



Munich Personal RePEc Archive

# **Why Bulgaria Lost Its Markets in Africa – The Answer of Bulgarian Business**

Marinov, Eduard

Economic Research Institute at BAS

2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/71457/>

MPRA Paper No. 71457, posted 19 May 2016 07:03 UTC



ВТУ "Св. св. Кирил и Методий"  
Стопански факултет



Българска академия на науките  
Институт за икономически изследвания

**СБОРНИК**  
**С ДОКЛАДИ ОТ**  
**ДОКТОРАНТСКО-СТУДЕНТСКА**  
**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКА**  
**КОНФЕРЕНЦИЯ НА ТЕМА:**  
**„РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКАТА**  
**ИКОНОМИКА – ПРЕДИЗВИКА-**  
**ТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ”**

21 април 2016 година

Велико Търново



## СЪДЪРЖАНИЕ

Имена на докладчика, организация, наименование на доклада	стр.
<b>Едуард Маринов</b> Доктор, Институт за икономически изследвания при БАН <i>Защо България загуби пазарите си в Африка – отговорът на българския бизнес</i>	6
<b>Божидар Бабаджанов</b> Докторант, СА „Д. А. Ценов“ Свищов <i>Стратегическото мислене – фактор за успех на организацията</i>	14
<b>Йорданка Христова</b> Докторант, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Демографската ситуация и нейното отражение върху пенсионната система в България</i>	21
<b>Мирослав Костадинов</b> Магистър, СА „Д. А. Ценов“ Свищов <i>Развитие на екотуризма в Северна България</i>	33
<b>Янка Павлова</b> Магистър, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Овластяване на потребители на център за настаняване от семеен тип за лица с умствена изостаналост</i>	39
<b>Анелия Петкова</b> Студент, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Потенциал за развитие на гурме туризма в България</i>	47
<b>Виктория Пенева, Еванета Ефтимова</b> Студенти, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Ролята на България в международните инвестиционни проекти</i>	54
<b>Виктория Петрова</b> Студент, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Особености на валутните нарушения</i>	65
<b>Дарина Йорданова</b> Студент, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Предизвикателства, ползи и проблеми при развитието на селски туризъм в България</i>	73



<b>Синтия Христова</b> <b>Полина Глинджурска</b> Студенти, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Управлението като емоция</i>	<b>217</b>
<b>Християн Костадинов</b> <b>Цветан Митев</b> Студенти, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Сформиране на клъстери – опасности при картелни споразумения</i>	<b>224</b>
<b>Християна Брайнова</b> Студент, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Застрояването на девствените плажове – възможност или пречка за развитието на туризма в България</i>	<b>228</b>
<b>Цветомира Облашкова</b> <b>Боян Кирилов</b> Студенти, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“ <i>Зеленият бизнес</i>	<b>235</b>

**Авторите носят пълна отговорност за авторството си и за оригиналността на произведението, както и за грешки, допуснати по тяхна вина.**

**© Колектив, Участници в докторантско-студентска научно-практическа конференция на тема: "Развитие на българската икономика - предизвикателства и възможности"**

**© Издателство „Ай анд Би“, 2016**

**ISBN: 978-619-7281-07-1**





## ЗАЩО БЪЛГАРИЯ ЗАГУБИ ПАЗАРИТЕ СИ В АФРИКА – ОТГОВОРЪТ НА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС

### WHY BULGARIA LOST ITS MARKETS IN AFRICA – THE ANSWER OF BULGARIAN BUSINESS

**Едуард Маринов**

Институт за икономически изследвания при БАН

e-mail: eddie.marinov@gmail.com

#### **Abstract**

*In recent years, Africa largely relegated from the priority areas of Bulgarian foreign policy. However, the importance of the region to Bulgaria is determined by its increasing role in both global economy and policy, as well as its immense economic potential and natural resources. Based on a representative survey of 1000 Bulgarian companies, the paper examines the opinion of Bulgarian enterprises on the reasons why Bulgaria has lost its influence and traditional trade partners in the region. It then presents some general characteristics of the respondents, analyzing the structure and attitudes of Bulgarian companies engaged or expressing interest in trade with Africa.*

