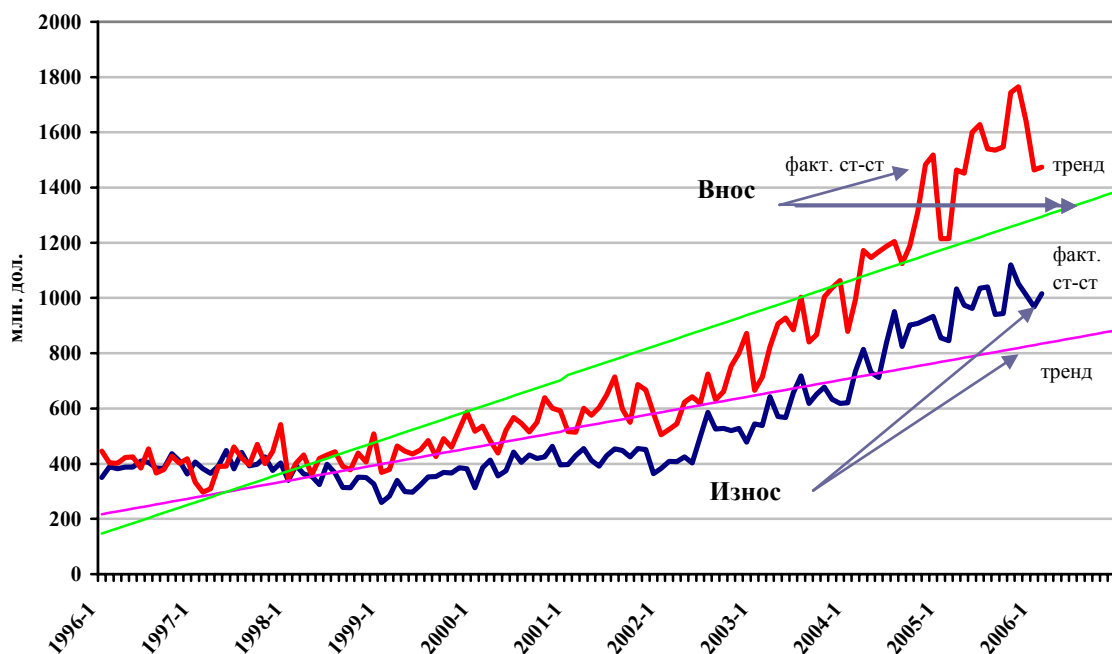
Отделните класификации следват определена методология при групирането на стоките, поради което анализите, направени по тях имат конкретно значение, а резултатите не бива да се сравняват механично.

5. Тренд и сезонност в износа и вноса на България

Количествената оценка на **тренда** (основната закономерност в развитието на износа и вноса) е оценка на онази група фактори, които трайно въздействат върху равнището и динамиката на външната търговия. Поради това тенденциите, които се формират под тяхно влияние имат дългосрочен характер, но те са в основата и на краткосрочното развитие на износа и вноса. Направените разчети ясно очертават възходящите тенденции в развитието на износа и вноса от 1996 г. насам, като

нарастването на вноса е по-голямо. Икономическата интерпретация на трендовите модели за износа и вноса показват, че средномесечно износьт нараства с 5.1 млн. долара, а вносьт с 9.4 млн. долара. Тези тенденции без съмнение ще бъдат в основата на промените и през следващите 1-2 години и предсказват запазване на отрицателното търговско салдо. Сумата от месечните оценки за тренда на износа и вноса през 2006 г. формират годишни обеми от порядъка на съответно 10.3 млрд. дол. и 16.1 млрд. дол.

Дългосрочни тенденции в износа и вноса на България



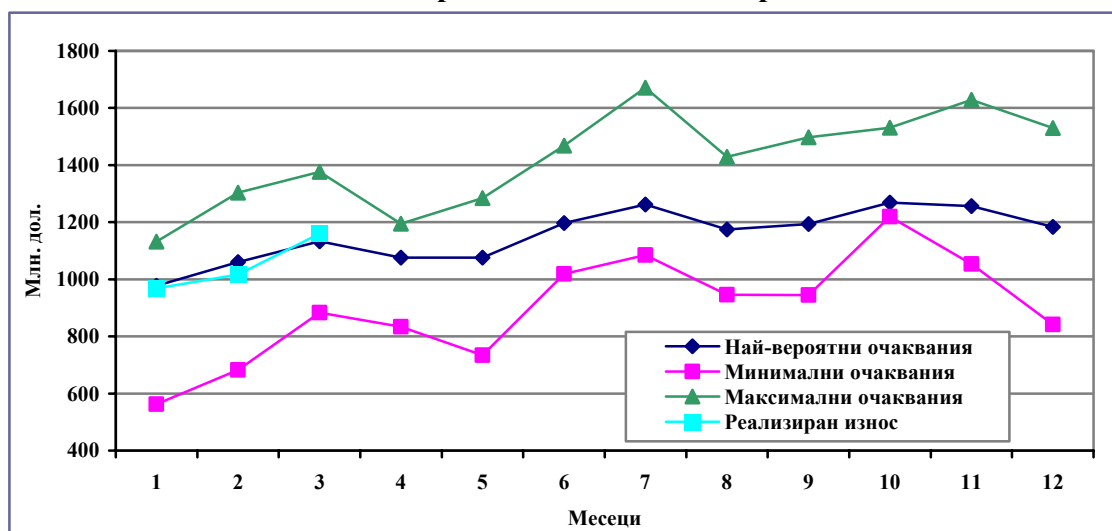
От 1999 г. до края на 2003 г. реализираните обеми на износа и вноса са под нивото на дългосрочните тенденции, след което започва нов етап от развитието на търговията. Динамиката се засилва и краткосрочните изменения започват да се наблюдават все повече над очертаните трендове. Това означава, че през 2006 г. износьт и вносьт ще се стремят към горните граници на вариране, а именно 15 и 25 млрд. дол. съответно за износа и вноса.

Сезонността най-често се изчислява на базата на месечни данни и показва **типичното колебание** на обемите на износа и вноса около средногодишните равнища. Наличната месечна информация за износа и вноса на България (1996-2005) е в рамките на необходимия минимум за извличане на подобна закономерност. Освен това тя има и прогностичен ефект, защото е валидна както за изминалите години, така и за предстоящите.

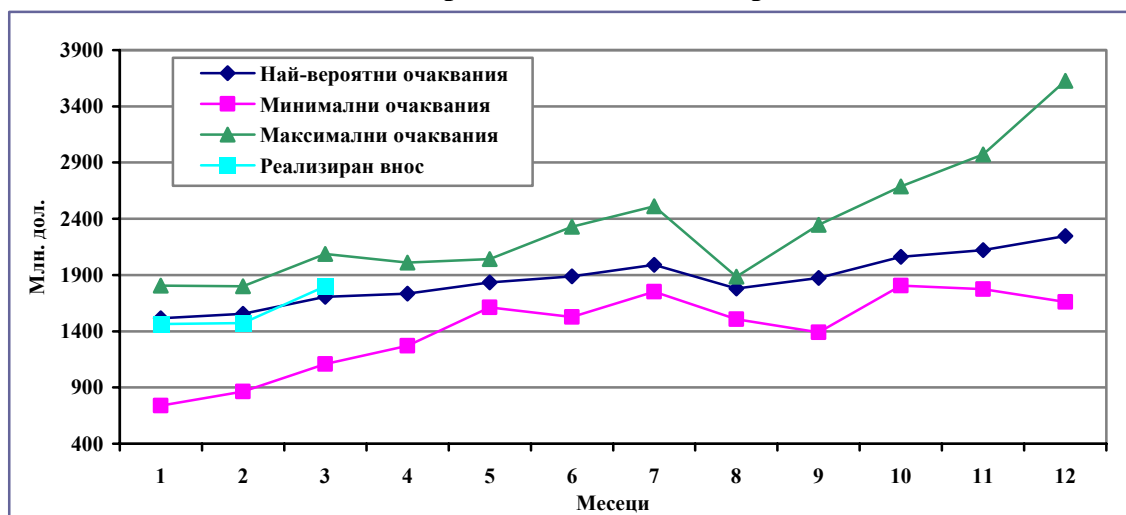
Данните за външната търговия през изтеклите месеци на 2006 г. (януари-март) показват, че износът и вносът следват динамиката на сезонния профил. С отчитането на съществуващите положителни трендове в динамиката на износа и вноса може да се очаква, че през 2006 г. износът ще бъде в интервала 13.5-13.9 млрд.дол., а вносът 21.5-22.3 млрд. дол.¹

До края на 2006 г. се очертава ускоряване на динамиката на външната търговия при запазване на отрицателния търговски баланс.

