

„ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ И ПАНДЕМИЯ“

Сборник с доклади, представени на кръгла маса на тема „Външна търговия и пандемия“, организирана от Висшето училище по застраховане и финанси и Лабораторията за научно-приложни изследвания към него на 02.12.2020 г.

Адрес на редакцията:

София 1618

ул. „Гусла“ № 1 (кв. „Овча купел“)

Висше училище по застраховане и финанси

ст.308, тел. (02) 40 15 809

e-mail: pariikultura@vuzf.bg

www.vuzf.bg

ISBN 978-619-7622-09-6

Copyright 2021

Висше училище по застраховане и финанси

Всички права са запазени. Никаква част от сборника не може да бъде превеждана или възпроизвеждана под каквато и да е форма без писменото разрешение на издателя.

Представените в сборника с доклади становища са тези на авторите, а не на Висшето училище по застраховане и финанси.

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

Членове:

доц. д-р Григорий Вазов

проф. д-р Григор Димитров

проф. д-р Виржиния Желязкова

проф. д-р Даниела Бобева

проф. д-р Али Вейсел

доц. д-р Десислава Йосифова

доц. д-р Станислав Димитров

доц. д-р Жельо Христов

доц. д-р Юлия Добрева

доц. д-р Даниела Илиева

доц. д-р Маню Моравенов

доц. д-р Красимир Тодоров

доц. д-р Теодора Лазарова

доц. д-р Любка Ценова

доц. д-р Радостин Вазов

гл. ас. д-р Бисер Райнов

гл. ас. д-р Росица Тончева

ас. д-р Виктория Гацова

д-р Ясен Димитров

д-р Елина Кърпачева

ас. Никола Димитров

Под научната редакция на проф. д-р Даниела Бобева

Главен редактор: доц. д-р Радостин Вазов

Съдържание

ЧАСТ ПЪРВА: ГЛОБАЛНАТА И ЕВРОПЕЙСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯ	4
ПРОМЕНИТЕ В ТЪРГОВСКИТЕ ПОТОЦИ ОТ НАЧАЛОТО НА ПАНДЕМИЯТА	4
ВЛИЯНИЕТО НА КОВИД-19 ВЪРХУ УСТОЙЧИВИЯ МОДЕЛ ЗА РАЗВИТИЕ НА СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	16
КИТАЙ И НЕГОВАТА РОЛЯ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ ПО ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЧНАТА КРИЗА	28
НОВИЯТ ШОК COVID 19 – ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВЪРХУ МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ НА ГЛОБАЛНО И НАЦИОНАЛНО НИВО	44
ЧАСТ ВТОРА: ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ И НОВИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА	53
COVID-19 КРИЗАТА НА БЪЛГАРСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ	53
ЕФЕКТИВНОСТ VS. УСТОЙЧИВОСТ НА ГЛОБАЛНИТЕ СТОЙНОСТНИ ВЕРИГИ СЛЕД COVID-19	80
ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ ПРИ ПАНДЕМИЯ - ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЛЕДПРОДАЖБЕНОТО ОБСЛУЖВАНЕ ПРИ В2В	106
СДЕЛКИТЕ С ПРОДУКТИ ОТ БЛАГОРОДНИ МЕТАЛИ В КОНТЕКСТА НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID 19	114
ЧАСТ ТРЕТА: ВЪНШНО-ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА ПОД НАТИСКА НА КОВИД И ТЪРГОВСКИТЕ ВОЙНИ	124
НА КАКВО НИ НАУЧИ COVID-19?	124
БЪЛГАРИЯ 2020: КЪДЕ СМЕ ДНЕС?	132
ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА ИЗНОСА ОТ КИТАЙ	156
FOREIGN TRADE AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE DURING COVID-19 PANDEMIC	169
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	180

ЧАСТ ПЪРВА

ГЛОБАЛНАТА И ЕВРОПЕЙСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ В УСЛОВИЯТА НА ПАНДЕМИЯ

ПРОМЕНИТЕ В ТЪРГОВСКИТЕ ПОТОЦИ ОТ НАЧАЛОТО НА ПАНДЕМИЯТА

доц. Диана Съботинова

Бургаски свободен университет

***Резюме:** Пандемията от COVID-19 доведе до срив на глобалната търговия със стоки и услуги, до намаляване на обема на производството и прекъсване на глобалните вериги за доставка. Как точно се променят търговските потоци от началото на пандемията е въпросът, чийто отговор търси този доклад.*

***Ключови думи:** международна търговия със стоки и услуги*

***JEL класификация:** F1, F14*

***Abstract:** COVID-19 pandemics led to an unprecedented fall in the global trade in goods and services, reduced manufacturing output and disrupted operations in global value chains. How exactly the trade flows change from the beginning of the outbreak is the question to be answered in this paper.*

***Key words:** international trade in goods and services*

***JEL classification:** F1, F14*

Срив на глобалната търговия

Бързото разпространение на COVID-19 и мерките, предприети от правителствата за овладяване на пандемията, оказаха сериозно влияние върху големите световни икономики. Много производствени дейности бяха спрени, първо в Азия, а след това и в Европа, Северна Америка и в останалия свят, граници бяха затворени. Това доведе до рязко нарастване на безработицата, особено в САЩ, с последвало намаление на търсенето на стоки и услуги.

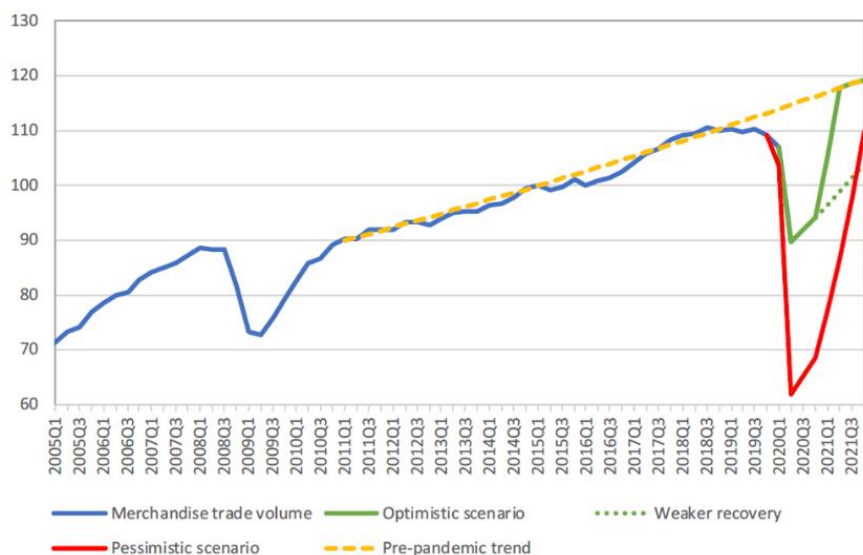
По прогнози на Световната банка глобалният БВП за 2020 г. се очаква да регистрира най-рязък спад за времето след Втората световна война.

В тази ситуация обемът на глобалната търговия със стоки спадна със 17.7% през май 2020 г. в сравнение със същия месец през 2019 г. Спадът за първите пет месеца на годината е повсеместен, като най-много е засегнат износът на САЩ, Япония и ЕС. Икономическият спад в Китай е по-малък от средния за света, тъй като страната успя да ограничи епидемията и отвори икономиката си сравнително бързо. Таблица 1 показва спада на износа и вноса за периода от декември 2019 г. до май 2020 г.:

	Износ	Внос
Свят	-18.3	-15.8
Развити икономики	-22.7	-15.8
САЩ	-30.8	-15.8
Япония	-22.1	-4.4
Евروزона	-22.0	-16.6
Нововъзникващи икономики	-12.8	-15.8
Китай	-7.7	-13.8
Нововъзникващи азиатски страни (без Китай)	-13.1	-17.2
Източна Европа и ОНД	-4.4	-13.4
Латинска Америка и Карибите	-26.1	-27.4
Африка и Близък изток	-13.9	-2.5

Таблица 1: Светът и избрани групи страни: промяна в обема на глобалната търговия със стоки, Декември 2019 г. – Май 2020 г. (процентна промяна спрямо предходната година). **Източник:** *The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics. Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). 2020.*
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45878/1/S2000496_en.pdf

Глобалните вериги за доставка са основният канал за пренос на ефектите от COVID-19 към глобалната търговия. Мерките, предприети от Китай през януари 2020 г. доведоха до спиране на износа на продукти за автомобилната индустрия, електрониката, фармацевтичната индустрия и доставката на медицински материали. Това принуди предприятията в Северна Америка, Европа и останалата част на Азия да затворят за няколко седмици поради липсата на алтернативни доставчици, поради факта, че Китай е водещият световен износител на части и компоненти (15% от световните доставки за 2018 г.). От март 2020 г. Китай постепенно отваря икономиката си и предприема стъпки за нормализиране на износа. Първоначалният шок върху глобалната търговия от страна на предлагането бе засилен от шок от страна на търсенето в резултат на мерките за ограничаване на разпространението на COVID-19, предприети първоначално в Европа, а след това в Северна Америка и останалия свят.



Фигура 1: Индекс на обема на световната търговия, 2005-2021 г. (2015=100). **Източник:** Trade falls steeply in first half of 2020. WTO. 2020. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr858_e.htm

Спадът на обема на глобалната търговия за първите шест месеца на 2020 г. се очаква да бъде около 11%. Това означава, че свиването на глобалната търговия през 2020 г. ще бъде близо до „оптимистичната“ прогноза (прогнозата на СТО варира от -12.9% - оптимистична, до -31.9% - песимистична). Прогнозите зависят от начина, по който ще се развие пандемията през втората част на годината, особено в САЩ, където темпът на заразяване продължава да нараства.

Прогнозите относно промяната на реалния БВП и обема на търговията са представени в Таблица 2:

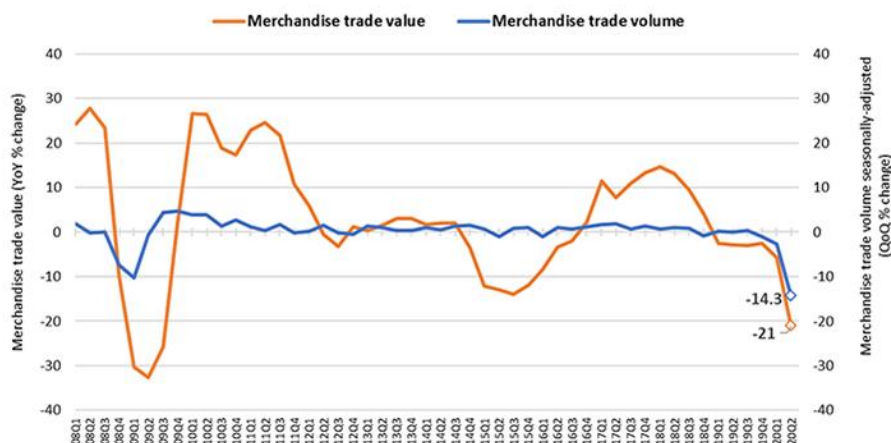
	Реален БВП (% промяна)		Обем на търговията (% промяна)		Еластичност (съотношение)	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Прогноза на СТО (април 2020)						
Прогноза на СТО (април 2020)						
- Оптимистичен сценарий	-2.5	7.4	-12.9	21.3	5.3	2.9
- Песимистичен сценарий	-8.8	5.9	-31.9	24.0	3.6	4.1
Прогноза на МВФ (април 2020)	-3.0	5.8	-11.0	8.4	3.6	1.4
Прогноза на СБ (май 2020)	-5.2	4.2	-13.4	5.3	2.6	1.3
Прогноза на ОИСР (юни 2020)						
-Сценарий при една вълна	-6.0	5.2	-9.5	6.0	1.6	1.1
-Сценарий при две вълни	-7.6	2.8	-11.4	2.5	1.5	0.9

Таблица 2: Прогнози за световния БВП и търговия. **Източник:** Trade falls steeply in first half of 2020. WTO. 2020. https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr858_e.htm

Спад в обема и стойността на търговията със стоки

Обемът на глобалната търговия със стоки спада с 14.3% през второто тримесечие на 2020 г. в сравнение със същия период на 2019 г. Този спад е по-голям в сравнение с намаляването на обема на търговията с 10.2% по време на финансовата криза през третото

тримесечие на 2008 г. и първото тримесечие на 2009 г. Най-голям е спадът в Европа (-21%) и Северна Америка (-20%), докато Азия е сравнително слабо засегната (-7%). В номинално изражение търговията със стоки спада рязко през второто тримесечие – с 21% през 2020 г. в сравнение със същия период на 2019 г. За сравнение, спадът на стойността на търговията по време на финансовата криза е 33% през второто тримесечие на 2009 г.



Фигура 2: Глобална търговия със стоки в обем и стойност (процентна промяна на база тримесечие на предходната година от 2008 г. до 2020 г.). Източник: World merchandise trade fell 14% in volume, 21% in value in Q2 amid global lockdown. WTO. 2020. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/stat_23sep20_e.htm

Месечните данни показват, че стойността на световната търговия в долари спада с 23% за април 2020 г., с 26% за май, и с 10% за юни (в сравнение със същите месеци на 2019 г.). През юли 2020 г. търговията със стоки остава слаба със спад от 9%. Месечните данни се основават на информация от 72 икономики, които съставляват 92% от глобалната търговия със стоки.