**Keywords:** Bulgarian international trade, Africa, Enterprise attitudes.

#### **ВЪВЕДЕНИЕ**

Може да се очаква, че стагнацията в ЕС ще продължава и вътрешното търсене в България ще е слабо, което ще задържа растежа в българската икономика. Затова растежът ще се определя от възможностите за износ, особено извън ЕС, а в този смисъл всякакви политики за насърчаване на износа са от фундаментално значение за растежа и стабилността на икономиката в средносрочна перспектива. В този контекст, скорошно изследване показва, че „голяма част от българските компании, извършващи чуждестранни сделки имат възможност за разширение на своя износ, без да увеличават производствените си мощности.“ [2, с. 24].

През последните десетилетия Африка до голяма степен изпада от приоритетните области на българската външна политика, което води до загубване на положителния опит от миналото в двустранните отношения с държавите в тези части на света. Външноикономическите отношения на България с Африка бележат значителен спад през годините на прехода. Към 2013 г. дялът на търговията с всички африкански страни е под 2,5% от общите търговски потоци на страната, докато за 1984 този дял е 4,3%, като износът превишава вноса почти двойно, достигайки близо 6% от общия износ на България за 1984г.

Общата стойност на търговските потоци на България със страните от Африка за 2013 г. възлиза на малко над 1.2 млрд. евро, което е едва 2.5% от общите търговски потоци и малко над 6.2% от търговията ни с държави извън ЕС (виж [1, глава 5] за подробен анализ на външнотърговските отношения на България с Африка). Износът надвишава вноса



почти 4 пъти (съответно 979 и 235 млн. евро), като по двата показателя африканските страни заемат съответно 11 и 2% от извънобщностната търговия на България и едва 4.4 и 0.9% от общите стойности на износа и вноса. За периода 2003-2013 г. обемът на търговията се увеличава над 8.5 пъти, като и тук износет расте по-бързо от вноса (съответно 9.1 и 7.3 пъти). Единственият спад през изследвания период е през 2009 г. (с над 35% спрямо 2008 г. при вноса и с над 5% при износа), като той е компенсиран още в рамките на следващата година при износа, а при вноса – през 2011 г. Търговското салдо е положително през целия период, достигайки 744 млн. евро през 2013 г.

В момента взаимните контакти между България и държавите в Африка (особено онези на юг от Сахара) в 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. Тези 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.

### **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. беше проведено национално представително проучване на българския бизнес, в което вземат участие 1000 фирми [3].

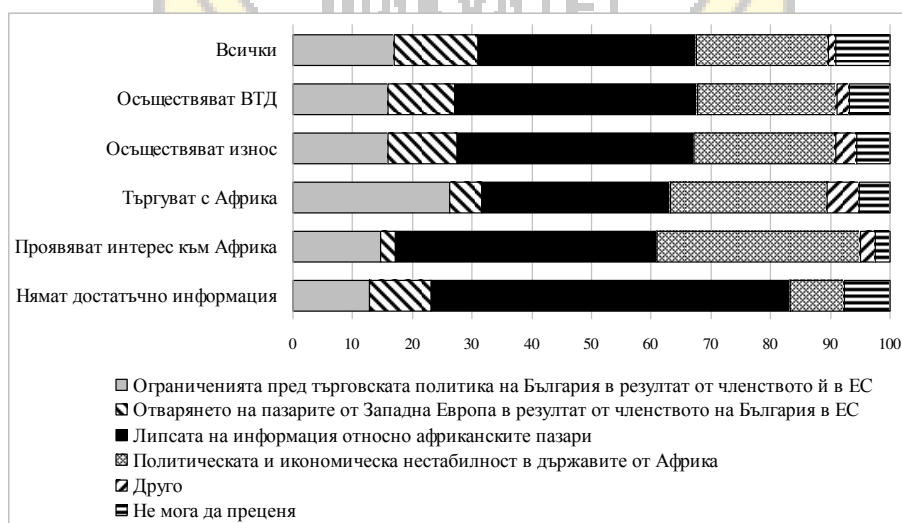
Едва 51.6% от българските фирми осъществяват някаква форма на външнотърговска дейност. Този извод е направен въз основа на засичането на отговорите на два въпроса – „Използвате ли вносни стоки и/или услуги за осъществяване на основната си дейност...?” и „Изнасяте ли български стоки и/или услуги в чужбина (вкл. и в други страни от ЕС)?“. За съжаление обаче, фирмите използващи вносни стоки и услуги значително надвишават тези, изнасящи продукти в чужбина – 48% от респондентите отговарят по един или друг начин положително на първия въпрос, докато делът на положителните отговори на втория въпрос е едва 16.4%. Разликата идва най-вече от търговията само със стоки, при която фирмите, използващи вносни стоки са с 29 пр. п. повече от тези, осъществяващи износ, докато при другите отговори отклоненията са незначителни (в рамките на 2 пр. п.).