Реализиран и очакван износ през 2006 г.



Реализиран и очакван внос през 2006 г.



¹ В дирекция "Обща икономическа политика" е разработен модел за прогнозиране на износа и вноса, който съвместява дългосрочните тенденции в развитието със сезонността. След въвеждане на реално реализираните обеми за износа и вноса по месеци (или техни експертни оценки) моделът реагира като самонастройващ се механизъм и актуализира месечните оценки до края на текущата година.

6. Експортни приоритети

Въпросът за експортните приоритети е дискуссионен, поради което в рамките на анализа те ще се разглеждат като резултативна величина, като приоритети, утвърдили се през последното десетилетие, без оглед на провежданата конкретна външноикономическа политика. Правилният поглед към тях изисква разглеждането им в регионален и стоков аспект.

Регионалният аспект е резултат от провежданата външнотърговска политика, либерализацията на търговията и предстоящото членство на страната в ЕС. В този смисъл регионалният аспект е ясно определен – Европейски съюз, което се потвърждава и от направеното до сега в тази област. Регионалният аспект има своята стокова характеристика и тя се изразява в степента на европейската ориентация на търговията с отделни групи стоки. От гледна точка на бъдещото развитие регионалният аспект трябва да се разглежда като интеграционен инструмент за развитие, който на базата на дългосрочни споразумения за специализация и производствено коопериране би следвало да доведе до нарастване на междуотрасловата и особено на вътрешноотрасловата търговия. А тъй като това е възможно само при постепенно намаляване на различията в отрасловата структура между България и страните от ЕС, възниква необходимостта от дългосрочна стратегия за реструктуриране и адаптиране на отрасловата структура към тази на основните ни търговски партньори.

Стоковият аспект е резултат от съществуващия производствен потенциал на страната, от качеството на предлаганата експортна продукция, от степента на технологичното обновяване на производството, от интензивността на инвестициите в отделните сектори, от нивото на потребителското търсене на външните пазари, от изискванията на външните пазари за качество, от формираните се тенденции в областта на износа и др. Стоковият аспект има и своята регионална характеристика, която може да очертае приоритет с европейска или неевропейска ориентация при съществуващото равнище на качество на експортната продукция.

Извеждането на приоритетите е процес, който съдържа в себе си като неразделна част **бъдещото развитие**. То има пряко отношение към външноикономическата политика, която ще се провежда в бъдеще. *По отношение на регионалния аспект* за нашата страна прогностичният елемент е свързан с бъдещото членство в ЕС и включването на страната ни в европейското интеграционно пространство. *По отношение на стоковия аспект* това означава, че:

- трябва да се предвиди кои са онези съществуващи експортно ориентирани производства, които могат да разширят и увеличат присъствието си на външните пазари. Става дума за определяне на конкурентните стокови

позиции, които и в бъдеще ще продължат да определят облика на българския износ. Именно тук се проявява силата на регионалната характеристика на стоковия аспект, защото тя е свързана с различната покупателна способност на населението в един или друг регион и различното равнище на конкуренцията. В този смисъл един и същ продукт може да бъде конкурентен на един пазар и неконкурентен и непродаем на друг пазар

- трябва също да се предвиди дали някои нововъзникнали експортно ориентирани производства могат да поемат ролята на ефективно обновяване на експортната структура в бъдеще
- трябва да се предвиди и какви нови експортно ориентирани производства биха могли да възникнат на фона на очакванията за развитие на икономиката ни като цяло

Резултатите от анализа на износа през последното десетилетие позволяват да се изведат като приоритетни следните експортни производства: **дрехи, обувки (с европейска ориентация), лекарства, козметика, електроенергия (с неевропейска ориентация)**. От гледна точка на дългосрочното развитие към тях трябва да се добавят и стоковите групи с най-голям потенциал да намерят място между стоковите приоритети – храни, машини (в т.ч. електрически), уреди и апарати, резервни части и оборудване, текстилни материали, кожи, нефтопродукти, цимент. Използването на различни критерии за определяне на експортните приоритети без съмнение е много полезно, но процесът не би могъл да бъде завършен ако не се обвърже с конкурентоспособността на българските експортни производства. Защото това са производствата, на които може да се разчита в дългосрочна перспектива.

7. Конкурентност на българските експортни производства

За определяне на конкурентните български експортни производства са използвани елементи от методологията на Портър.¹ Според получените резултати като конкурентни могат да се открият дрехи, обувки, цветни и черни метали, храни (напитки), аграрни суровини, руди и минерали, нефтопродукти, текстил, химически продукти (лекарства и козметика). На практика това са почти всички приоритети, с изключение на черните и цветните метали. От гледна точка на количествените оценки през последните 2-3 години като най-конкурентни на международните пазари се утвърждават облеклата, цветните метали и черните метали. Може да се направи извода, че изведените експортно ориентирани производства като

¹ Вж: Porter M., The Competitive Advantage of Nations. The Free Press, New York, 1990

приоритети се характеризират и с конкурентност на международните пазари. Този извод е достатъчно основателна причина за размисъл относно дългосрочната външноикономическа политика на страната.

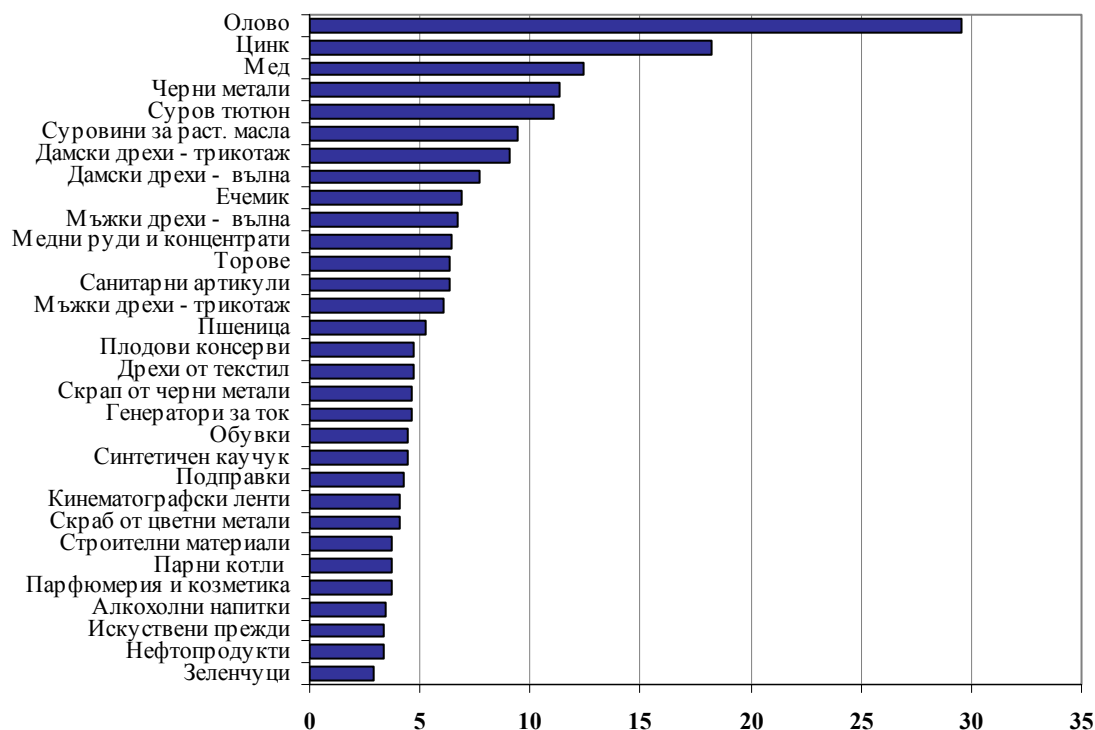
Направеният извод за изведените приоритети не подлежи на съмнение, защото е резултат от съществуващите реалности, но друг е въпросът дали именно те трябва да залегнат в основата на дългосрочното развитие. Запазването им ще затвърди структура на износа от последното десетилетие, в която определящи са стоките със сравнително ниска добавена стойност. В краткосрочна перспектива може да се предприеме политика на значително **увеличаване темповете на бързооборотните стоки**, които всъщност са в основата на изведените приоритети, защото това ще доведе до по-голяма възвращаемост, постепенно намаляване на отрицателния търговски баланс, формиране на по-голям национален инвестиционен ресурс и др. В дългосрочен аспект подобна политика не би имала успех, защото анализът на световния износ говори за наличието на **реални ограничителни условия за българските экспортни приоритети**. В този смисъл политиката не трябва да бъде ориентирана към експанзионистично развитие на экспортните приоритети. Тя трябва да подготви почвата и да отвори пътя на нови експортно ориентирани производства, които да наложат и утвърдят името на България в областта на групите стоки с висока добавена стойност. Това предполага провеждането на активна политика на производствена интеграция със страните от ЕС и другите развити страни в областта на новите технологии.