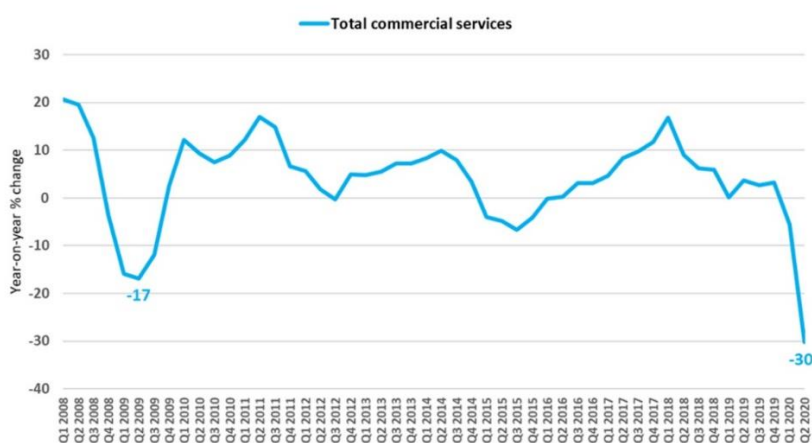
Медицинските продукти, свързани с пандемията от COVID-19, като лични предпазни средства, респиратори, термометри и дезинфектанти, бележат голям ръст през второто тримесечие на 2020 г. Например през май 2020 г. нарастването на търговията с подобни продукти е 186% в сравнение със същия период на 2019 г. Други не-медицински продукти, свързани с пандемията от COVID-19, като оборудване за хоум офис – рутери, лаптопи, преносима памет – също преживяват ръст през второто тримесечие на 2020 г. При текстила и машините, както и при инструментите и комуникационното оборудване, Китай бележи ръст. В икономиките на Китай, САЩ и ЕС има значителен спад в автомобилната и химическата индустрии.

Както показват фигури 2 и 3, търговията със стоки и услуги започва да спада през първото тримесечие на 2020 г., когато се проявяват първите ефекти от пандемията. През

второто тримесечие на 2020 г. спадът е много по-голям в сравнение с този през първото тримесечие на 2020 г. Стойността на търговията със стоки намалява с 18% през второто тримесечие, а търговията с услуги – с 21 % за същия период. Въз основа на предварителни данни, ситуацията през третото тримесечие се подобрява, което е сигнал за потенциално възстановяване на загубите от второто тримесечие. Докато стойността на търговията с услуги спада със 7.6% през първото тримесечие на 2020 г., пътуванията спадат с повече от 24%.

Спад на световната търговия с услуги

Спадът в световната търговия с услуги е много по-голям – през април и май 2020 г. търговията с услуги намалява с 29%, за юни – с 24% и за юли – с 22% (на база 38 икономики, съставляващи повече от две трети от глобалната търговия с услуги). През юли износът на услуги от икономиките на Северна Америка бележи спад с 30%, докато износът на услуги от Китай спира своя спад (следвайки траекторията на пандемията).



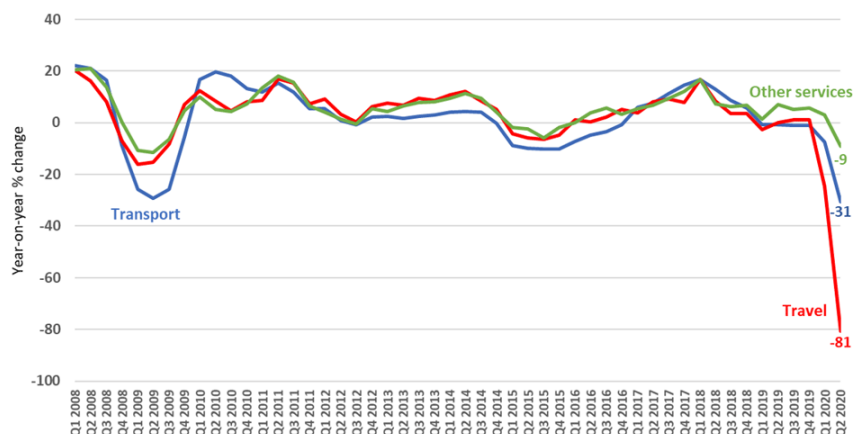
Фигура 3: Глобална търговия с услуги (процентна промяна на база тримесечие на предходната година от 2008 г. до 2020 г.). **Източник:** Services trade drops 30% in Q2 as COVID-19 ravages international travel. WTO. 2020. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/serv_22oct20_e.htm

Морската търговия следва промените, предизвикани от пандемията – 80% от глобалната търговия със стоки се извършва по вода. През първите 31 седмици на 2020 г. пристанищните повиквания са спаднали с над 10% в сравнение със същия период на 2019 г. За първите 10 седмици на 2020 г. – до средата на месец март – пристанищните повиквания за 2019 г. и 2020 г. са почти идентични. След това обемите за 2020 г. започват значително да намаляват. През 21 и 22 седмица, т.е. през втората половина на май 2020 г., глобалните пристанищни повиквания спадат с близо 80% в сравнение със същия период на предишната година. Последвалото слабо подобрение показва знаци на спад отново през втората седмица на юли (седмица 31). Тенденциите варират в зависимост от вида на кораба и

региона. Влиянието на пандемията от COVID-19 не е едно и също на различните пазарни сегменти на пазара на морски превози.

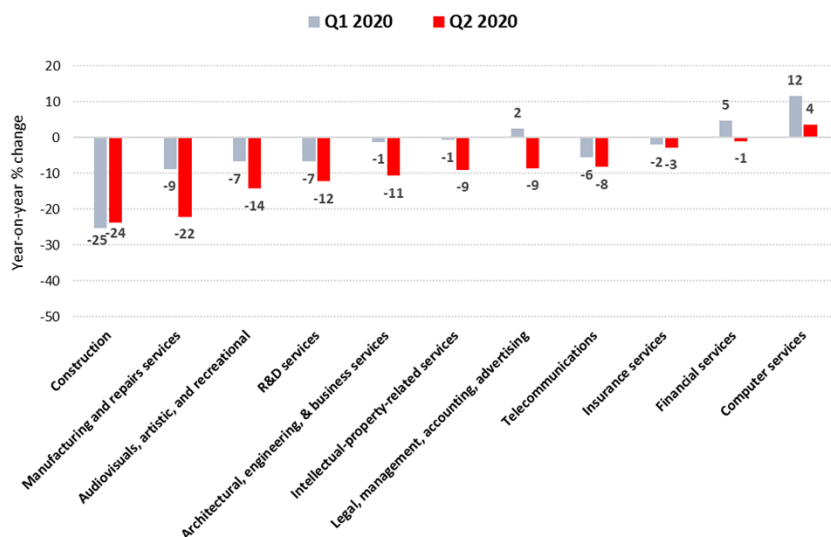
През второто тримесечие на 2020 г. глобалната търговия с услуги се срива с рекордните 30% в сравнение с предишната година, като пътуванията са най-силно засегнати от свързаните с пандемията ограничения. Спадът в търговията с услуги се наблюдава във всички региони и повечето услуги, с изключение на компютърните услуги (поради промяната към работа вкъщи и ръста на дигитализацията).

Износът на услуги през второто тримесечие на 2020 г. намалява с 32% в Северна Америка, 29% в Азия и 26% в Европа в сравнение със същия период предишната година. По предварителните данни спадът е най-голям за Латинска Америка и Карибите (-46%), както и за най-слабо развитите страни (спад от -60% до -65%).



Фигура 4: Глобална търговия с транспортни услуги и пътувания (процентна промяна на база тримесечие на предходната година от 2008 г. до 2020 г.). **Източник:** Services trade drops 30% in Q2 as COVID-19 ravages international travel. WTO. 2020. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/serv_22oct20_e.htm

Особено силно е отражението на пандемията от COVID-19 върху туризма – разходите за международни пътувания спадат с 81%, а транспортните услуги с 31%. Тези два сектора представляват 43% от търговията с услуги. Спадът в транспортните услуги е подобен на този по време на финансовата криза (-29%), но причините за възникването са различни. За разлика от 2009 г., причина за намаляването на транспортните услуги е ограничението на транспорта на пътници и спад в глобалното търсене на международни пътувания, а не рязко намаляване на товарните превози.

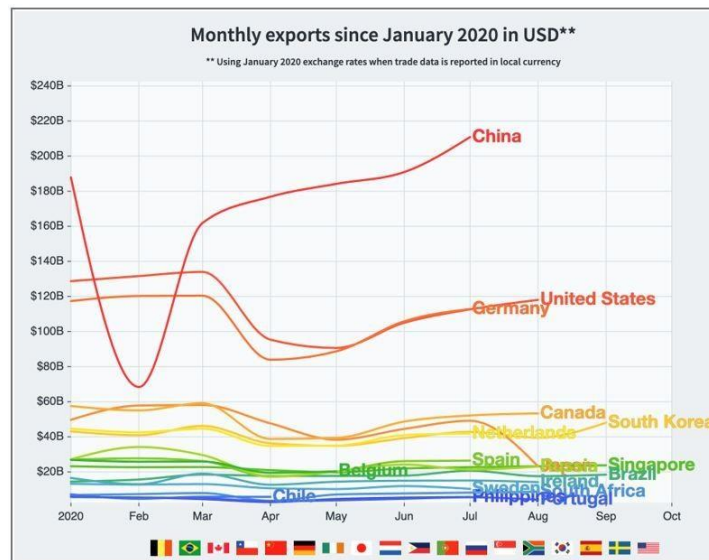


Фигура 5: Глобална търговия с различни видове услуги (процентна промяна на база тримесечие на предходната година от 2008 г. до 2020 г.). **Източник:** Services trade drops 30% in Q2 as COVID-19 ravages international travel. WTO. 2020. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/serv_22oct20_e.htm

Други услуги са също засегнати различно от пандемията. Сектори, които изискват физическа близост спадат рязко – строителство (-25%), аудиовизуални, артистични и рекреационни услуги (-14%). Архитектурните и инженерни услуги, тясно свързани със строителството и други бизнес услуги спадат с 11%. Производствените услуги също бележат спад (-22%), следвайки спирането на производството в много страни. Икономическата несигурност повлия върху изследователските услуги, като износът от този сектор спадна с 8% в САЩ и 11% в ЕС. Финансовите услуги са слабо засегнати, което показва различната природа на тази криза в сравнение с финансовата криза, когато износът спадна с 20% през първото тримесечие на 2009 г. Компютърните услуги, най-бързо растящият сектор на услугите през последното десетилетие, са единствени, които отбелязват нарастване на износа с 4%, което се дължи на нарастващото търсене на дигитализация. Тази тенденция бе засилена още повече от пандемията.

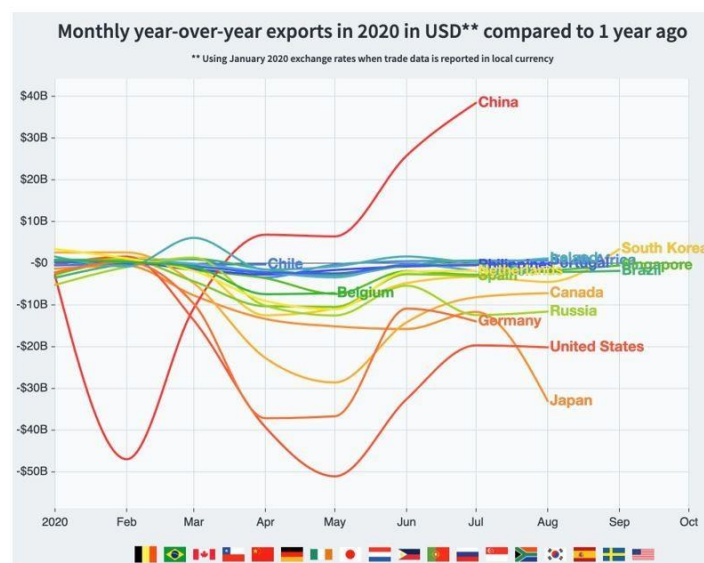
Отражение на пандемията върху износа

Данните за месечния износ на най-големите експортни икономики Китай, САЩ и Германия сочат, че през февруари 2020 г., в началото на епидемията, Китай преживява рязък спад на износа, но бързо се възстановява до нормалните нива на търговия през март 2020 г.; за САЩ и Германия спадът в износа става през април 2020 г., като възстановяването не е толкова бързо.



Фигура 6: Месечни данни за износа в щатски долари от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>

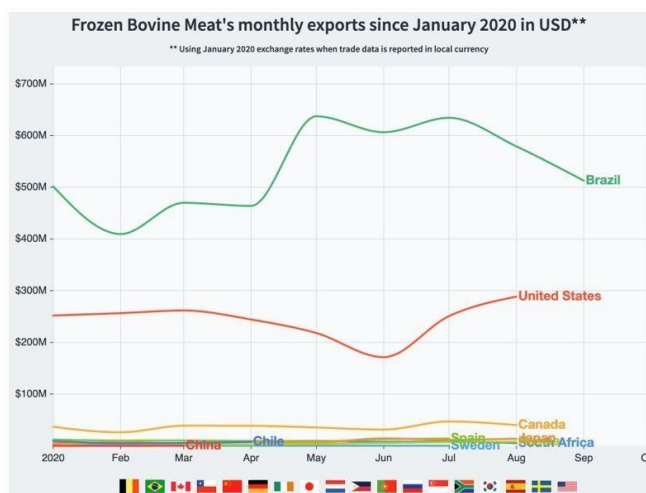
При по-подробно изследване на различията чрез сравнение на износа през различни месеци на 2020 г. със същите месеци на 2019 г. виждаме, че през юли 2020 г. износът на Китай е с 40 млрд. щатски долара повече в сравнение със същия месец на предходната година. За САЩ данните показват, че през юли 2020 г. износът е с 20 млрд. по-малко. Оказва се, че спада в износа на САЩ за месец юли 2020 г. е сравним със спада на Китай през месец февруари 2020 г. (около 50 млрд. щатски долара). Месец февруари обичайно е месецът с най-нисък износ на Китай (поради съвпадението с тяхната нова година), така че част от спада на износа на Китай може да бъде обяснен със сезонни вариации.