### **ЗАЩО БЪЛГАРИЯ ЗАГУБИ ТРАДИЦИОННИТЕ СИ ПАЗАРИ В АФРИКА?**



На респондентите е зададен въпроса „Коя, според Вас, е основната причина България да загуби традиционните си пазари в Африка?”. На фигура 1 са представени отговорите им, като всеки е имал възможност да посочи до 3 отговора.

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



Фиг. 1. Причини за загуба на пазарите в Африка

При всички групи липсата на информация относно африканските пазари е водещата причина за загуба 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 държавите в Африка. Най-голям е делът на отговорилите по този начин сред фирмите, проявяващи интерес към Африка (34%), като единствената група, при която този отговор е посочен от по-малко от 20% от респондентите, са онези, които нямат достатъчно информация (9%).

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), като при всички групи респонденти, взети заедно, тези отговори заемат около 30%, с изключение на проявяващите интерес към Африка (17%).





Следва да се отбележи обаче, че ако при другите групи респонденти двата отговора са разпределени относително по равно (с лек превес на първия), при реално търгуващите с региона и проявяващите интерес фирми съотношението на отговорите е 5 към 1, т.е. тези фирми смятат, че ограниченията, наложени от членството в ЕС играят сериозна роля за отслабеното присъствие на България в 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.

### **ХАРАКТЕРИСТИКИ НА БЪЛГАРСКИТЕ ФИРМИ, ОСЪЩЕСТВЯВАЩИ И ПРОЯВЯВАЩИ ИНТЕРЕС КЪМ ТЪРГОВИЯ С ДЪРЖАВИТЕ ОТ АФРИКА**

На въпроса „Сключвали ли сте сделки с партньор от 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 Африка?“ положително отговарят 4.1% от респондентите, а други 11.9% отговарят, че биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация.

От отговорите на тези въпроси става ясно, че въпреки че към момента реалните търговски отношения на българския бизнес с държавите от Африка са много ограничени, значително повече фирми проявяват интерес към региона. Интересен тук е фактът, че и фирмите, които не осъществяват външнотърговска дейност, проявяват интерес към търговия с Африка – 2% от тях заявяват твърдо интерес, а още 8% биха проявили интерес, но не разполагат с достатъчно информация.