7.1 Конкурентни предимства на българските стоки

За анализ на конкурентните предимства на българските изделия на международните пазари е използвана информация за световния износ през периода 1988-2003 г., като възможността за сравнение обхваща 50 страни (ЕС 15+10 и други страни от Европа, Америка, Азия и Африка), попадащи между водещите търговски партньори на нашата страна през последните години и формиращи 80-90% от обема на външната ни търговия. За количествена оценка на конкурентните предимства е избран един от индексите на Баласа. Получените резултати за всяка една от годините са осреднени с цел получаването на типични средни стойности, които са по-лесни за възприемане и сравнение (*Приложение 10*).

В анализа са обхванати 257 групи стоки, които включват цялото разнообразие на изнасяните продукти от всички 50 страни. Резултатите показват, че **в 47% от случаите българските изделия притежават конкурентни предимства**. Първите места предимно се заемат от изделията на **металургията** (цветна и черна), някои **селскостопански суровини** (суров тютюн, растителни масла, ечемик), различните видове **дамски и мъжки дрехи** и др.

Български експортни изделия с най-високи конкурентни предимства



Констатацията за наличие на конкурентни предимства в търговията с конкретни стокови групи е полезна, но не достатъчна. Важно е да се определи нивото на конкуренция и кои са страните с по-високи конкурентни предимства от нашите. Това би позволило формулирането на мерки за повишаване нивото на конкурентоспособност на българските изделия.

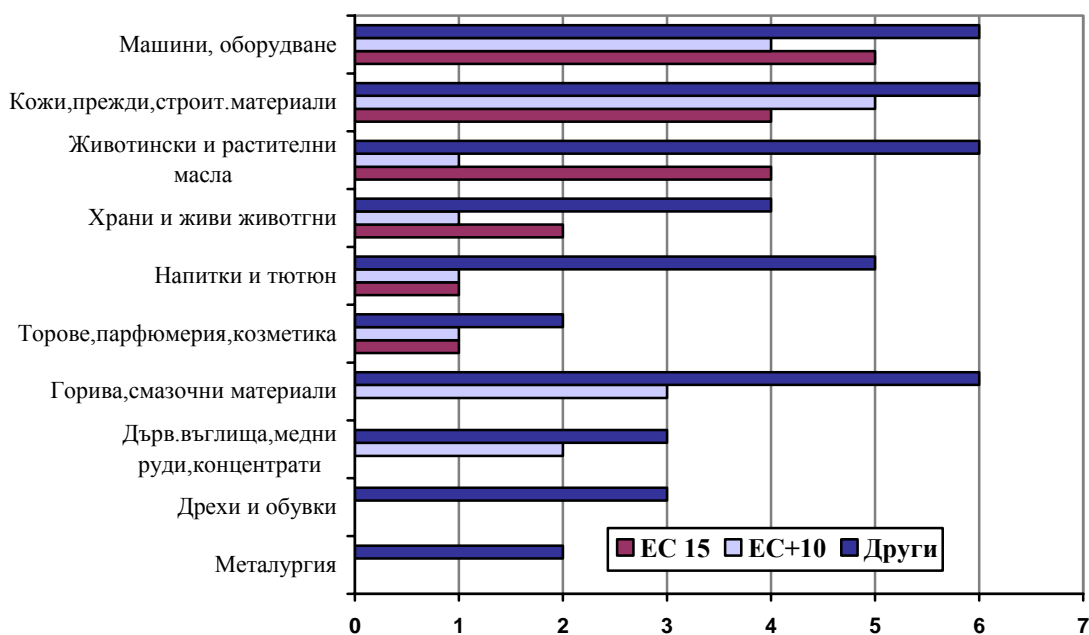
От анализа на конкурентни предимства за българските изделия на международните пазари става ясно, че между страните от ЕС (15), наш основен конкурент е Гърция, следвана от Италия и Испания. Но ако се погледне на Гърция от гледна точка на географското ѝ разположение, то тя е балканска страна. Между новите страни-членки на ЕС основен конкурент на нашата страна е Кипър. Аналогично на Гърция, от гледна точка на географското разположение, Кипър е балканска страна. Останалите страни, които са основно от групата на бившите социалистически страни, са ни изпреварили в съществуващите “пресечни точки” на международните пазари.

Следователно, страните, които най-често реализират по-високи конкурентни предимства от нашата страна на различните международни пазари на практика са балканските и други, сравнително близо разположени до България. Към териториално отдалечените страни можем да отнесем преди всичко Китай, с който се конкурираме в 2 области – минерални горива и смазочни материали и кожи и

прежди. Или нашите основни конкуренти на международните пазари са балканските страни и тези с близко териториално разположение.

Поради различията в структурата на икономиката между България и европейските страни ЕС (15) и специализацията в производството на конкретни експортни продукти нашата страна реализира конкурентни предимства в областта на металургията, дрехите и обувките, дървени въглища, медни руди и концентрати, горива и смазочни материали. Конкурентните предимства по отношение на вече разширения Европейски съюз ЕС (25) се свеждат до металургията, дрехите и обувките. Страните от ЕС (15) притежават по-високи конкурентни предимства в областта на преработените и непреработените селскостопански изделия и в областта на машините, т.е. в областта на стоките с висока добавена стойност.

Области, в които България отстъпва по конкурентни предимства на други страни



Като цяло нашата страна изпитва най-силна конкуренция при износа на парни котли, метални контейнери, безалкохолни напитки, мебели, плодово-зеленчукови сокове, електроразпределително оборудване, пресни или охладени зеленчуци и др. България е фаворит между всички анализирани страни при износа на мед, отстъпва конкурентното си предимство на една страна при износа на синтетичен каучук (Сърбия и Черна гора), медни концентрати (Македония), парфюмерия и козметика (Франция), цинк (Македония), олово (Македония), санитарни артикули (Египет) и др. Най-често нашата страна губи конкурентни предимства пред Турция, Сърбия и

Черна гора, Чехия, Молдова, Италия, Литва, Йордания, Гърция, Словакия, Македония, Украйна, Хърватия и др. Тези страни притежават конкурентни предимства в областта на металургията, дрехите и обувките, кожи и прежди, машини и оборудване и др.