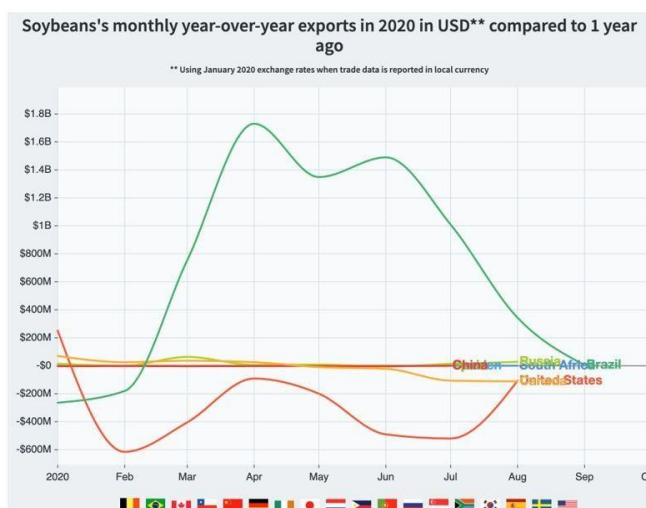
Фигура 7: Месечен износ на база месец от предходната година от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>

Печеливши от пандемията

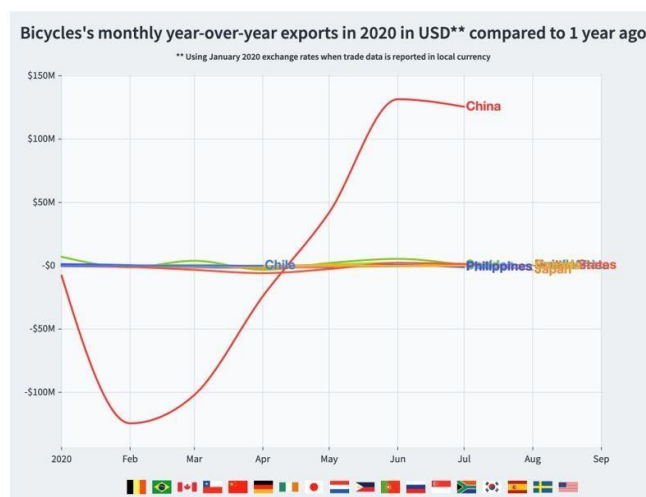
Пандемията от COVID-19 се отразява позитивно на някои пазари. Бразилия например успява да повиши износа си на селскостопански продукти като замразено говеждо и соя. Износът на замразено говеждо месо скача от 464 млн. щатски долара през месец април 2020 г. до 639 млн. щатски долара през май 2020 г. Износът на соя на Бразилия нараства рязко, с повече от 1 млрд. щатски долара през април 2020 г. в сравнение с април 2019 г. Износът на велосипеди от Китай бележи ръст с над 50% ръст в сравнение със същите месеци на предходната година.



Фигура 8: Месечен износ на замразено говеждо месо от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>



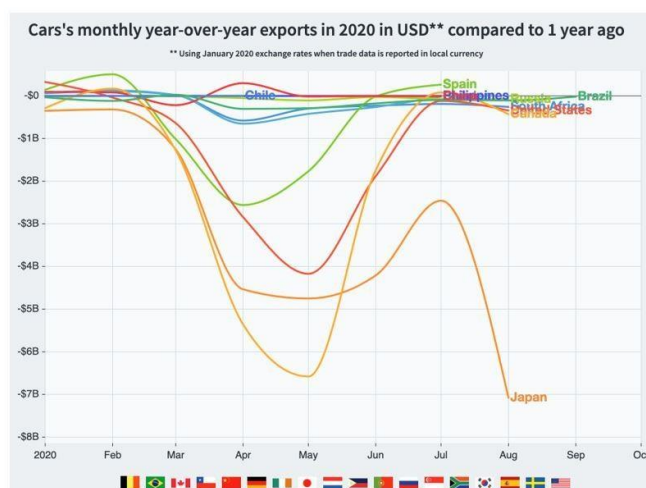
Фигура 9: Месечен износ на соя на база месец от предходната година от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>



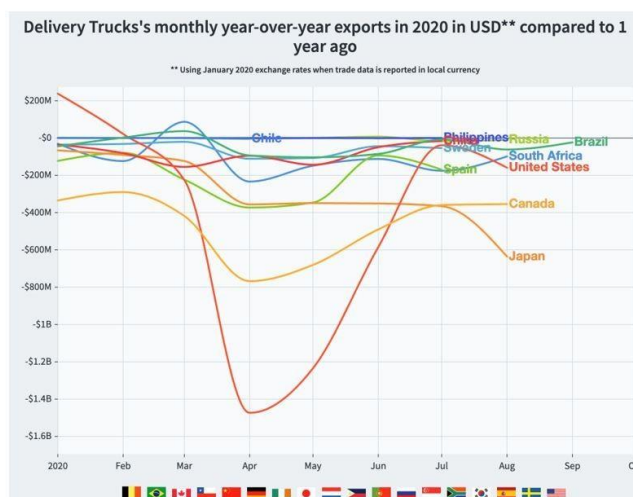
Фигура 10: Месечен износ на велосипеди на база месец от предходната година от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>

Губещи от пандемията

Износът на автомобилната индустрия спада с милиони в Испания, Канада, Япония и САЩ. Износът на камиони за доставка намалява с повече от 1 млрд. щатски долара през април и май 2020 г., като достига нормалните си равнища едва през юли 2020 г. Износът на части за самолети също спада рязко, с над 5 млрд. щатски долара през май и юни 2020 г.



Фигура 11: Месечен износ на автомобили на база месец от предходната година от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>



Фигура 12: Месечен износ на камиони за доставка на база месец от предходната година от януари до септември 2020 г. в щатски долари. **Източник:** The Observatory of Economic Complexity (OEC), <https://oec.world/>

Заклучение

Освен непосредствените последици от пандемията (прекъсване на глобалните вериги за доставка поради затваряне на големите производства; нарастване на работата онлайн, автоматизацията и електронната търговия; затваряне на границите и ограничаване на транспорта; ограничаване на износа на медицински доставки и храни), налице са възможности за засилване на регионалната интеграция (подпомагане на регионалните вериги за доставка в стратегически сектори и намаляване на регионалната уязвимост към външни шокове).

Пандемията вероятно ще засили две взаимосвързани тенденции, които вече се проявяват. **Първата тенденция** е преминаване към по-малко взаимозависимост в производството, търговията и технологиите между големите световни икономики, особено между САЩ и Европа от една страна, и Китай от друга. **Втората тенденция** е към по-малко отворена световна търговия, която се влияе повече от съображения, свързани с геополитическата и национална сигурност, с по-чести спорове и отслабваща многостранна обвързаност. Резултатът от всичко това ще бъде не обръщане на процеса на глобализация, а по-регионализирана световна икономика, организирана около три основни производствени центъра: Северна Америка, Европа, Източна и Югоизточна Азия. В глобалния контекст на нарастваща производствена регионализация, регионалната интеграция ще играе главна роля в стратегиите за възстановяване от кризи.

Използвана литература:

ECLAC (2020) The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45878/1/S2000496_en.pdf

OEC (2020) The Observatory of Economic Complexity. <https://oec.world/>

UNCTAD (2020) Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development. Transitioning to a New Normal. https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1_en.pdf

WEFORUM (2020) How COVID-19 has affected trade, in 8 charts. <https://www.weforum.org/agenda/2020/11/how-covid-19-has-reshuffled-international-trade/>

WTO (2020) Services trade drops 30% in Q2 as COVID-19 ravages international travel. https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/serv_22oct20_e.htm

ВЛИЯНИЕТО НА КОВИД-19 ВЪРХУ УСТОЙЧИВИЯ МОДЕЛ ЗА РАЗВИТИЕ НА СТРАНИТЕ ОТ ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

проф. д-р Веселина Димитрова

Резюме

В настоящата публикация се прави анализ на тенденциите в устойчивия модел за развитие на страните от ЕС в условията на Ковид-19. Пандемията постави на изпитание текущите икономически модели за развитие на европейските държави. Световният икономически форум излезе със свои прогнози за висок риск от продължителна рецесия на глобалната икономика и трудности пред възстановяването за някои стратегически отрасли. Във времето преди пандемията зелената идея на ЕС набра достатъчно широка популярност и държавите-членки предприеха конкретни действия за насърчаване прилагането на принципите на кръговата икономика, на европейската зелена сделка и нейната цел за климатично неутрална Европа до 2050г. Пакетът от мерки за възстановяване на европейските икономики от Ковид-19 „Next Generation EU“ предвижда сериозната сума от 750 млрд. евро за инвестиции в зелена, дигитална и устойчива икономика. Същевременно някои нови индикатори за оценка, в т.ч. зелени индекси по страни дават индикации за задълбочаващи се негативни тенденции в следствие на Ковид-19.

Ключови думи: устойчиво развитие, Ковид-19, зелен индекс

JEL classification: O440

Abstract

The purpose of this article is to analyze the trends in the sustainable model of development of the EU countries in Covid-19 times. The pandemic has put to test the current economic models of all European countries. The World Economic Forum has come out with its forecast of a high risk of a prolonged recession in the global economy and difficulties in recovery for some strategic sectors. In the run-up to the pandemic, the EU's green idea gained widespread popularity and Member States took concrete action to promote the principles of the circular economy, the European green deal, and the goal of a climate-neutral Europe by 2050. The EU recovery package of measures from Covid-19 "Next Generation EU" provides a significant amount of 750 billion euro for investments in green, digital, and sustainable economy. At the same time, some new indicators, incl. green index by country gives indications of deepening negative trends due to Covid-19.

Keywords: sustainable development, Covid-19, Green Stimulus Index

JEL classification: O440

Въведение

В условията на кризата Ковид-19, устойчивият модел за развитие на икономиките разшири своите граници за разбиране и ефективно планиране. Свидетели се на преоценка на целите на глобално устойчиво развитие, разминавания между планираните от използвани финансови средства за зелени инициативи и проекти в света. Различни данни и анализи сочат, че посоката на въздействие на Ковид-19 върху модела на устойчиво развитие за държавите от ЕС-27 също приема негативен отпечатък.

Настоящата статия си поставя за цел да анализира очертаващите се тенденции в устойчивия модел за развитие на страните от ЕС-27 в условията на Ковид-19. Конкретните научни задачи се свеждат до: първо, извеждане на характеристиките на пандемията, които оказват влияние върху глобалното развитие и устойчивостта на световната икономика и второ, анализ на представянето на новите индекси, оценяващи зеления модел за развитие на страните от ЕС-27.

1. Обзор на глобалната икономическа ситуация в условията на Ковид-19 и последиците върху устойчивия модел за развитие

Пандемията Ковид-19 постави на изпитание действащите икономически модели за развитие на всички държави по света. Редица икономисти днес правят паралел между настоящата криза и финансовия колапс от 2008-2009г. в търсене на отличителните характеристики на пандемията Ковид-19. На първо място настоящата криза показва, че се изисква безпрецедентна държавна намеса в икономическата политика. Тя от своя страна е свързана с контрол върху капитала, спасяване на частни корпорации, въвеждане на схеми за отпускане на помощи, разширяване на програмите за социално подпомагане, национализация на фалиращи компании за производство на стоки и продукти от първа необходимост. Всичко това прави от пандемията Ковид-19 криза, която напълно отрича неолибералните идеи за свободно развитие на пазарите. На второ място, пандемията Ковид-19 поражда криза в легитимността на икономическата политика за водещите световни играчи- САЩ, Китай, ЕС. Техните политики бяха определени от редица специалисти като слаби, неспособни в прилагане на принципите на транснационална дипломация и създаващи дълбоки разриви в обществата.¹ Високите нива на публичен дълг карат редица правителства да увеличават значително разходите си. В същото време публичните приходи бързо намалят, което е предпоставка за ускорено нарастване на дълга. Както посочва и Желязкова (2020) днес обществата се нуждаят от разбираема оценка на макро равнище, за

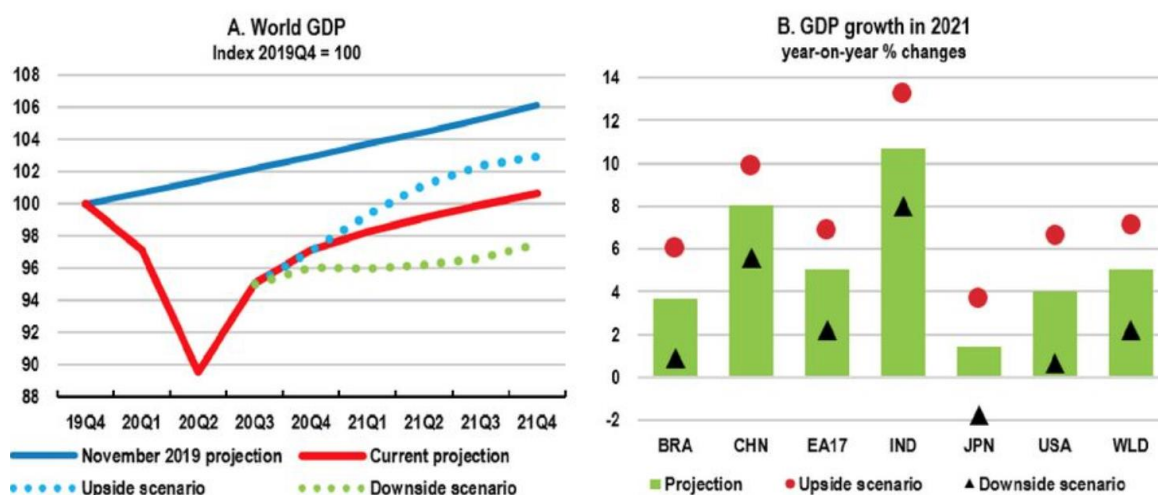
¹ Schindler, S., Jepson, N. and W. Cui (2020) Covid-19, China and the future global development, research in Globalization, No2, 100020, pp. 1-7.