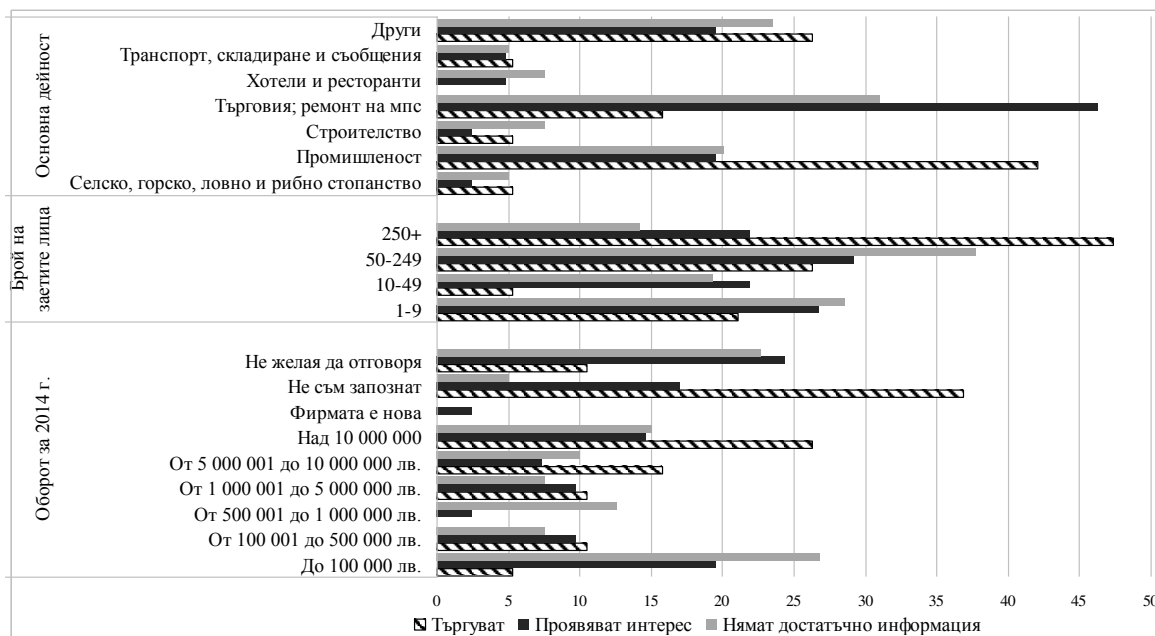
На фигура 2 са представени общите характеристики на фирмите, осъществяващи и проявяващи интерес към търговия с държавите от Африка. От гледна точка на основната дейност, сред търгуващите с региона преобладават фирмите, заети в промишлеността (42%), следвани от „други“ (26%), „търговия“ (16%), „транспорт, складиране и съобщения“, „строителство“ и „селско, горско, ловно и рибно стопанство“ (по 5%). По отношение на размера доминират едрите (47%), следвани от средните (26%), микро- (21%) и малките предприятия (5%). Според оборота, най-много са онези фирми, при които респондентите не знаят или не желаят да споделят информация (48%), следвани от тези с оборот, надви-





шаващ 10 млн. лв. (26%), фирмите с оборот от 5 до 10 млн. и от 1 до 5 млн. лв. (съответно 16% и 11%) а онези с оборот под 1 млн. са общо 16%.

Фиг. 2. Структура на фирмите, осъществяващи и проявяващи интерес към търговия с дър-



### жавите от Африка

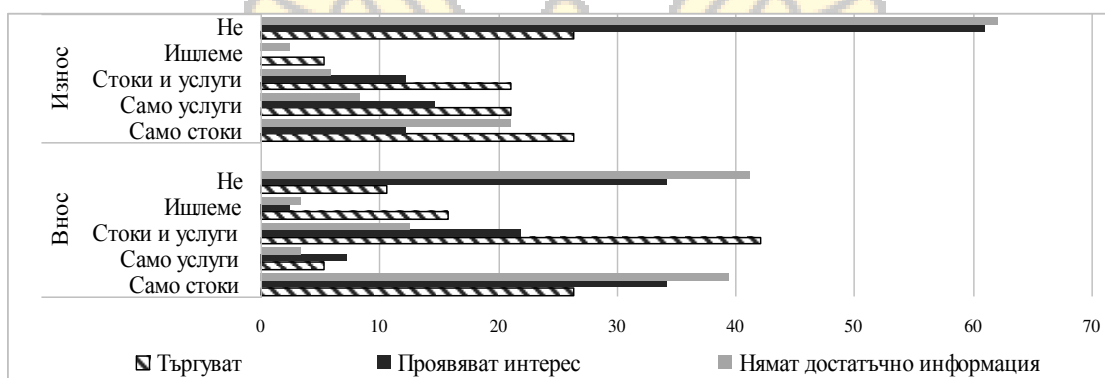
Значителни различия се наблюдават по отношение на структурата на респондентите, проявяващи интерес към търговия с държавите от Африка. Тук преобладават фирми, занимаващи се с търговия (46%), промишленост (20%) и „друга дейност“ (20%). Разлики има и по отношение на размера на фирмите, като тук четирите категории респонденти са разпределени относително по равно. От гледна точка на оборота за 2014 г. структурата на респондентите, проявяващи интерес, е относително близка до тази на търгуващите, като единствената по-сериозна разлика е значително по-големия дял на фирмите с оборот до 100 хил. лв. (20%) за сметка на онези с оборот над 10 млн. лв. (14%).