Извън ЕС най-силна конкуренция нашата страна изпитва в областта на дрехите и обувките, минерални горива и смазочни материали, храни и живи животни, животински и растителни масла, кожи, прежди и строителни материали.

Сравнителният анализ на конкурентните предимства позволява да се заключи, че при съществуващата структура на износа и нива на конкурентни предимства на экспортните производства и през близките години България ще бъде в силна конкурентна среда. Това е от особено значение за структуроопределящите стокови групи в българския износ – текстил и облекло, металургия, нефтени масла, както и за тези с по-малък принос – фармацевтика и козметика, напитки, машини, торове, плодове и зеленчуци, мебели и др., но всички със своите конкурентни предимства. Тези констатации са важни за очертаването на стратегията на българския износ, както от гледна точка на развитието на съществуващите экспортни производства, така и от гледна точка на обновяването на стоковата структура.

7.2 Структура на световния износ

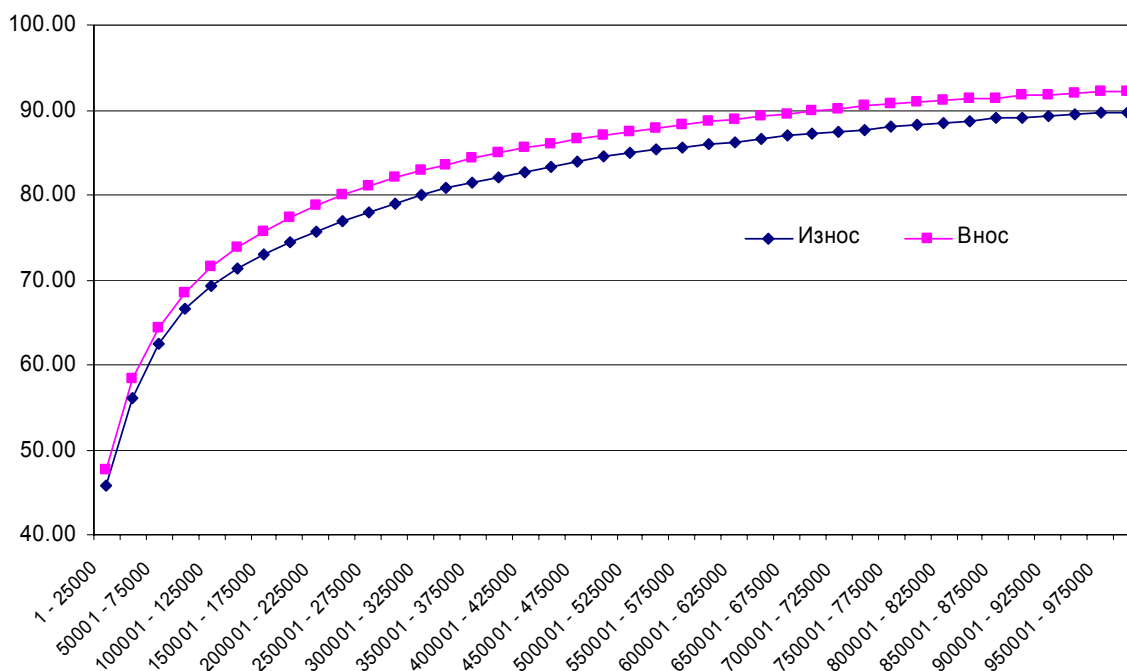
Структурата на световния износ през последното десетилетие показва, че нашите стокови приоритети принадлежат към онези стокови групи, които много бавно променят стойностния си обем, а дялът им през последното десетилетие практически остава постоянен. Така дялът на аграрните продукти (храни и суровини) в световния износ възлиза на 9-10%, на минерални продукти 13-14%, на химическите продукти – 9-11%, на текстила – 2-3%, на дрехите – 3%, на желязото и стоманата 2-3%. Дялът на готовите изделия е около 75%, като половината от този дял е на машините и транспортните средства (40%). Най-съществената промяна в структурата на световния износ през годините от 1990 г. насам се свързва със стоковата група “Офис и телекомуникационни съоръжения” – нарастване на дела ѝ в световния износ от 8.8% през 1990 г. на 15.4% през 2000г. и 12.7% през 2004 г. Независимо от намаляването на относителния дял на тази група стоки тя увеличава стойностния си обем спрямо 2003г. с 19%. Всъщност, именно на тази стокова група (в голяма степен) се дължат успехите на нововъзникналите индустриални страни. Както личи, България е извън тази световна тенденция. Следователно, тенденциите в стоковата структура на световния износ трябва да се разглеждат като ориентири за дългосрочни структурни промени в производството и търговията.

8. Фирмена структура¹

Без съмнение фирмената структура на търговията представлява особен интерес, но съдържа и елемент на конфиденциалност, поради което анализът цели извеждане на фирмения профил на износа и вноса от гледна точка на концентрацията на фирмите по стойностен обем, страни и групи стоки.

През 2005 г. общият брой на българските фирми, които са осъществили външнотърговска дейност възлиза на 39 644 броя, в т.ч. само износ – 11 686 фирми, само внос – 27 958 фирми. Тези данни са по-високи от предходната година с 4.5%, но са резултат преди всичко от нарастването на броя на фирмите вносителки.

Разпределение на фирмите (като процент с натрупване) в зависимост от реализирания стойностен обем на износа и вноса през 2005 г. в интервална скала със стъпка 25 хил. дол.



Разпределението на фирмите в зависимост от реализирания стойностен обем е много показателно и полезно за изработване на адекватна политика за насърчаване на търговията и прилагането на конкретни мерки в тази област. От направените разчети става ясно, че почти 50% от фирмите реализират обеми на износ или внос до 25 хил.дол. Обемите на 80% от фирмите не надвишават 325 хил.дол. износ и 250 хил.дол. внос, а тези на 90% от фирмите не надвишават 1 млн.дол. износ и 700

¹ Фирмената информация е предоставена от Агенция “Митници”

хил.дол. внос. Или точката на насищане на фирмения експортен потенциал е 1 мил.дол. Това означава, че вероятността, българските фирми да започнат да изнасят продукция на стойност по-голяма от 1 мил.дол. е минимална. Аналогични са разсъжденията и за точката на насищане при вноса, която възлиза на 700 хил. дол. Интересно е, че точката на насищане при износа нараства спрямо предходната година, а тази при вноса се запазва на същото ниво. Това е сигнал за нарастващия потенциал на фирмите износителки.

Ако се използва границата от 1 млн.дол. се оказва, че 90% от фирмите износителки и 92% от фирмите вносителки не я преминават (запазване на състоянието от предходната година). Или групата на “фирмите милионери” е само около 8-10%. Следователно, политиката по насърчаване на търговията следва да включва конкретни мерки за облекчаване и подпомагане на външнотърговската дейност на дребния и средния бизнес.

8.1 Фирмена структура на износа и вноса по страни

Направените разчети показват, че интересът на българските фирми е насочен към промишлено развитите страни и преди всичко към тези от ЕС. Този резултат е в унисон с регионалния приоритет на външната търговия – европейска ориентация и може да се очаква, че ще бъде по-силно изразен след предстоящото присъединяване на България към ЕС.

Особена разлика в структурата през последните две години не се наблюдава, но не може да не се отбележи същественото нарастване на броя на фирмите, които внасят различни изделия от неевропейските пазари, преди всичко от Азия. Това показва, че териториалната отдалеченост на търговските партньори не е проблем.

Фирмена структура на търговията по региони и групи страни (брой)

Групи страни	ИЗНОС			ВНОС		
	2004	2005	75% обхват	2004	2005	75% обхват
ОИСР	8839	8 966	768	23934	25 379	1433
в т.ч. ЕС	7280	7 431	606	19761	21 009	1327
в т.ч. ЕАСТ	606	636	30	1853	2 042	111
Балкански страни	5741	5 248	207	8137	8 388	506
ОНД	1318	1 294	152	1624	1 651	5
Арабски страни	753	663	54	606	668	11
Азия	737	742	31	7059	8 007	414
Латинска Америка	229	246	11	966	1 143	8
Африка	213	237	12	288	326	15

Като правило броят на фирмите износителки е по-малък от този на вносителките и по региони, а най-голяма е разликата в полза на фирмите вносителки при страните от Азия (почти 11 пъти).