да оценят ефекта от различни рискове- финансови, екологични и др.² За разлика от финансовата криза през 2008-2009г. управлението на Ковид-19 кризата ще е много по-трудно поради различни по природа причини. Сред тях са прекомерната задлъжнялост на страните, непостигнатата социална защита в обществата и липсата на системно управление на риска в здравната система.

По данни на ОИСР от м. септември 2020г. все повече правителства заявяват готовност за разширяване обхвата на работа по различни програми и проекти с цел подпомагане на заетостта до 2022г. Едновременно с това ОИСР отчита високи нива на несигурност в глобален план, свързани с неясния фокус на финансирането по тези програми и проекти, с оглед и на временното прекратяване на дейност на значителна част от фирмите. (Виж Фигура 1).

Фигура 1

Проекция на ОИСР за частично възстановяване в следствие на Ковид-19, по данни за БВП



Източник: OECD (2020) Economic Outlook database and OECD Economic Outlook, Interim Report September 2020, Number 107, pp. 1-18, DOI: <https://doi.org/10.1787/34ffc900-en>

Данните от Фигура 1 показват, че през 2021г. очакванията са глобалният растеж да намалее само с 2-3 %. Световната търговия се очаква през 2021г. да се повиши с 6 % поради

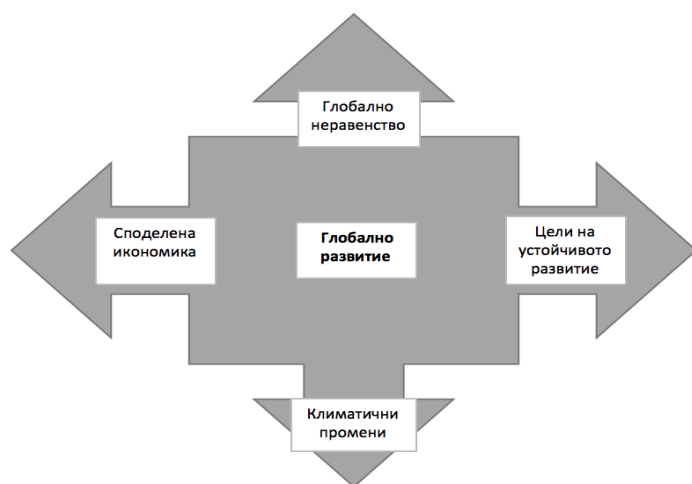
² Zhelyazkova, V. (2020) Chapter “The Role of Banks for the Transition to Circular Economy” in Circular Economy- Recent Advances, New Perspectives and Applications, Volume edited by Prof. T. Zhang, DOI: 10.5772/intechopen.94522

потенциален бум на експорта от страна на повечето държави по света. Потреблението на домакинствата в развитите икономики се очаква да се повиши с 3%. Надеждите са бизнес инвестициите също да допринесат за засилено потребление при очакван ръст в развитите икономики от 2.75% през 2021г. В страните от ЕС е на дневен ред прилагането на План за възстановяване, наречен Next Generation EU Recovery Plan на стойност от 750 млрд. евро или 5.5% от БВП на ЕС-27. Планът представлява съвкупност от заеми, които да бъдат отпуснати от правителствата и чрез нови инвестиции. На последните разчитат за стимулиране на икономическото си развитие държави като Германия, Франция и Италия. В случай, че световният търговски оборот намалее с повече от 7% през 2021г., глобалният сценарий ще се отрази неблагоприятно и за страните от ЕС-27, но главно за малките отворени икономики от съюза.

Общият поглед върху текущата икономическа ситуация в света не може да пренебрегне устойчивото развитие и последиците, които оказва върху него пандемията Ковид-19. Както посочва в първа глава на своята книга Боева (2018) устойчивото развитие залага промени чрез нови насоки и принципи.³ Затова днес е необходимо да се добавят и анализират нови фактори, свързани с глобалното развитие. (Виж Фигура 2)

Фигура 2

Фактори, оказващи влияние върху глобалното развитие в условията на Ковид-19



Източник: Авторът

Фигура 2 включва четири фактора, които променят своите ефекти върху глобалното развитие в условията на Ковид-19: споделена икономика (sharing economy), глобално неравенство, Цели на устойчивото развитие (Sustainable Development Goals, SDG) и

³ Боева, Б. (2018) Капитали, топене на ледове и 2⁰С- Корпоративно управление и устойчиво развитие, изд. Изток Запад.

климатични промени. Без съмнение пандемията Ковид-19 разруши многогодишно изгражданите икономически, социални и културни връзки- между САЩ и ЕС, между Север и Юг, между държави с висок доход и държави с нисък доход и т.н. По този начин пред света се очерта сериозна необходимост да се подобри количеството на работа и качеството на заетост чрез програми за социално включване. На следващо място трябва да се отбележи, че в вследствие на пандемията глобалните вериги на доставка в много сектори като селско стопанство, фармация и други експортно-ориентирани отрасли се прекъсват. Споделената икономика, която често се свързва в ускорена дигитализация спомогна за по-бърза онлайн организация на работата във време на новост. По този начин тя спомогна за изграждане на удобна и ефективна логистика на работното място, за разширяване на спектъра от възможности в следствие на Ковид-19. Споделената икономика и дигитализацията обаче оставят и множество неразрешени въпроси, свързани с политически, икономически и социален контрол, възможности за злоупотреба с предоставена информация или с други думи въпрос за това доколко е развита т.нар. „дигитална устойчивост“ на съвременната световна система.⁴

Глобалното развитие в условията на Ковид-19 много трудно овладява последиците от климатичните промени, запазването на биоразнообразието в природата, ограничаването на глобалните въглеродни емисии⁵. Необходим е и нов поглед към Целите на устойчиво развитие. Според Барбие и Бургес (2020) това е от изключително значение за страните с ниски и средни доходи. Според докладите на ООН в условията на Ковид-19 всички Цели за устойчиво развитие са сериозно засегнати.⁶ Най-критични за постигане са Цел 1: Борба с бедността, Цел 2: Нулев глад, Цел 3: Добро здраве и благосъстояние. Уязвимостта на тези цели е свързана с увеличената бедност по света, нарушените вериги на доставка и влошеното здраве на населението.⁷ Същевременно, ефективните решения по отношение на устойчивото развитие могат да допринесат за увеличаване на доходите в изостаналите (предимно земеделски и горски) райони с 50-90%.⁸ Патришио Силва и др. (2021) добавят

⁴ Oldekop, J. A. et al. (2020). Covid-19 and the case for global development, *World Development*, vol. 134, 105044

⁵ Очакванията са глобалните емисии до края на 2020г. да намалеят между 4.2-7.5%. Виж по-подробно: Le Quéré, C., Jackson, R.B., Jones, M.W., Smith, A.J.P and al. (2020) Temporary reduction in daily global CO₂ emissions during the Covid-19 forced confinement. *Nature Climate Change*.

⁶ UN (2020) Shared responsibility, Global Solidarity. Responding to the socio-economic impacts of Covid-19, UN Secretary General, New York.

⁷ По данни на Световната банка 1/3 от страните в света са със среден брутен доход на глава от населението. България е една от тях. Виж по-подробно: Barbier, E.B. and Burgess, J.C. (2020). Sustainability and development after Covid-19, *World development* 135, 105082

⁸ Convention on Biological Diversity (2019). Biodiversity and the 2030 Agenda for Sustainable development: Technical Note. Montréal.

към най-критичните Цели на устойчивото развитие от Ковид-19 Цел 11: Устойчиви градове и общности, Цел 12: Отговорно производство и потребление и Цел 13: Действия, свързани с климата. Уязвимостта на тези цели е свързана със струпването на много хора на едно място, липсата на конкретни мерки в борбата с климатичните промени и осезаемата необходимост от бързо и ефикасно управление на отпадъците от пластмаса.⁹ Следва да се припомни, че поэтапното намаляване на пластмасата за еднократна употреба може предотврати отделянето на 3,4 t CO₂ и икономически щети за 22 млрд. евро до 2030г.¹⁰ Икономическата цена за интензивно устойчиво развитие при настоящата криза е много висока, защото фокусът на сериозните опасения на света днес е друг. За да бъде преодоляно това предизвикателство устойчивият модел за развитие на страните се нуждае от интердисциплинарен подход за анализ и действие в прехода към устойчивост (sustainability transition) след кризата Ковид-19.

2. Текущи индикатори за оценка на устойчивия модел за развитие за Европейския съюз в условията на Ковид-19

В условията на Ковид-19 един от най-широко използваните зелени индекси за оценка на устойчивия модел на развитие в света е на неправителствената организация Вивидекономикс (VividEconomics) като част от международната Инициатива за финансово и биоразнообразие (Finance and Biodiversity Initiative). Създаденият Индекс на зеления стимул (Green Stimulus Index) се изготвя за 17 държави в света, които през годините за заявили отговорно отношение към проблемите на устойчивото развитие. Данните, които се използват за измерване на индекса са на ОИСР, Световната банка и други официални източници. Индексът измерва зеления стимул и за някои държави от ЕС-27, в т.ч. Германия, Франция, Италия и Испания. Данните, които се използват са на Евростат и Европейската комисия, въз основа на Пакета от мерки за възстановяване на европейските икономики от Ковид-19 „Next Generation EU“. Индексът на зеления стимул се изчислява и общо за ЕС-27.

На практика този показател представлява комбинация от оценка на въздействието на околната среда в пет сектора от икономиката: селско стопанство, енергетика,

⁹ Patrício Silva, A.L., Prata, J.C., Walker, T.R., Duarte, A.C., Ouyang, W., Barcelò, D. and Rocha-Santos, T. (2021). Increased plastic pollution due to Covid-19 pandemic: challenges and recommendations, *Chemical Engineering Journal*, Vol. 405, 126683

¹⁰ Robaina, M., Murillo, K., Rocha, E. and Villar, J. (2020). Circular economy in plastic waste - Efficiency analysis of European countries, *Sci. Tot. Environ.*, 139038–139133, <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.139038>.

промишленост, управление на отпадъци и транспорт. Индексът на зеления стимул приема положителна или отрицателна стойност в зависимост от общите разходи по предприетите мерки за устойчиво развитие, които прави всяка отделна държава в отговор на Ковид-19. Мерките, които предприемат държавите могат да бъдат благоприятни или неблагоприятни. Те имат важна роля в разбирането на Индекса на зеления стимул, вкл. за държавите от ЕС-27. В Таблица 1 са представени отделните мерки по групи и тяхното тълкование.

Таблица 1

Характеристика на благоприятните и неблагоприятните мерки, включени при определяне на Индекса на зеления стимул

Благоприятни мерки	Неблагоприятни мерки
Спасителни зелени програми:	Субсидии за дейности, нанасящи вреда на околната среда:
<i>-налагане на лимити върху въглеродните емисии; предлагане на директни заеми за възобновяеми източници на енергия; създаване на условия за спазване на екологичните стандарти и за нови управленски стратегии</i>	<i>-директно подпомагане на източници на замърсяване; премахване на законови постановки, свързани с опазване на околната среда</i>
Зелени инвестиции в инфраструктура:	Инвестиции в инфраструктура, застрашаваща околната среда:
<i>- преки инвестиции или заеми за енергийна ефективност, рециклиране, включително и за общини</i>	<i>-преки инвестиции във въглища, нефт и други производства, създаващи вредни емисии; липса на инфраструктура за обработка на отпадъци</i>
Субсидии и други данъчни намаления за зелени продукти:	Нарушаване на екологичните стандарти:
<i>- подпомагане в набавянето на първични суровини, при логистиката на продукти от първа необходимост или съставяне на програми за отговорност на производителите</i>	<i>-увеличение на използваните замърсители противно на екологичните оценки и стандарти; премахване със закон на екологични стандарти</i>
Природосъобразни решения:	Спасителни програми, несвързани с околната среда:

<i>-възстановяване на обезлесени райони</i>	<i>-предоставяне на заеми за дейности, които застрашават устойчивото развитие и не подобряват екологичните практики на производителите</i>
Програми за защита и опазване на природата:	Субсидии и други данъчни намаления за продукти, нанасящи вреда на околната среда:
<i>-въвеждане на промени в законодателството в защита на дивата природа и животни</i>	<i>- намаляване на данъците за продукти, които нарушават с качеството си екологичното равновесие в природата</i>
Зелени инвестиции в научно-развойна дейност:	
<i>-подпомагане на научни институти и университети за изследвания в сферата на възобновяемите технологии и енергия, при оценка на въглеродния отпечатък, при използване на електрически превозни средства и нови технологии за събиране на отпадъци</i>	

Източник: Авторът, по данни на Vivideconomics (2020). Green Stimulus index- an assessment of the orientation of Covid-19 stimulus in relation to climate change, biodiversity and other environmental impacts, pp. 1-54.