Фирмите, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация са относително най-диверсифицирани по отношение на дейността си, като най-много са тези, занимаващи се с търговия (31%), промишленост (20%) и „друга дейност“ (24%). Тук преобладават средните (38%), следвани от микро- (29%) и малките предприятия (19%), а с най-малък дял са едрите (14%). От гледна точка на оборота, 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 онези с оборот над 10 млн. лв. (15%).



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

Във връзка с възможностите за насърчаване на икономическия растеж, свързани с износа на пазари извън ЕС, на фигура 3 са е представено разпределението на търгуващите и заинтересованите фирми според вида на външнотърговската им дейност. При интерпретирането на данните следва да се има предвид вече отбелязаната голяма разлика между броя на фирмите, осъществяващи износ и тези, използващи вносна продукция.



Фиг. 3. Външнотърговска дейност на фирмите, търгуващи и проявяващи интерес към Африка

При отговора на въпроса „Използвате ли вносни стоки и/или услуги за осъществяване на основната си дейност...?“, сред търгуващите с Африка преобладават такива, които използват стоки – „стоки и услуги“ (42%), „стоки“ (26%). Това са и двете групи, които проявяват най-голям заявен интерес към пазари и партньори от региона (съответно 34% и 22%). При фирмите, които биха проявили интерес, но нямат достатъчно информация, по отношение на вноса се открояват тези, които засега не осъществяват външнотърговска дейност (41%) и използващите вносни стоки (39%). Следва да се отбележи и относително високият дял на фирмите, работещи на ишлеме, които осъществяват внос от Африка (16%).

От друга страна, при отговора на въпроса „Изнасяте ли български стоки и/или услуги в чужбина?“, търговията със стоки и услуги е относително равномерно разпределена между фирмите, търгуващи с региона, а дялът на работещите на ишлеме е значително по-нисък от този при вноса. Тук обаче се наблюдава много висок дял на фирмите, които не осъществяват външнотърговска дейност, но проявяват или биха проявили интерес при на-



личieto на повече информация към пазари и партньори от Африка (съответно 62% и 60% за двете групи).

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

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

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

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

При разглеждането на външнотърговската дейност на фирмите, търгуващи и проявяващи интерес към пазари и партньори от Африка ясно се откроява силния интерес на фирмите по отношение на възможностите за износ в региона от страна на фирми, които към момента не осъществяват никаква външнотърговска дейност.

Това, заедно с бързия темп на нарастване на външнотърговските потоци с региона, положителното салдо и възможността за разширяване на износа от страна на голяма част от фирмите, без да увеличават производствените си мощности, прави търговията с държавите от Африка както привлекателна за българските фирми, така и даваща възможност за насърчаване на растежа и стабилността на икономиката в средносрочна перспектива.

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] Маринов, Е. 2015. *Външнотърговски отношения между Европейския съюз и регионалните интеграционни общности в Африка*. С. 174 с. ISBN 978-619-90568-0-6..
- [2] Несторов, Н. 2015 „Изследване на външнотърговската дейност на българските фирми“, В: *Иновациите: Двигател за икономическия растеж – 2015 г.*, ВУЗФ, С., с. 20-24.
- [3] 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 об-



ластта 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.

Публикацията е осъществена в рамките на проект „Възможности и перспективи пред външно-търговските отношения на България с държавите от Субсахарска Африка”. Авторът изказва благодарност към „Програмата за подпомагане на младите учени в БАН”.