Водещите фирми, които формират 75% от търговията със съответната група страни е показател за **фирмена концентрация**. Както личи от таблицата тя е по-силно изразена при вноса. Като цяло фирмената концентрация не надвишава 6.3% от общия брой на фирмите вносителки от региона, и 11.7% от фирмите износителки за съответния регион.

Налага се извода, че около **10% от фирмите формират над 75% от търговията с водещите 40 търговски партньори на нашата страна**. Причините за наличието на подобни процеси се крият в наличието на дългогодишни търговски връзки с основните ни търговски партньори, взаимно доверие и положителна оценка за качеството на търгуваните стоки, желание за запазване на утвърдените търговски контакти.

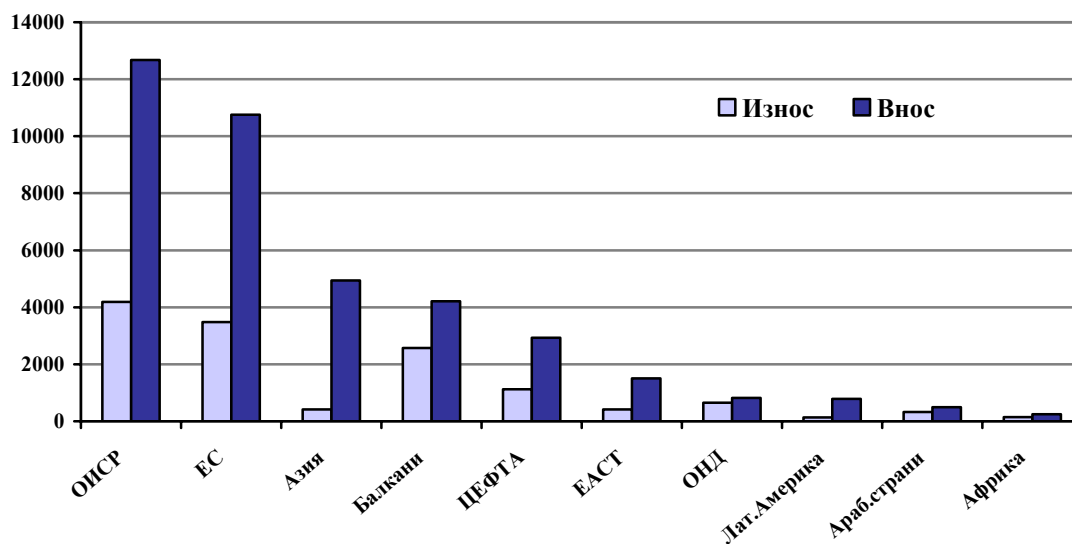
Болшинството от фирмите реализират своята продукция (в интервала до 25 хил.дол.) в страните членки на ОИСР, ЕС и на Балканите, и внасят още от азиатските страни и от тези, членки на ЦЕФТА. Следва да се отбележи, че тази картина се запазва и при по-високите интервали на стойностния обем на износа и вноса. Следователно, в рамките на регионалните приоритети с еднакъв успех оперират и малки и големи фирми. Запазва се интересът на вносителите да закупуват изделия от азиатските страни.

Анализът на данните позволява да се направи извод, че най-голям брой **износителки** се наблюдават при страните, които са между водещите в износа на нашата страна – Германия, Италия Франция, Великобритания и страните, които са ни съседни – Гърция, Македония, Сърбия и Черна гора, Турция. Броят на българските фирми, които изнасят за всяка от тези страни е над 1000. Осем са страните, за които изнасят от 500 до 1000 фирми, 35 са страните, за които изнасят от 100 до 500 фирми, 14 страни са дестинации за 50 до 100 фирми, 50 страни за 10 до 50 фирми и 72 страни за по-малко от 10 фирми.

Броят на фирмите, които изнасят за Македония от второ място в класацията през 2002 г. (2203 фирми) преминават на трето през 2003 г. (1792 фирми) и се задържат на това място и през 2004 г. (1759 фирми) и 2005 г. (1753 фирми). От гледна точка на реализираните обеми на износа към водещите партньори картината е доста интересна. Македония е на 13-то място в износа на нашата страна през 2002 г. с обем от 126 млн.дол., а през 2004 г. заема 14-то място с обем от 206 млн.дол., а през 2005 г. заема отново 13 място с обем на износа 235 млн. дол. Големият брой фирми и незначителните обеми определят износа за Македония като “износ на дребно”,

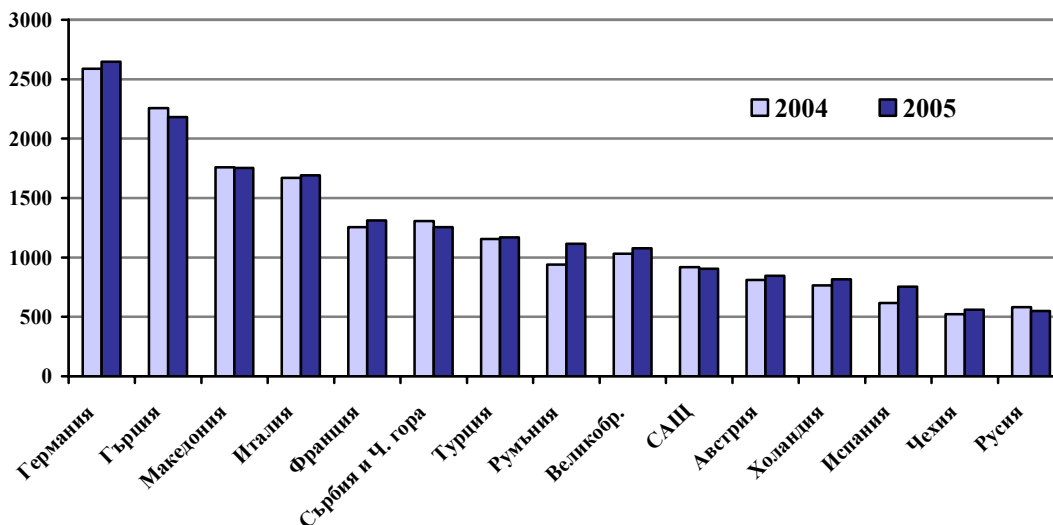
или това е износ, който е обект на средния и дребния бизнес. Средният размер на износа на всяка фирма през 2002 г. възлиза на 57 хил.дол., през 2003 г. вече възлиза на 91 хил.дол., през 2004 г. на 117 хил.дол., а през 2005 г. възлиза на 134 хил.дол. Налице са две тенденции – намаляване на броя на фирмите износители и нарастване на средния обем на износ за всяка от тях, което е добър показател.

Разпределение на фирмите (като брой) в зависимост от реализирания стойностен обем на износа и вноса през 2005 г. – до 25 хил. дол.



Интересен е фактът, че нараства броят на фирмите, които използват за износ *Свободните безмитни зони* (от 728 през 2002 г. те се увеличават на 919 през 2003 г., на 984 през 2004 г. и на 1014 през 2005 г.). Анализът показва, че през последните две години от изнесените стоки през Свободните безмитни зони около 33% са инвестиционни стоки – основно машини и апарати и транспортни средства, 23% са лекарства и козметика, 11% цветни метали, 6-8% нефтопродукти, 4-5% храни, 4-5% дрехи и обувки и др. Тук проблемът се състои в това, че се губи регионалната характеристика на търговията. На практика не е ясно в каква посока се насочва стоката, когато излиза от безмитната зона, както и от коя страна пристига, когато влиза в безмитната зона. Това затруднява аналитичната работа и малко или повече изкривява извличането на реалните тенденции в регионалната и стокова търговия.