Не всички сектори позволяват да бъдат отчетени данни за благоприятните мерки по тях, в т.ч. субсидии и други данъчни намаления за зелени продукти в селското стопанство; природосъобразни решения в енергетика, промишленост, транспорт и управление на отпадъци. Същата констатация се отнася и за програмите за защита и опазване на природата. Зелени инвестиции в научно-развойна дейност не се анализират в селското стопанство. Както отбелязват Бонева и Петков (2020) селското стопанство винаги е било

сфера, към която се насочват ограничени финансови ресурси, вкл. от бюджета на ЕС-27 поради преразпределението на средства за по-важни приоритети.¹¹

В зависимост от прилаганите благоприятни мерки, финалната стойност на Индекса на зеления стимул за отделна държава може да варира между – 1 (силно негативен, нисък) до +1 (про-екологичен, висок). За държавите от ЕС-27 включени в индекса данните показват, че по време на пандемията Ковид-19 Германия, Франция, Италия и Испания предприемат повече на брой благоприятни мерки за устойчиво развитие в наблюдаваните отрасли. Същата констатация е валидна и за целия ЕС-27. Едновременно с това предприетите благоприятни мерки навсякъде са недостатъчни и незадоволителни. Относително добро е представянето единствено на Франция. В Таблица 2 е представено конкретното разпределение на мерките по държави и сектори.

Таблица 2

**Представяне на Индекса на зеления стимул по мерки и сектори,
за ЕС-27, Германия, Франция, Италия и Испания**

Конкретни мерки/ сектор	Селско стопанство	Енергетика	Промисленост	Транспорт	Управление на отпадъците
Спасителни зелени програми	ЕС-27	ЕС-27	ЕС-27, Франция	ЕС-27, Франция	ЕС-27
Зелени инвестиции в инфраструктура	Германия	ЕС-27, Германия		ЕС-27, Франция, Германия	
Субсидии и др. данъчни намаления за зелени продукти		Франция, Италия, Германия		ЕС-27, Испания, Франция	
Природосъобразни решения	Германия				
Зелени инвестиции в научно-развойна дейност		ЕС-27, Германия		Франция, Германия	
Нарушаване на екологичните стандарти			Франция		
Спасителни програми, несвързани с околната среда				Испания, Италия, Германия	

Източник: Авторът, по данни на Vivideconomics (2020). Green Stimulus index- an assessment of the orientation of Covid-19 stimulus in relation to climate change, biodiversity and other environmental impacts, pp. 1-54.

¹¹ Boneva, S., Petkov, F. (2020). The Multiannual Financial Framework of the European Union after 2020. Izvestiya Journal of Varna University of Economics, 64 (3), p. 256 - 272. DOI: 10.36997/IJUEV2020.64.3.256

Данните от Таблица 2 сочат, че обхватът на неблагоприятните зелени мерки е силно ограничен, което може да се определи като положително за целия ЕС-27. Представените резултати за държавите-членки се по данни от Плана за възстановяване след Ковид-19 „Next Generation EU“. От предвидените 1.46 трл. долара се очаква 430 млрд. долара да са под формата на грантове, а други 400 млрд. долара под формата на заеми. Средствата трябва да подпомогнат осъществяването на европейската зелена сделка, в т.ч. 10 млрд. евро ще бъдат насочени към целеви фонд за райони, в които има съсредоточени мини и добив на полезни изкопаеми (Just Transition Fund); 2.1 млрд. евро ще се насочат към възобновяемата енергия и чистите технологии, а други 7.5 млрд. евро ще бъдат заделени за намаляване на въглеродния отпечатък в селското стопанство. Допълнително се очаква за периода 2021-2027г. Европейската комисия да отдели от бюджета си 1.2 трл. долара за зелени инициативи и финансиране на проекти за кръгова икономика в държавите от съюза. Всички суми от Плана за възстановяване са намалени спрямо първоначално заявените суми, което прави цялостната оценка на Индекса на зеления стимул за ЕС-27 незадоволителна. В тази връзка следва да се отбележи, че нито една от изследваните държави от съюза в частност не провежда конкретни благоприятни мерки в сферата на управлението на отпадъците.

От всички държави в съюза, най-добро представяне по Индекса на зеления стимул има Франция. Относително доброто представяне е свързано с факта, че правителството въвежда най-разнообразни спасителни зелени мерки в различни сектори. От предвидените 469 млрд. долара повече от 340 млрд. долара са насочени към подпомагане на бизнеса.

Предварителните очаквания Германия да има висок Индекс на зеления стимул не се оправдават независимо от заделената финансова подкрепа от 1.38 трл. долара и прилагане на новата програма „Package for the future“ в различни сектори на икономиката. Недостатъчно доброто зелено представяне на Германия по време на Ковид-19 се дължи според анализаторите на прекомерно фокусираното внимание на правителството върху транспортния сектор и по-специално спасяването на авиокомпаниите Lufthansa, TUI Fly и Condor по време на пандемията.

Обратно, незадоволителното зелено представяне на Испания според Индекса на зеления стимул се дължи на недостатъчно заделени средства за зелен транспорт по време на кризата. Като цяло финансовата помощ в страната е в размер на 193 млрд. долара, от които повече от 120 млрд. долара са насочени за подпомагане на бизнеса.

Италия- най-силно засегнатата от първата вълна на пандемията европейска държава- също има незадоволително зелено представяне според Индекса на зеления стимул. От планираната финансова помощ за 530 млрд. долара повече от 400 млрд. долара са насочени

за подпомагане на бизнеса. Плановете за бърз зелен растеж след пандемията включват приоритетно насочване на средствата към проекти, поощряващи принципите на кръгова икономика.

Заключение

В условията на Ковид-19 устойчивостта като модел за развитие трябва да бъде възприета и като начин на живот. Направеният обзор на най-новата научна литература, свързана с темата на настоящата статия показва, че за да е стабилно въздействието на зелените идеи и устойчивото развитие в европейските икономики е необходим иновативен и синергетичен подход в прилагането им по време на криза. Новите индикатори, подобно на Индекса на зеления стимул, са добро начало за интердисциплинарно изучаване на икономически, социални и екологични последици от Ковид-19 в едно цяло. Незадоволителното зелено представяне на държавите от ЕС-27 по време на кризата налага да се ускори въвеждането на ефективни решения за устойчиво развитие в т.ч. да се намерят по-ниско разходни решения за екологичните подобрения, да се инвестира в повишаване на квалификацията на кадрите в сектори като селско стопанство, логистика и др., да се провежда по-активна данъчна политика, свързана с подобряване на екологичните и социални услуги. Сериозен принос на отделните държави-членки може да бъде направен по отношение на бъдещи инициативи в сферата на управление на отпадъците и зелени инвестиции в научно-развойна дейност.

Използвана литература

1. Боева, Б. (2018). Капитали, топене на ледове и 2⁰ С- Корпоративно управление и устойчиво развитие, изд. Изток Запад.
2. Barbier, E.B. and Burgess, J.C. (2020). Sustainability and development after Covid-19, World development 135, 105082.
3. Boneva, S., Petkov, F. (2020). The Multiannual Financial Framework of the European Union after 2020. Izvestiya Journal of Varna University of Economics, 64 (3), p. 256 - 272. DOI: 10.36997/IJUEV2020.64.3.256.
4. Convention on Biological Diversity (2019). Biodiversity and the 2030 Agenda for Sustainable development: Technical Note. Montréal.
5. OECD (2020). Economic Outlook database and OECD Economic Outlook, Interim Report September 2020, Number 107, pp. 1-18, DOI: <https://doi.org/10.1787/34ffc900-en>.

6. Le Quéré, C., Jackson, R.B., Jones, M.W., Smith, A.J.P and al. (2020). Temporary reduction in daily global CO₂ emissions during the Covid-19 forced confinement. *Nature Climate Change*.
7. Oldekop, J. A. et al. (2020). Covid-19 and the case for global development, *World Development*, vol. 134, 105044.
8. Patrício Silva, A.L., Prata, J.C., Walker, T.R., Duarte, A.C., Ouyang, W., Barcelò, D. and Rocha-Santos, T. (2021). Increased plastic pollution due to Covid-19 pandemic: challenges and recommendations, *Chemical Engineering Journal*, Vol. 405, 126683.
9. Robaina, M., Murillo, K., Rocha, E. and Villar, J. (2020). Circular economy in plastic waste - Efficiency analysis of European countries, *Sci. Tot. Environ.*, 139038–139133, <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2020.139038>.
10. Schindler, S., Jepson, N. and W. Cui (2020). Covid-19, China and the future global development, *research in Globalization*, No 2, 100020, pp. 1-7.
11. UN (2020). *Shared responsibility, Global Solidarity. Responding to the socio-economic impacts of Covid-19*, UN Secretary General, New York.
12. Vivideconomics (2020). *Green Stimulus index- an assessment of the orientation of Covid-19 stimulus in relation to climate change, biodiversity and other environmental impacts*, pp. 1-54.
13. Zhelyazkova, V. (2020). Chapter “The Role of Banks for the Transition to Circular Economy” in *Circular Economy- Recent Advances, New Perspectives and Applications*, Volume edited by Prof. T. Zhang, DOI: 10.5772/intechopen.94522.

КИТАЙ И НЕГОВАТА РОЛЯ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ ПО ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЧНАТА КРИЗА

проф. д-р Искра Б.Христова-Балканска¹²

Резюме

Настоящата статия анализира външотърговската стратегия на Китай и експортната експанзия на тази страна, основаваща се на силна държавна протекция и изпълнението на целта за издигане на китайската икономика на първа сила в света. Опирайки се на последователното изпълнение на плана за икономическо развитие, Китай заема все по-нарастващ дял от международния пазар на стоки и услуги, като реализира излишъци на търговския баланс благодарение на диверсифицирания износ на стоки и на привлечените преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Форматът 17+1 в рамките на инициативата „Новият път на коприната“, е част от китайската външноикономическа политика, въпреки ограниченията които се налагат от институциите на ЕС, да улесни достъпа на китайските стоки до европейския пазар. Въведените от САЩ протекционистични санкции целят ограничаването на търговската експанзия на Китай и ограничаването на влиянието на Китай в света. Възникването и разпространението на пандемичната криза във връзка с КОВИД 19 ограничава външотърговската експанзия на Китай. Намира ли Китай разрешение за преодоляване на спада във външната търговия?

Abstract

This article analyzes China's foreign trade strategy and export expansion based on strong state protection and the fulfillment of the goal of making the Chinese economy a world leader. Relying on the consistent implementation of the economic development plan, China occupies an increasing share of the international market for goods and services, realizing trade surpluses thanks to diversified exports of goods and attracted foreign direct investment (FDI). The 17 + 1 Format in the framework of the „New Silk Road“ initiative is part of China's foreign economic policy, despite the restrictions imposed by the EU institutions, to facilitate the access of Chinese goods to the European market. The protectionist sanctions imposed by the United States are aimed at curbing China's trade expansion and limiting China's influence in the world. The emergence and spread of the pandemic crisis in connection with COVID 19 limits China's foreign trade expansion. Is China finding a way to overcome the decline in foreign trade?

JEL: O53, P45, F13, F21

¹² Институт за икономически изследвания при БАН
Email: iskrachristova@abv.bg

Увод

Настоящата статия е посветена на развитието на външнотърговската стратегия на Китай и експортната експанзия на тази страна, основаваща се на силна държавна протекция и на основната цел към издигането на китайската икономика до първа икономическа сила в света.

Участието на Китай в международната търговия е обект на редица политически и икономически дискусии, особено от страна на САЩ и на институциите на ЕС. Относителният дял на Китай в международната търговия значително нараства особено след като Китай е приета в Световната търговска организация (СТО) през 2001 г. Разширяването на пазарната ниша на китайската външна търговия и проникването на китайските стоки в различни региони на световния пазар на стоки и услуги оказва влияние върху икономическото състояние на развитите икономики – основните търговски партньори на Китай, където намаляването на производствения капацитет обуславя свиването на работните места и изменения в индустриалната им структура.

Обект на изследване в настоящата статия е последователното изпълнение на плана за икономическо развитие, което позволява на Китай да заема все по-нарастващ дял от международния пазар на стоки и услуги, като реализира излишъци на търговския баланс, благодарение на диверсифицирания износ на стоки.

Привличането на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) и инвестирането на китайски капитал зад граница е също част от китайската външнотърговска и инвестиционна стратегия. В това отношение е показателен Форматът 17+1, който е част от външноикономическата политика на Китай, за улесняване на китайските външна търговия и инвестиции в Европа.

Изтъква се и проблема на противопоставяне между САЩ и Китай, между ЕС и Китай поради извънредно бързото „проникване“ на китайските компании зад граница и поради нарастващия дефицит на търговския баланс при търговията със стоки между основните търговски партньори и Китай. Разпространението на пандемичната криза във връзка със заразата от КОВИД 19 издига нови предизвикателства пред китайската икономика и външна търговия. Разкриват се възможностите на Китай да продължава последователната експортна експанзия в света, въпреки пандемичната криза с КОВИД 19.

1. Външнотърговската стратегия на Китай, насочена към разширяване на участието в световната търговия

Стабилното нарастване на китайската външна търговия се дължи на влиянието на няколко основни фактори: *Първо*, на дългосрочното развитие на китайската индустрия, която започна с производството на трудоемки стоки и на ишлеме и достига до експортно ориентирана високо развита индустрия, основаваща се на внедряването на информационно комуникационни технологии (ИКТ). Производството на трудоемки стоки допринесе за придобиването на сравнително предимство на китайската индустрия, защото трудовите разходи на единица стока в Китай са по-ниски, за разлика от по-високите заплащания в развитите икономики – САЩ и развитите икономики на ЕС. *Второ*, Нарастването на китайските пазарни дялове на международния стоков пазар и реализирането на експортно-ориентиран растеж се дължи на постепенното намаляване на митата в рамките на СТО, либералната международна търговия и респ. отпадането на

барьерите пред дейността на Транснационалните корпорации (ТНК). *Трето*, След 1978 г. президентът на Китай – Дън Сяопин започва дълбоки преобразования в китайската икономика, насочени към нейното приспособяването към новите условия в световната икономика, чрез привличане на ПЧИ, нарастването на вноса на суровини и енергоносители, така необходими за задвижване на китайската индустрия. *Четвърто*, Местните компании са насърчавани да разширяват дейностите на световния пазар. Включването на Китай в Глобалните стойностни вериги (ГСВ), които функционират в иновативни отрасли, в машиностроенето, в текстилното производство.

Съвкупността от горните събития обуславя нарастването на износа на Китай и на увеличението на излишъка (положителното) търговско салдо с основните търговски контрагенти. Разширяването на външотърговската експанзия и на пазарните дялове на международния стоков пазар е основополагащо за китайската търговска политика.

С ръста на китайския износ и с проникването на външни пазари, китайската държава и компании усъвършенстват външотърговските практики и технологии на основата, на придобития опит в течение на годините и благодарение на практическите похвати за постигането на начертаните цели.

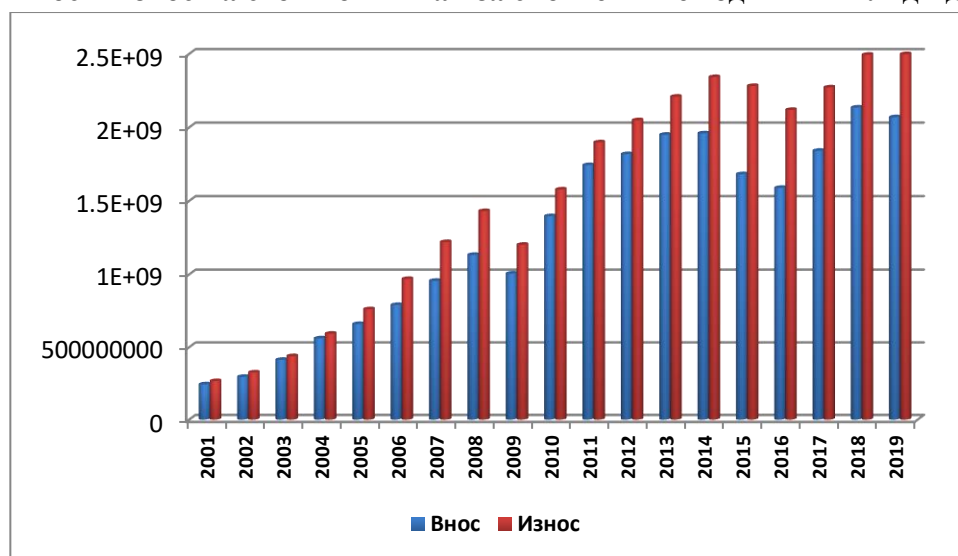
Външотърговската стратегия на Китай е насочена и към стимулирането на вноса в Китай, имайки предвид зависимостта на Китай от суровини и междинни стоки, за развитието на индустриалните отрасли на икономиката. Външотърговската стратегия и практика се съпътства с привличането на значителни ПЧИ в Китай в трудоемки отрасли, но и в сектори, които изискват високо технологично оборудване. Експанзията на външните пазари и стимулирането на експортно ориентирани производствени отрасли се подпомагат активно от държавната власт на партийно и административно равнище. Потвърждава се последователността на китайската външна търговия, насочена към проникване на международния пазар и експанзия, които позволяват възходящото индустриално развитие на Китай. (*Фигура 1*)

Износът на Китай нараства почти двойно за изминалите близо две десетилетия, без глобалната финансова криза (ГФК) от 2007-2008 г. да окаже силно отрицателно влияние, така както това стана с редица развити икономики от Европа, САЩ.

Вносът на Китай бележи колебания, като той се понижава през 2009 г. вследствие на ГФК и през 2016-2017 г. поради неблагоприятната търговска и икономическа конюнктура в основните търговски контрагенти на Китай. (*Фигура 1*)

Фигура 1

Внос и износ на стоки от Китай за съответните години в хиляди долари 2001-2019 г.



Източник: Comtrade

Половината от китайския износ се дължи на индустриалното производство, а именно електрически машини, апарати и оборудване и техните части; (включително мобилни телефони), машини, механични апарати и устройства, ядрени реактори, котли; части от тях, текстил, облекло, обувки и аксесоари. (Виж Таблица 1)

Вносът на Китай се състои от енергийни носители на въглеродородна основал След 2017 г. вносът на енергийни носители, природни изкопаеми, суровини нараства, което е признак за динамичното промишлено производство на Китай и за развитие на инфраструктурата. Вносът на потребителските стоки за всекидневна употреба се увеличава, вкл. и вноса на луксозни стоки, чието потребление нараства след рязкото подобряване на стандарта на живот на китайската средна класа. (Виж Таблица 2)

Таблица 1

Структурата на износа по групи стоки от Китай - първите 12 позиции за периода 2015-2019 години

В млрд амер.долари

	2015	2016	2017	2018	2019
Общо износ	2281	2118	2271	2494	2498
1.Електрически машини, апарати и оборудване и техните части; записващи устройства	600	557	598	664	670
2.Машини, механични апарати и устройства, ядрени реактори, котли; части от тях.	364	344	382	429	416
3.Мебели; медико-хирургични мебели; спално бельо и други подобни; осветителни устройства.	98	89	89	96	99
4.Пластмаси и изделия от тях	66	64	71	80	84
5.Автомобили, трактори, велосипеди и други сухопътни превозни средства, техните части.	63	60	67	75	74
6.Оптични, фотографски или кинематографски, измервателни и контролни инструменти..	74	68	71	71	73
7.Облекла и аксесоари за дрехи, трикотажни или плетени	84	75	72	74	71

8.Изделия от чугун, желязо или стомана	61	53	57	66	70
9.Облекла и аксесоари за дрехи, <u>не</u> трикотажни или плетени	79	73	74	71	67
10. Играчки, игри, артикули за забавление или за спорт; техните части и аксесоари	43	45	55	57	63
11.Органични химикали	43	42	50	60	57
Обувки, гети и други подобни; части от тези обекти	54	48	48	47	48
12. Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битумни материали	28	27	35	47	47

Източник: Comtrade

Таблица 2

Структурата на вноса на групи стоки в Китай – първите 13 позиции на внос в Китай за периода 2015 – 2019 години

В млрд амер.долари

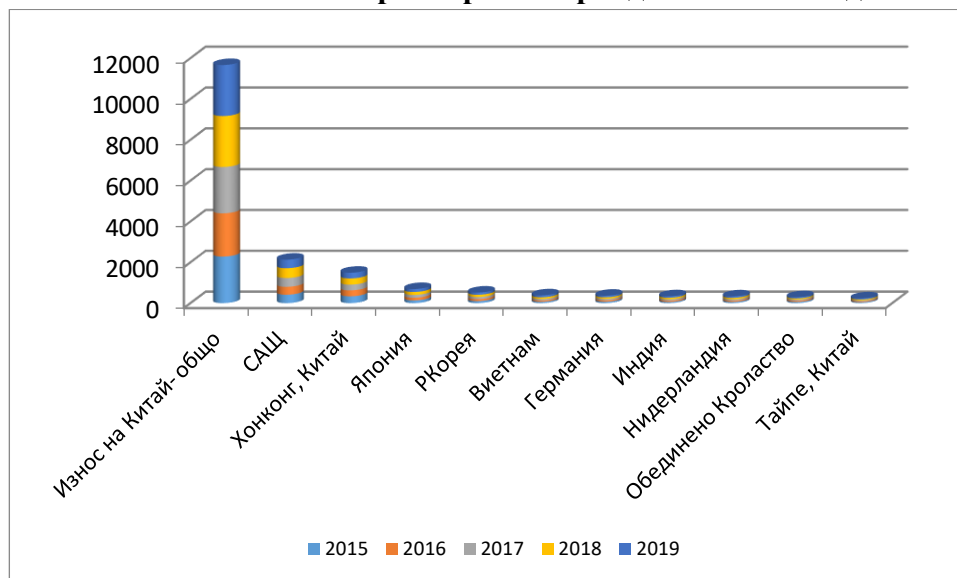
	2015	2016	2017	2018	2019
Общо внос	1682	1589	1841	2 135	2069
1.Електрически машини, апарати и оборудване и техните части; записващи устройства	432	414	455	522	497
2.Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битумни материали	199	176	248	348	344
3. Машини, механични апарати и устройства, ядрени реактори, котли; части от тях	157	148	170	202	190
4. Инструменти и апарати за оптика, фотография или кинематография, измерване, контрол	997	926	974	103	99
5. Автомобили, трактори, велосипеди и други сухопътни превозни средства, техните части	70	71	79	81	75
6. Пластмаси и изделия от тях	66	61	69	75	72
7. Естествени или култивирани перли, скъпоценни камъни или подобни, благородни метали, покрити или облицовани	18	16	14	62	61
8. Органични химикали	48	44	56	67	58
9. Мед и изделия от мед	38	33	41	48	41
10. Маслени семена и маслени плодове; семена, семена и различни плодове; промишлени предприятия	40	38	44	43	40
11. Фармацевтични продукти	19	21	25	28	34
12. Чугун, желязо и стомана	18	17	21	22	23
13. Въздушна или космическа навигация	28	23	26	31	19

Източник: Comtrade

Държавно подкрепяната експортно-ориентирана стратегия на Китай съществено разширява и съдейства за отварянето на устойчиви търговски коридори и мрежи в различни дестинации на света, а именно това са нововъзникващите икономики от Азия (Япония, Тайван, Южна Корея), в САЩ и в ЕС.

Фигура 2

Износът на стоки от Китай в млрд. долари, насочени към основни търговски партньори за периода 2015-2019 години



Източник: Comtrade

Външната търговия на Китай е съсредоточена главно в Азия, но експортната политика на Китай се насочва към проникването на други отдалечени географски региони. Близо половината от износа на Китай се насочва към страните от Азиатско-тихоокеанския регион - Хонконг, Япония, Република Корея, Виетнам, Индия.

Експортът на Китай е висок към развитите икономики, например САЩ. През 2017 г. китайско-американските отношения стават все по-небалансираны, въпреки малко по-бързото нарастване на вноса на Китай (+ 13%) в сравнение с износа (+ 11%).

Сред европейските страни Германия, Нидерландия, Великобритания са основни външнотърговски партньори на Китай. Търговията между ЕС и Китай нараства през 2017 г., след две години спад, като активизирането на външнотърговските отношения се дължи на основно на увеличението на вноса на китайски стоки (+ 18%). Увеличението на търговията с Китай на развитите икономики на ЕС не може да компенсира дисбаланса на търговското салдо между Китай и страните членки на ЕС. (Фигура 2)

Външната търговия е най-развитата област на икономическо взаимодействие между ЕС и Китай. Търговско-икономическите отношения между ЕС и Китай нарастват след като Китай е приет в СТО.

През 2016 г. външната търговия между ЕС и Китай достига 515 млрд. евро срещу 113 млрд. евро през 2001 г. Вносът на страните членки на ЕС е над 20% от общия внос на Съюза, докато дела на САЩ е 14.5%.(2016 г.) Износът на стоки от ЕС заема около 10% от общия импорт на Китай. Вносът на Китай от ЕС съставлява 13,1%, докато 16,1% от китайския износ отива към ЕС. (2016 г.)

Търговията с преработени (промишлени) стоки съставлява 84% от общия износ на ЕС към Китай, докато китайският експорт към ЕС се състои главно износ на индустриални стоки

(97%) по данни от 2016 г. Селскостопанските стоки и суровините са едно от главните пера на вносната листа на Китай от ЕС.

Външнотърговският обмен показва, че голяма част от вноса и износа между ЕС и Китай е търговията с капиталоемки стоки, а и с трудоинтензивни продукти. Значителното отрицателно търговско салдо на търговията със стоки на между ЕС и Китай, вероятно ще намалее, защото от търговския дефицит на ЕС ще се отчисли дефицитното салдо между Великобритания и Китай.