Разпределение на фирмите износителки по страни

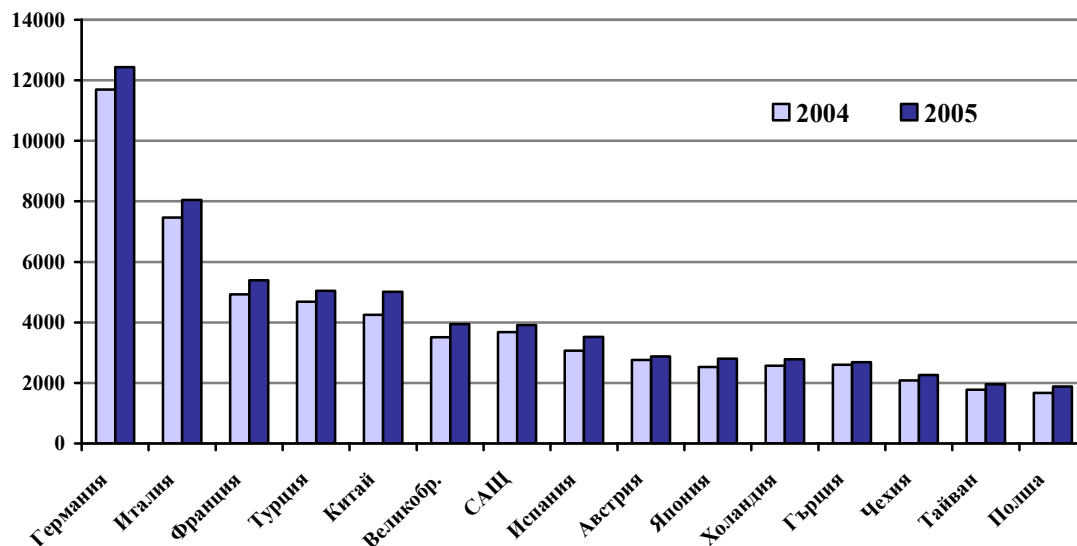


Преди всичко следва да се отбележи, **че броят на фирмите, осъществяващи внос** е по-голям от този на фирмите, осъществяващи износ. И тук, както и при износа, първите места се заемат от страни, които са между първите в структурата на вноса като Германия, Италия, Франция, Турция и др. Прави впечатление, че в челото се нареждат и териториално отдалечени страни като Китай, САЩ и Япония (на 5-то, 7-мо и 10-то място съответно), Тайван и Корея са във втората десетка, Индия, Хонг Конг и Тайланд в следващата десетка и т.н. Това показва, че голяма част от българските фирми са избрали изделията на нововъзникналите през последните десетилетия индустриални държави от азиатския регион.

През 2005 г. най-много са фирмите, които внасят от Германия (12433), следват тези, внасящи от Италия (8051), Франция (5393) и т.н. Двайсет и три са страните, за които броят на българските вносители е над 1000, за 15 страни броят на вносителите е между 500 и 1000, за 22 страни вносителите са между 100 и 500, за 11 страни са между 50 и 100, за 34 страни са между 10 и 50 и за 86 страни са по-малко от 10 вносители. Броят на фирмите, които внасят от водещите търговски партньори се е увеличил.

Общият брой на фирмите, които внасят чрез свободните безмитни зони е 1222. Анализът показва, че стоквата структура на вноса на Свободните безмитни зони през 2005 г. се състои от 45% цветни метали, 18% транспортни средства, 12% текстилни материали и др. За сравнение през 2004 г. тази структура се състои от 25% текстилни материали, 15% машини и апарати, 10% черни метали и изделия от тях, 5-7% резервни части, 4-5% храни и др.

Разпределение на фирмите вносителки по страни



8.2 Фирмена структура на износа и вноса по стокови групи

Стоковият разрез на фирмената структура е показателен от гледна точка на ориентацията на българските фирми да търгуват с определени продукти. Най-висок е процентът на фирмите, които се занимават с **износ** на текстилни материали и изделия от тях, машини и апарати, и неблагородни метали и изделия от тях. Това са стоковите групи, които определят облика на българския износ както през 2004 г. (55.5%) така и през 2005 г. (51.8%). Като положителна тенденция може да се определи ориентацията на българските фирми да изнасят стоки със сравнително по-висока степен на преработка. Факт, който повишава качеството на износа.

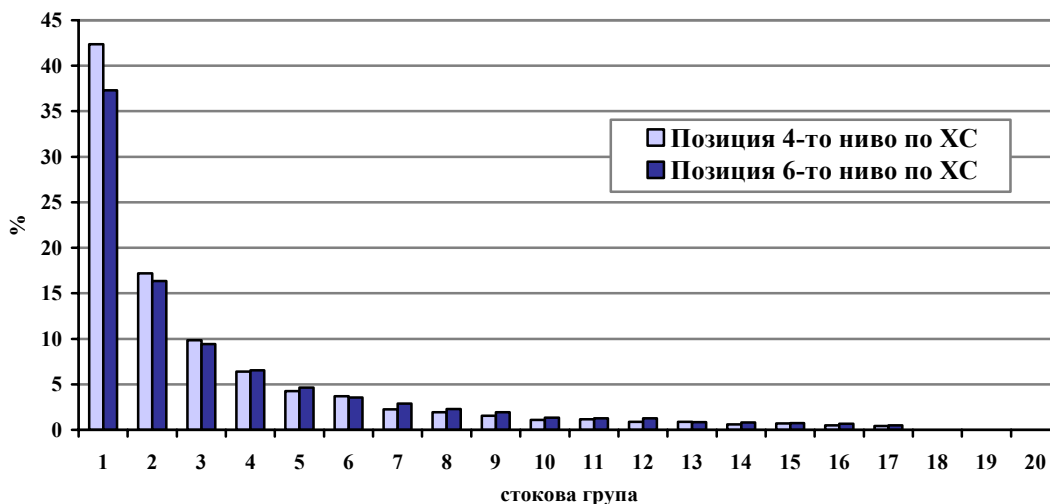
Разпределение на фирмите по стокови раздели на Хармонизираната система през 2005 г.

Стоков раздел	Брой фирми износители	Дял на фирмите в раздела (%)	Дял на стоковия раздел в общия износ (%)	Брой фирми вносителки	Дял на фирмите в раздела (%)	Дял на стоковия раздел в общия внос (%)
Живи животни и продукти	168	1.4	1.8	138	0.5	1.2
Продукти от растителен произход	479	4.1	4.4	380	1.4	1.1
Животински или растителни мазнини и масла	45	0.4	0.3	51	0.2	0.3
Храни, напитки и тютюн	470	4.0	4.2	439	1.6	2.3
Минерални продукти	185	1.6	14.1	406	1.5	24.7
Продукти на химическата промишленост	700	6.0	6.5	2285	8.2	6.7
Пластмаси, каучук и изделия от тях	910	7.8	2.8	2505	9.0	4.9

Кожи и кожени изделия	199	1.7	0.6	584	2.1	0.8
Дървен материал	485	4.2	1.6	597	2.1	0.7
Целулоза, хартия	770	6.6	1.1	1994	7.1	1.9
Текстилни материали и изделия от тях	2176	18.6	17.7	3933	14.1	9.4
Обувки и аксесоари	199	1.7	2.1	672	2.4	0.7
Неметални минерали	352	3.0	1.6	1221	4.4	1.8
Неблагородни метали и изделия от тях	1278	10.9	22.0	3633	13.0	8.9
Машини и оборудване	1742	14.9	12.1	3767	13.5	18.6
Транспортни средства и съоръжения	276	2.4	3.1	2064	7.4	12.3
Прецизно и оптично оборудване	396	3.4	0.9	1164	4.2	1.3
Разни стоки и продукти	785	6.7	2.4	1792	6.4	1.4
Произведения на изкуството	17	0.1	0.1	18	0.1	0
Митнически облекчения	-	-	-	111	0.4	0.9

Към секторите (стоковите раздели), в които през 2005 г. са ангажирани много фирми (между 400 и 1000), но се реализира сравнително малък обем на износа (под 3% от износа), могат да се отнесат целулоза и хартия (1.1% от износа), дървен материал и изделия от него (1.6% от износа), пластмаси, каучук и изделия от тях (2.8%), и донякъде прецизно и оптично оборудване (0.9% от износа). И обратно, големи обеми на износа с малко на брой фирми се наблюдават преди всичко при минералните продукти (14.1% от износа).

Разпределение на фирмите (в %) в зависимост от броя на продуктите, които изнасят на 4-то и 6-то ниво от Хармонизираната система през 2005 г.



Тази хистограма на практика дава информация за степента на **продуктовата експортна специализация на фирмите**. Преди всичко става ясно, че продуктовата специализация е доста силно изразена. Около 40% от фирмите на практика изнасят продукти от една стокова група (без значение на нивото на агрегация по Хармонизираната система), 17-18% от фирмите изнасят продукти от 2 стокови групи, 10% от фирмите изнасят продукти от 3 стокови групи и т.н., т.е. близо 70% от българските износители са съсредоточени в 3 стокови групи. Интересна тенденция се наблюдава след третия продукт – броят на фирмите на по-ниското ниво на агрегация става по-голям от този на по-високото ниво. Това е реално протичащ процес на **експортна диверсификация**, който позволява на фирмите да реагират адекватно на измененията на международните пазари и да оптимизират резултатите от своята външнотърговска дейност с умело използване на конюнктурата на международните стокови пазари. Лошото е, че тази благоприятна тенденция се свързва с много малко на брой от българските износители.

Анализът на данните за **вноса** очертава приблизително същата картина. Около 30% от фирмите внасят в рамките на една стокова група, 13-14% в рамките на 2 стокови групи, 7-8% в рамките на 3 стокови групи и т.н.

Най-много фирми се занимават с внос на текстилни материали и изделия от тях, машини и оборудване, неблагородни метали, пластмаси, каучук и изделия от тях, продукти на химическата промишленост. В тези групи стоки е съсредоточен 48.5% от вноса през 2005 г.

Много фирми (над 1000) реализират малък обем на вноса (под 5%) в областта на секторите (стоковите раздели) пластмаси, каучук и изделия от тях (4.9% от вноса), целулоза и хартия (1.9 % от вноса), неметални минерали (1.8% от вноса), прецизно и оптично оборудване (1.3% от вноса). И обратно, най-силно се откроява големият обем на вноса с малко на брой фирми при минералните продукти – 406 фирми реализират 24.7% от вноса.

Може да се заключи, че в секторите пластмаси, каучук и изделия от тях, целулоза и хартия, прецизно и оптично оборудване, неметални минерали оперират много фирми, но реализират сравнително малки обеми. Това говори за наличието на широк интерес към външните пазари на тези групи стоки от страна на българските външнотърговски фирми. Освен това акцентите в българската външна търговия – текстил и облекло, машини и съоръжения, неблагородни метали – привличат в най-голяма степен българските фирми, занимаващи се с външнотърговска дейност.

9. Стабилизация на регионалната и стокова структура

Настъпилите промени в износа и вноса на нашата страна през 2005 г. на практика са продължение на измененията през последните няколко години. Последователността на правителствените действия стабилизира структурата на търговията, а извеждането на средни показатели за няколко годишен период представя *типичната картина на търговията, която е в основата за изграждането на Национална экспортна стратегия.*¹

Средните показатели, изчислени въз основа на информация за периода 2000-2005 г. позволяват да се направят следните по-важни заключения:

- Двайсет страни формират 84% от износа на България, а 40 страни формират 93% от износа. От тях страните членки на ЕС (25) формират 57% от износа, а Балканските страни 31%. *Това е достатъчно представителна извадка за очертаване на традиционните пазари.*
- Първите 20 страни формират средногодишен обем на износа 6,2 млрд.дол., а първите 40 страни формират 6.9 млрд.дол. *Тези данни лимитират экспортния потенциал на страната от гледна точка на формираните представителни извадки.*
- Степента на концентрация на износа е минимална, което показва, че няма значително съсредоточаване на износа в отделна страна. *Това позволява гъвкавост при осъществяването на экспортната дейност.*
- Като номер едно в экспортната листа се утвърждава Италия, за която средногодишно изнасяме продукцията за 1 млрд.дол. С приблизително равни позиции следват Германия, Гърция и Турция с обем на износа за всяка около 700 млн.дол. *Това са средни оценки за экспортния потенциал на нашата страна по отношение на водещите партньори.*
- Двайсет страни формират 78% от вноса на България, а 40 страни формират 89% от вноса. От тях страните членки на ЕС формират 52% от вноса, а Балканските страни 15%. *Това е достатъчно представителна извадка за очертаване на традиционните пазари.*
- Първите 20 страни формират средногодишен обем на вноса 8,5 млрд.дол., а първите 40 страни формират 9.6 млрд.дол. *Тези данни лимитират импортния потенциал на страната от гледна точка на формираните представителни извадки.*
- Степента на концентрация на вноса е минимална, което показва, че няма значително съсредоточаване на вноса от отделна страна. *Това позволява гъвкавост при осъществяването на импортната дейност.*

¹ Извеждането на типичната картина е резултат от съвместната работа между МИ и БСК

- Като номер едно в импортната листа е Русия, от която средногодишно внасяме 1.7 млрд.дол. Следват Германия и Италия, от които средногодишно внасяме 1.5 млрд.дол. и 1 млрд.дол. съответно. *Това са средни оценки за импортните ни потребности от водещите партньори.*
- Първите 40 страни формират средногодишно отрицателен търговски баланс в размер на -2.8 млрд.дол, първите 20 страни формират -2.2 млрд.дол., а само Русия -1.6 млрд.дол. *Ясно е, че ключовият момент от гледна точка на равнището на отрицателното салдо е Русия.*
- България изнася 584 селскостопански продукта (6-то ниво от Хармонизираната система), като най-голямо е разнообразието на износа за Русия, Кипър, Украйна и Германия. За тези страни изнасяме по около 50% от всички селскостопански продукти. *Най-голямо е разнообразието на износа на тези продукти през Свободните безмитни зони – 65%.*
- За първите 20 търговски партньора България изнася 94% от всички селскостопански продукта, а за първите 40 търговски партньора -96%. *Яснота от гледна точка на регионалната насоченост на селскостопанските изделия.*
- България изнася 3589 промишлени продукта (6-то ниво от Хармонизираната система), като най-голямо е разнообразието на износа за Германия, Македония, Сърбия и Черна гора . За тези страни изнасяме по 50% от всички промишлени продукти. Като втора група се оформят Италия и Гърция с разнообразие на изнасяните промишлени изделия малко над 40%. *Очертава се съществено присъствие на съседните страни.*
- За първите 20 търговски партньора България изнася 96% от всички промишлени продукта, а за първите 40 търговски партньора -98%. *Яснота от гледна точка на регионалната насоченост и на промишлените изделия.*
- България внася 606 селскостопански продукта (6-то ниво от Хармонизираната система), като най-голямо е разнообразието на вноса от Гърция и Германия. От тези страни внасяме около 50% от всички селскостопански продукти. Във втората група страни с разнообразие на внасяната селскостопанска продукция над 30% се нареждат Италия, Франция, Турция и Холандия. *Разнообразието във вноса на селскостопанска продукция се изчерпва от страните съседки и тези от ЕС.*
- От първите 20 търговски партньора България внася 93% от всички селскостопански продукта, а от първите 40 търговски партньора 97%. *На практика разнообразието се изчерпва от водещите търговски партньори.*
- България внася 4219 промишлени продукта (6-то ниво от Хармонизираната система), като най-голямо е разнообразието на вноса от страни като Германия (84%), Италия (73%), Турция (63%), Франция (60%), Гърция