Двустранните отношения между ЕС и Китай в областта на търговията с услуги съставлява едва една осма от външната търговия със стоки. Европейският съюз изнася услуги на обща стойност 38 млрд. евро към Китай, докато износа на услуги от Китай е на стойност 27 млрд. евро към ЕС. Търговията с услуги, в сравнение с търговията със стоки, има различна тежест за ЕС и за Китай. Европейският съюз изнася за Китай услуги, които се равняват на 22% от нетния износ на стоки от ЕС, докато търговията с услуги съставлява 8% от износа на Китай към ЕС.

Китайският внос на услуги е динамичен, имайки предвид че импорта на услуги от ЕС нараства с над 25% в периода 2010-2015 г., а това води до увеличение на излишъка в търговското салдо при търговията с услуги на ЕС спрямо Китай средно годишно с 37% след 2010 г. и през 2015 г. съставлява 11 млрд. евро. (EC statistics)

Динамиката на търговията с услуги между ЕС и Китай показва, че е налице значителен потенциал за развитие на тази част от външнотърговската листа между двете дестинации. Вероятното по-нататъшно отваряне на китайския пазар за чуждестранни компании ще доведе до увеличение на оборота с услуги, обслужващи различни индустриални дейности между Китай и ЕС.

Натрупаните преки китайски инвестиции в страните членки на ЕС потвърждават твърдението, че търговията с услуги между ЕС и Китай ще нараства с времето, имайки предвид досегашното инвестиционно проникване на Китай. (Таблица 3)

Таблица 3

Натрупаната стойност на транзакциите с китайски преки инвестиции в ЕС по страни за периода 2000-2019 г.

В млрд. евро

Страни членки на ЕС	Натрупани китайски преки инвестиции 2000 - 2019
Австрия	1,1
Германия	22,7
Нидерландия	10,2
Франция	14,4
Белгия и Люксембург	4,7
Италия	15,9
Ирландия	3,1
Швеция	7,3
Гърция	1,9
Португалия	6,0
Испания	4,6
Полша	1,4
Чехия,	1,0
Словакия	0,1
Унгария	2,4
Естония	0,1

Източник: Commerce extérieur-Chine-Direction Générale du Trésor-Files

Съгласно статистиката на ЕС в периода 2000 г. – края на септември 2020 г., натрупаните преки инвестиции на страни от ЕС - 27 в Китай достигат 181 млрд. дол. и към тях се добавят още 31 млрд. дол. инвестирани във Великобритания. За същия период китайските преки инвестиции възлизат общо на 138 млрд. дол. в ЕС-27, а във Великобритания те достигат 59 млрд. дол. (<https://www.lemoci.com/>)

Китай укрепва външнотърговските отношения с Латинска Америка и Африка, като в тези региони активността на китайските компании е висока, имайки предвид заинтересоваността на китайските индустриални кръгове от внос на стратегически полезни изкопаеми, наред с вноса в страната на енергийни носители.. Тази външнотърговска стратегия предопределя също разширяването на износа на китайски индустриални стоки в Африка и в страни от Латинска Америка;

С нарастването на финансовата мощ на Китай, нарастват също и възможностите на Китай да инвестира в различни региони на света и по този начин да разширява експортните възможности на китайските компании, още повече че външнотърговската стратегия е силно покровителствувана и насочвана от държавните органи. Един от инструментите е отпускането на финансов ресурс на страни от Африка, насочен към стимулиране на икономическото развитие на африканските страни. Външнотърговският обмен на Китай с Африка нараства от 10,8 млрд. дол. през 2001г. до около над 170 млрд. дол. към 2019 г. (*Министерство на търговията на Китай*)

2. Търговските отношения на Китай с Централна и Източна Европа

Външнотърговският обмен между страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) и Китай се развива интензивно и приема разнообразни форми след срещата на правителствено ниво между страните от ЦИЕ и Китай във Варшава (Полша) (2012 г.). Икономическото сътрудничество между Китай и страните от ЦИЕ се осъществява на двустранна „класическа“ основа и тези договорни отношения се вписват в инициативата на Китай - „Новият път на коприната“ или „Един пояс един път“ (Пояс и път). Това е важна китайска външно-политическа концепция, насочена към установяване на по-тесни търговски и инвестиционни връзки на Китай с другите държави от региона на Евразия, и е насочена към постигането на определени политически и икономически цели.

„Новият път на коприната“ е алтернатива и допълнение на досега използваните земни и морски транспортни коридори, който свързва Китай със страните от Западна Европа, където китайските компании имат инвестиционни намерения. Страните от ЦИЕ са в центъра на транспортната мрежа и създаването на логистични центрове, като към този „план“ са включени също пристанищата на Балтийско море, които са също част от схемата за транспортиране на стоки от Азия.

Форматът „17+1“ е част от инициативата „Един пояс, един път“, в който понастоящем участват 12 страни членки на ЕС и 5 страни кандидатки за ЕС от Западните Балкани¹³. Тази платформа е насочена към задълбочаване на външнотърговските и инвестиционните връзки на Китай със страните от ЦИЕ.

¹³ Тази стратегия стартира като инициатива за многостранна платформа за сътрудничество между Китай и първо 16 страни от ЦИЕ, като през 2018г. към инициативата се включва и Гърция, и я превръща в 17.+1. В този формат са обхванати Албания, Босна и Херцеговина, България, Хърватия, Чехия, Естония, Унгария, Латвия, Литва, Македония, Черна гора, Полша, Румъния, Сърбия, Словакия, Словения и Гърция.

Китайската стратегия е насочена към осъществяване на преки инвестиции в този регион чрез предоставянето на услуги или чрез изграждане на пътища и железопътни линии. Това позволява свързването на северните части с южните части на Европа, а именно от Гърция до Полша през Белград и Будапеща. В резултат на Формат 17+1 се провеждат редица срещи и се начертават мащабни проекти.

На междудържавно равнище се учредява „Механизъм за инвестиции“ в рамките на Формата „17+1“ с две седалища – във Варшава и в Пекин. На срещата в София през 2015 г. се създава „Асоциация на институциите за коопериране в областта на селското стопанство“. На срещата в Судзу (Souzhou) (Китай) (ноември 2015 г.) се приема план за коопериране в рамките на Формата за коопериране до 2020 г., от който се възползват някои от страните от ЦИЕ, но България не проявява особена активност в това отношение. В Судзу, Китай потвърждава, че ще увеличи вноса от страните от ЦИЕ, за да се намалява търговския дефицит между страните от ЦИЕ и Китай.

Между страните от Централна Европа (ЦЕ) и Китай се учредяват следните финансово-кредитни улеснения:

- ❖ Откриза се кредитна линия на стойност от 10 млрд долара.
- ❖ Учредява се инвестиционен фонд (China-CEE FUND) с първоначален капитал от 500 млн. долара. Финансовото коопериране се разширява с увеличението на капитала на Инвестиционния фонд Китай-Европа (ЦИЕ) до 1 млрд. долара.
- ❖ Учредява се Китайски инвестиционен фонд с капитал от 3 млрд дол. Китайските фирми, подкрепяни от Правителството на Китай, могат да участват в приватизацията на държавни фирми в страните от ЦИЕ, или да придобиват части от дяловия капитал на компании от региона.
- ❖ По линия на китайските банки са мобилизирани 11 млрд. дол., които предоставят кредити при изгодни условия и при ниски лихвени проценти по кредитите.

Наред с финансовите услуги за кредитиране на значителни обекти, този обмен включва построяването на редица инфраструктури обекти като пътища, пристанища, железопътни линии, топлоцентрали и други видове износ на китайски капитали под формата на ПЧИ. Така например:

- ❖ Програмата за взаимно коопериране (ноември 2013 г.) въвежда общи механизми за коопериране и представяне на проекти за търговия и инвестиции, за транспортна инфраструктура, в областта на селското стопанство, на финансово коопериране, както и за културни и научноизследователски проучвания.
- ❖ Очертани са и перспективите и реалното изпълнение на изграждането на регионални вериги за създаване на стойност с участието на китайски транснационални корпорации (ТНК), като например производството на електрически батерии в някои страни от Балканите или създаването на производства на територията на страни с не особено обещаващи пазари, или както е сътрудничеството с Китай за производство на автомобили в България – начинание, което досега не се увенчава с особен успех.
- ❖ Едно от основните изисквания на Китай, е че оперативната дейност в регионалните вериги за създаване на стойност се осъществява от китайски

фирми и с китайска работна ръка. Това важи също за строителни обекти при инфраструктурните обекти и пример за подобна политика е завода за производство на автомобилни гуми в Сърбия

В хода на проектирането на подобни значителни производствени и инфраструктурни единици възникват редица въпроси относно изпълнението на тези проекти и тяхното кредитиране, защото това води на нарастване на дълговата задлъжнялост особено на по-слабите икономики от региона на Балканите, а и не само за тях. Тези опасения вече дават конкретни резултати с нарастването на дълговете на Черна гора и Босна към китайски компании.

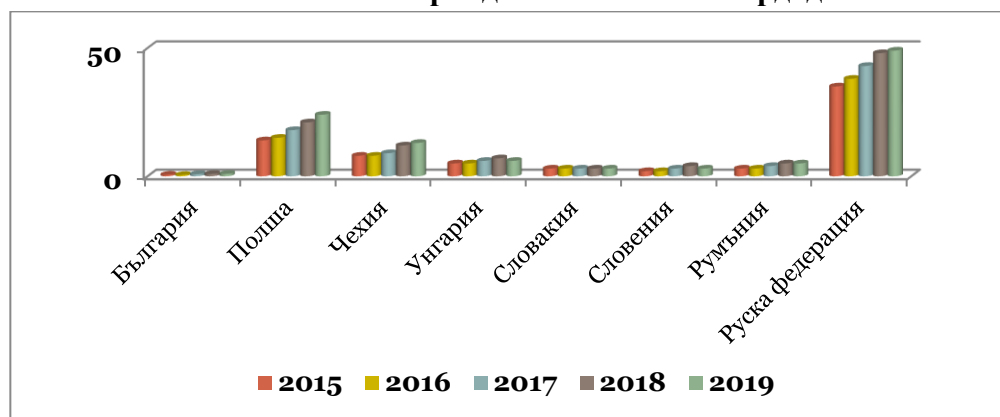
Въпросът е какво могат да придобият китайските компании, имайки предвид че европейските ТНК са придобили още през 90-те години, най-ефективните производства в страните от ЦИЕ?

Ето защо, китайските фирми се ориентират към стопански отрасли с намаляваща тежест в икономиката, като например химическата промишленост в Унгария, добива на въглища в Босна и в Сърбия. Конкретен резултат на сътрудничеството между Китай, Сърбия и Унгария (съгласно Директивата от Белград) е построяването на скоростна железопътна линия между Сърбия и Унгария, с финансовата подкрепа на китайски финансови институции и с привличането също и на средства от ЕС.

Други значими проекти с участието на Китай е изграждането на регионален телекомуникационен център между Румъния и Сърбия. Предвижда се построяването на нови транспортни коридори и логистични центрове, на пристанища, на железопътни линии, на топлоцентрали и т-н

Фигура 3

Външнотърговският обмен на Китай със страните от Централна и Източна Европа в периода 2015-2019 г.в млрд. дол.



Източник: Comtrade

Външнотърговският обмен на Китай със страните от ЦИЕ и Руската федерация е с различен интензитет, като основни търговски партньори на Китай са страните от ЦЕ (Полша, Чехия, Унгария, Словакия), както и Румъния, която има традиционни търговски връзки с Китай. Вносът и износът на България с Китай е на по-ниско равнище. През 2007 г. Китай заема 27-мо място като купувач на българска износна продукция, а през 2017 г. Китай заема 12-та позиция, като от 0,6% общият български износ за Китай нараства до 2,4%. През 2007 г. Китай е 5тият вносител с относителен дял над 5%; а през 2017 г., Китай губи 4 позиции и намалява дела си във вноса на България до 3,7%.

До 2010 г. отчитането на външната търговия между България и Китай не е особено реалистично, защото статистиката не обхваща данните за стоките с произход от Китай, които навлизат на българския пазар чрез посредници, локализирани на европейския пазар. Това намалява реалната стойност на китайския внос в България. (Фигура 3)

Форматът „17+1“ и значителните проекти, с които Китай прогнозира да прониква в икономиките на страни членки на ЕС и на страни от Балканите, предизвиква силни съмнения и безпокойство в институциите на ЕС, относно реалните намерения на Китай, прониквайки в Европа. В общи линии ЕС възприема Формата „17+1“ като противоречива намеса в общата политика на ЕС с Китай. Проведените консултации между Европейската Комисия и Китай стигат до решението, че кооперирането в рамките на Формата „17+1“ следва да съблюдава Правните разпоредби на ЕС и да се развива в рамките на стратегическото партньорство Китай-ЕС.

Китай укрепва междудържавното външнотърговско партньорство с петнадесет държави в Азия и Океания. На 15.11.2020 г. се учредява Регионално всеобхватно икономическо партньорство (Regional Comprehensive Economic Partnership RCEP) в Ханой след 8 годишни преговори.¹⁴ Предвижда се премахването на 90% от митническите тарифи между страните и въвеждане на общи правила за интелектуалната собственост.

Търговското споразумение „RCEP“ е най-значителното в света, защото обхваща почти една трета от световното население и съставлява 30% от БВП на света. ЕС съставлява около 19% от световния БВП. В Азия се съсредоточава голяма част от световната индустрия. Следователно може да се очаква развитие на глобални производствени вериги, които ще се базират в няколко държави-членки на „RCEP“.