- (56%), Австрия (52%) и др. *Аналогично на износа – оформя се група страни от ЕС и балканските.*
- От първите 20 търговски партньора България внася 99% от всички промишлени продукта, а от първите 40 търговски партньора – 100%. *На практика разнообразието се изчерпва от водещите търговски партньори.*
 - За първите 20 търговски партньора средногодишно изнасят около 10 хиляди фирми, а за първите 40 търговски партньора средногодишно изнасят около 11 хиляди фирми. В 37 от случаите над 75% от износа се осъществява от по-малко от 85 фирми, в 26 от случаите от по-малко от 40 фирми, в 13 от случаите от по-малко от 20 фирми, а в 4 от случаите над 75% от износа се осъществява само от 1 фирма (Белгия, Сингапур, Ливан и Бразилия). *Сравнително силна концентрация на експортния потенциал на фирмено равнище.*
 - Най-голям е броят на износителите за Германия, Гърция, Македония, Италия, Сърбия и Черна гора, Турция и Франция. *Преобладават балканските страни.*
 - Между 1 и 6 фирми формират над 75% от износа за Бразилия, Сингапур, Ливан, Белгия, Грузия, Тунис и Китай. *Наличие на условия за монополизация на износа.*
 - От първите 20 търговски партньора средногодишно внасят 21 хиляди фирми, а от първите 40 търговски партньора средногодишно внасят около 23 хиляди фирми. В 25 от случаите над 75% от вноса се осъществява от по-малко от 100 фирми, в 18 от случаите от по-малко от 50 фирми, в 12 от случаите от по-малко от 20 фирми, а в 5 от случаите над 75% от вноса се осъществява само от 1 фирма (Грузия, Тунис, Сирия, Албания и Русия). *Сравнително силна концентрация на импортния потенциал на фирмено равнище.*
 - Между 1 и 6 фирми формират над 75% от вноса от Грузия, Тунис, Сирия, Албания, Русия, Ливан, Босна и Херцеговина и Египет. *Наличие на условия за монополизация на вноса.*
 - През периода 1992-2005 г. общият обем на привлечените ПЧИ възлиза на 12904 млн.дол., като 76% от тях са привлечени от водещите 20 търговски партньора, а 92% от тях - от водещите 40 партньора. Най-значимо е присъствието на Австрия (19.6%), Гърция (10.3%), Германия (7.8%), Холандия (7.0%), Италия (6.2%), Кипър (5.2%) и др. *Наблюдава се синхрон между търговския и инвестиционния интерес.*
 - С водещите 4 страни – Италия, Германия, Гърция и Турция, броят на предприятията е между 2,6 и 6,8 хиляди. Най-голям е броят на смесените предприятия с Великобритания (8451 броя), Турция (6812 броя), Русия (5480 броя) и Гърция (4593 броя). *Оформя се типична регионална*

характеристика на смесените предприятия, наред с българо-руските традиции от предприходния период и британският интерес от последните години.

- С малки изключения всички 40 търговски партньори са членки на СТО или имат регионални споразумения за търговия. *Това означава наличие и спазване на взаимни правила за търговия.*
- Болшинството от страните намират място в доклада от Давос през 2005 г. по конкурентност и възможност за технологично обновление. *Това означава, че основните ни търговски партньори са сравнително високотехнологично развити и международно конкурентни.*

ИЗВОДИ

От така направения анализ за външната търговия на България през 2005 г. могат да се направят някои обобщения, които в синтезиран вид отразяват състоянието на търговията през изтеклата година.

- ☞ Световната икономика, и в частност тази на ЕС (25), забавиха своето развитие през 2005 г. Това се отрази и върху динамиката на българската външна търговия – и **износът и вносът забавиха своите темпове на нарастване** в сравнение с предходната година.
- ☞ В регионален аспект **продължава да се утвърждава позицията на страните от Европейския съюз** в износа и вноса;
- ☞ Настъпилите промени в **износа** утвърждават като структуроопределящи дрехите и обувките, цветните и черните метали, нефтопродуктите, машините и апаратите, текстилните материали, храните, мебелите и домакинско обзавеждане;
- ☞ В стоквата структура на **вноса** се открояват суров петрол, машини, уреди и апарати, текстилни материали, транспортни средства, пластмаси и каучук;
- ☞ България реализира най-високи **експортни цени** в търговията със страните от ЕАСТ, ЕС и ОНД;
- ☞ Най-ниски **импортни цени** нашата страна е реализирала при вноса от Арабските страни, Латинска Америка, Африка и ОНД;
- ☞ Най-скъпо продавани са **инвестиционните и потребителски стоки** (преди всичко поради високите килограмови цени на машините и дрехите и обувките);
- ☞ Най-високи са импортните цени на **инвестиционните и потребителските стоки**, а тези на суровините и материалите и енергийните ресурси са значително по-ниски;
- ☞ Условието на търговия са по-лоши в сравнение с 1995 г., но тази тенденция се неутрализира от динамиката на физическия обем на износа в резултат на което **покупателната способност на българския износ продължава да нараства**;
- ☞ **Търговският баланс** продължава да се влошава и през 2005 г. и едва ли може да се очаква съществено подобрене през настоящата година;
- ☞ Данните за външната търговия през първите месеци на 2006 г. следват динамиката на сезонния профил и потвърждават неговия прогностичен ефект. Очертава се **ускоряване динамиката на външната търговия през 2006 г., при запазване на отрицателния търговски баланс**;

- ☞ Резултатите от анализа на износа през последното десетилетие позволяват да се изведат като **приоритетни експортни производства** дрехи, обувки, лекарства, козметика, електроенергия. От гледна точка на дългосрочното развитие към тях трябва да се добавят и стоковите групи с най-голям потенциал да намерят място между стоковите приоритети – храни, машини, (в т.ч. електрически), уреди и апарати, резервни части и оборудване, текстилни материали, кожи, нефтопродукти, цимент;
- ☞ **Наши основни конкуренти** на международните пазари са балканските страни и тези с близко териториално разположение.
- ☞ Нашата страна има **най-високи конкурентни предимства**, в сравнение с всички останали страни, само в един случай – при износа на мед.
- ☞ **Общият брой на българските фирми**, които са осъществявали външнотърговска дейност през 2005 г. възлиза на 39 644 (с 10.3% повече от предходната година). Само износ са осъществили 11 686 фирми, а само внос – 27 958;
- ☞ **Разпределението на фирмите в зависимост от реализирания стойностен обем** показва, че почти 50% от фирмите реализират обеми на износ или внос до 25 хил.дол, около 80% от фирмите не надвишават границата от 325 хил. дол., а около 90% от фирмите не превишават границата от 1 млн. дол. Или групата на “фирмите милионери” е само около 7-10% от всички;
- ☞ **Най-голям брой износители** се наблюдават при страните, които са между водещите в износа на нашата страна – Германия, Италия, Франция, Великобритания и страните, които са съседни – Македония, Гърция, Сърбия и Черна гора, Турция, Румъния;
- ☞ **Най-голям брой вносители** се наблюдават при страните, които са между първите в структурата на вноса по страни като Германия, Италия, Франция, Турция и др. Прави впечатление, че в челото се нареждат и териториално отдалечени страни като Китай и САЩ (на 5-то и 7-мо място), Япония, Тайван и Корея са във втората десетка, Индия, Хонг Конг и Тайланд в следващата десетка и т.н.
- ☞ **Най-висок е процентът на фирмите, които се занимават с износ** на текстилни материали и изделия от тях, машини и апарати, неблагородни метали и изделия от тях. В тези групи стоки е съсредоточен 54% от износа на страната през 2005 г.;
- ☞ **Най-много фирми се занимават с внос** на текстилни материали и изделия от тях, машини и оборудване, неблагородни метали, пластмаси и каучук и изделия от тях, продукти на химическата промишленост. В тези групи стоки е съсредоточен 48.5% от вноса през 2005 г.