3. Две изпитания пред външната търговия на Китай - търговската война със САЩ и кризата поради пандемията с КОВИД 19

Нарастването на протекционистичните тенденции в международната търговия

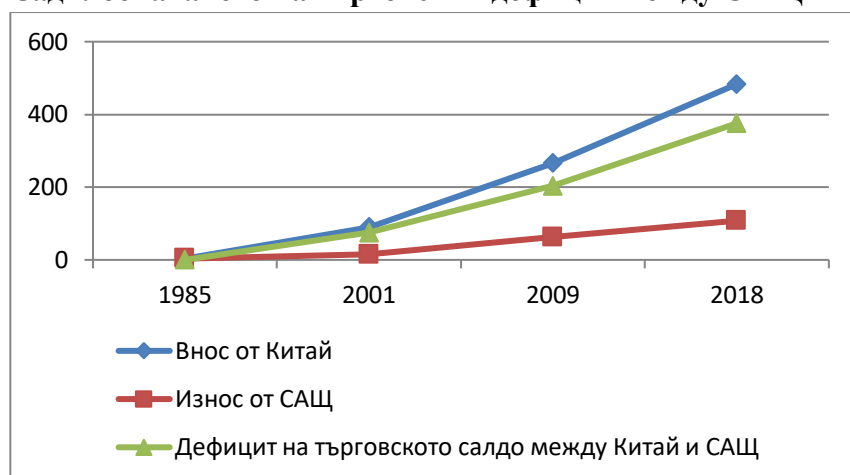
Между САЩ и Китай възникват поредица от противоречия във външнотърговските отношения, дължащи се на разширяващото се на отрицателното търговско салдо между САЩ и Китай. В дъното на протекционистичната политика на САЩ е противодействието на американската администрация срещу експанзионистичната търговска и инвестиционна политика на Китай в различни региони на света.¹⁵

¹⁴ Споразумението обединява десет членове на АСЕАН (Асоциацията на страните от Югоизточна Азия): Бруней, Бирма, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Филипините, Сингапур, Тайланд и Виетнам, както и най-големите икономики в региона: Китай, Япония, Южна Корея, но също така Нова Зеландия и Австралия.

¹⁵ САЩ повишават вносните мита върху вноса на слънчеви панели и перални машини, с 25% се увеличават митата върху вноса на стомана и с 10% върху вноса на алуминий за широк кръг държави (март 2018 г.). През юни 2018 г. се въвеждат мита върху вноса на стомана и алуминий от Канада, Мексико и ЕС. В отговор ЕС налага 25% мито върху редица стоки внос от САЩ на стойност 3,2 млрд. дол. Увеличават се митата върху китайските стоки от 10% до 25 % на стойност от 200 млрд. дол.

Фигура 4

Задълбочаването на търговския дефицит между САЩ и Китай след 1985 г. до 2018 г.



Източник: Comtrade

Повишеното търговско напрежение между САЩ и Китай нарушава търговските потоци на глобалните стойностни вериги (ГСВ). Транснационалните корпорации (ТНК) диверсифицират производството и бизнеса, с цел ограничаване на рисковите фактори, като локализируют производства в други азиатски държави и по специално в Тайван, Виетнам и Бангладеш. Например производството на дрехи се измества от Китай във Виетнам (около 50% от него) и ТНК не считат за постигане на достатъчна степен на диверсификация на леката промишленост. През 2016 г. Nike и Lululemon Athletica се изтеглят от Китай с обяснението, че са неудовлетворени от производствените условия. Нарастването на противоречията между САЩ и Китай са главната причина за изтеглянето от китайския пазар на тези компании.

Едностранинното налагането на протекционистични мерки от най-развитата икономика в света не е без последици за международната търговия. Нарастващите протекционистични тенденции изразяват измененията в геостратегиата на международната икономика и търговия. Увеличението на митата върху китайския внос в САЩ ограничават динамичното икономическо и информационно-телекомуникационно развитие на Китай и укрепването като световна икономическа сила.

Промяната в локализацията на чуждестранни компании съвпада с променената стратегия на китайската индустриална политика, която все повече се ориентира към изнасянето на замърсяващи околната среда производства, в други по-слаборазвити икономики от Азия. Тази политика е в ход, като Китай постепенно преоформя концепцията си за привличане на ПЧИ на нейна територия „на всяка цена“, а действа избирателно и предпочита ПЧИ в иновативни индустрии в областта на ИКТ и в други конкурентоспособни производства.

Как се влияе външната търговия на Китай от затварянето на икономиката поради разпространението на пандемичната криза във връзка с КОВИД 19?

Китайската икономика се свива през първото тримесечие на 2020 г. поради въвеждането на строги противоепидемични мерки, което оказва отрицателно влияние върху обемите на външната търговия на Китай. През май 2020 г., външната търговия на Китай е в застои, като вноса на Китай се свива с близо 17%. Излишъкът на търговското салдо обаче

нараства до 62,9 млрд. дол., срещу 45,3% млрд. дол. през април 2020 г. поради спада на китайския внос. Това е неблагоприятен показател, защото, повишаването на излишъка на търговското салдо отразява намалението на износа и рязкото спадане на вноса на Китай. Намаляването на китайския износ се дължи на свиването на търсенето на международния пазар на стоки и услуги поради ниското потребление и ограничаването на производството като следствие от затварянето на икономиките на главните търговски партньори на Китай поради разпространението на КОВИД 19.

От началото на пандемията Китай се оказва способен да доставя медицинско оборудване, необходимо за противодействие на здравната криза и това определя възхода на китайската външна търговия и да се оценява пандемичната година 2020 г. като рекордна за китайския износ. Така през 2020 г. стойността на продадените китайски стоки зад граница възлиза на 2,6 трилиона дол., а търговския излишък възлиза на 535 млрд. дол. ¹⁶ Китайските компании бързо се адаптират към влошаващите се условия в световната търговия и бързо реорганизируют производствената си дейност. През юли 2020 г. обаче, въпреки пандемичната криза с КОВИД 19 и затварянето на икономиката, външната търговия на Китай започва да нараства, за разлика от показателите на други развити икономики, които продължават да изпитват ударите на кризата на търсенето и предлагането, поради затварянето на пазарите и слабата потребителска и индустриална активност.

През септември 2020 г. износът на Китай нараства с 9,9%, а вносът с 13,2%. Увеличението на вноса на Китай допринася за намаляване на излишъка на търговското салдо на Китай - 37 млрд. дол. (срещу 59 млрд. дол. през август 2020 г.) (*Министерство на търговията на Китай*)

Благоприятното развитие на външната търговия на Китай допринася за реализирането на предимства на международния стоков пазар, в условия когато основните търговски партньори са със затворени икономики, в опитите да противодействат на задълбочаването на пандемичната криза във връзка с КОВИД 19.

Нараства производството и износа на защитни маски¹⁷, на апарати за вентилиране. Изнесените комплекти за „ПСР“ тест при КОВИД 19 са повече от два милиарда бройки. Производството на китайски ваксини и тяхното търсене също благоприятства пласмента им в различни държави.

Китайските компании бързо успяват да реструктурират индустрията към цялостното производство на здравно оборудване. Китай разполага с развита мрежа от заводи, произвеждащи съвременно здравно оборудване, както и редица други производства в сродни отрасли, което позволява на Китай да се възползва от високото търсене на здравни артикули на международния пазар.

Китай получава значително предимство, организирайки индустрията си към високото търсене на международния пазар на стоки на здравни артикули за опазване от КОВИД 19. Освен с медицински изделия и текстил, възстановяването на китайската търговия се дължи също на нарастване на международното търсене на електроника за потребителски цели. Китай увеличава производството на лаптопи и други технологични аксесоари с близо 10%,

¹⁶ През декември 2020 г. излишъкът на търговското салдо е 80 млрд. дол. – в момент когато основните търговски партньори на Китай влизат във втората вълна на пандемичната криза с КОВИД 19.

¹⁷ Китай продава 224 милиарда маски, което означава 40 маски на глава от населението в света. (*South China Morning Post*)

за да отговори на нарасналото търсене на световния пазар, поради принудата на редица бизнеси да функционират от разстояние при затварянето на икономиките. (*Институт за изследване на китайската икономика – Франция*).

Експортът на Китай на металорежещи машини се увеличава през 2020 г. като в стойностно изражение той надвишава износа от Германия по това перо на търговския баланс, а Германия заемаше първо място в тази експортна ниша в периода преди пандемичната криза с КОВИД 19.

Китайските износители се възползват от ниската конкуренция и високото търсене на стоки, свързани със здравето на населението. Китай понесе първи ударите на пандемията, но успя да овладее заразата на по-ранен етап в сравнение с други държави, което ѝ позволи да увеличи износа на здравни артикули. Китай успява да се възползва от ниската активност на индустрията в редица страни и намалените възможности за експорт.

Заклучение

През изминалите години след приемането на Китай в СТО, китайската външна търговия нараства многократно. Целта на Китай е постигане на висок пазарен дял на световния пазар в сегмента на стоки със средна и висока добавена стойност. Насоката на търговската политика е ясно разписана в поредица от документи след 1953 г., когато започва изпълнението на петгодишни планове за развитие и тяхното изпълнение издига Китай в една от първите индустриални сили в света със значителен външотърговски потенциал. Инициативата „Пояс и път“ и платформата „17+1“ са част от търговско-инвестиционната стратегия на Китай, насочена към изграждане на транспортни коридори и логистични центрове, които улесняват транспортирането на китайските стоки в Европа. Форматът „17+1“, изграден въз основа на стратегията „печеливш-печеливш“ залага на зависимостта на страните от ЦИЕ от притока на ПЧИ в структуроопределящи отрасли на икономиката. Повишаването на митата от американската администрация (2018 г.) възроди опасенията, че протекционизма набира сили и променя досегашния международен търговски ред, основа на който е СТО.

За Китай, американските санкции не се оказаха от особено значение. Благодарение на високата производителност и конкурентоспособност на китайските стоки, Китай през 2021 г. разполага с финансов ресурс да развива икономиката и да поддържа експортноориентираната политика. Обратно, други развити икономики (Европа и САЩ) въпреки усиленото ваксиниране срещу КОВИД 19, продължават да се сблъскват с нарастващите кризисни проявления в стопанството, което се отразява отрицателно на външотърговските обеми.

Развитите икономики ще са принудени да теглят заеми, което вероятно ще продължи да важи и за България, за да се финансират плановете за подкрепа на икономиките, засегнати от пандемичната криза във връзка с Ковид 19.

Въпреки пандемичната криза във връзка с Ковид 19, Китай разполагат с излишък в търговския баланс, което означава, че страната е в състояние да продължи да финансира високотехнологични и здравни икономически проекти и същевременно да поддържа и контролира здравното състояние на своите граждани.

Увеличението на митата на групи стоки от износната листа на Китай (от 2018 г.) от САЩ, санкциите срещу „Хуawei“ (Huawei) и други китайски компании, както и договорите между

САЩ и Китай, стимулиращи Китай да внася повече американски стоки не промени съществено търговската позиция между двете икономики. Това не означава обаче, че САЩ и в бъдеще ще престане да се противопоставя на китайската експанзионистична търговска политика.

Развитите икономики от Европа и САЩ ще се опитват да защитават чувствителните сектори на икономиката, като производството на лекарства, производството на съвременни индустриални оборудвания и други, като същевременно ще продължават да се възползват от външотърговските отношения с Китай.

Използвана литература

1. Wang Hongyu, Yang Furong (2019) Analysis of Trade Status and Tariff Policy Impact between China and Central and Eastern Europe. In: The Cooperation between China and Balkan countries under the “Belt and Road” Initiative Eds. Liu Zuokui, Ivona Ladjevac, China – CEEC Think tank Book Series. P 73-88.
2. Liu Zuokui (2019) “Belt and Road „Construction for Europe: Protectionism and Influence. In: The Cooperation between China and Balkan countries under the “Belt and Road” Initiative Eds. Liu Zuokui, Ivona Ladjevac, China – CEEC Think tank Book Series. P. 3-27.
3. R.Xavier, (2020), Chinese Presence in the Western Balkans: Competition, Complementarity, Cooperation, Economic Studies, 6, p. 3-25.
4. Al.Garcia-Herrera et al.(September 2017) EU-China Economic Relations to 2025. Building a Common Future. A joint Report by Briegel Chatham house, China Center for International Economic Exchanges and the Chinese University of Hong Kong.
5. A.Imberti et al.,(2017) Quel rôle joue la Chine dans le commerce international ? Regards croisés sur l'économie, 2, No 21, pp.58-63.
6. Albagli Cl.(2020) Les routes de la soie ne mènent pas là où l'on croit, Le Harmattan, Paris.
7. D.Richard, (Juillet 2016) La nouvelle coopération entre la Chine et les pays d'Europe Centrale et Orientale, Note d'actualité No 9 /16 de l'Observatoire de la Chine, Cycle 2016-2017.
8. P. Zhelev (2018) Bulgarian-Chinese economic relations in the context of 16+1 Cooperation China-CEE Working paper, No.24.
9. Covid-19 and Europe-China Relations A country-level analysis April 2020 Edited by John Seaman, European Think-tank Network on China (ETNC) Special Report
10. J.Dranokoupil (2017) Chinese investment in Europe: corporate strategies and labour relations, Brussels, ETUI.
11. Институт за изследване на китайската икономика – Франция
12. 2017 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment.
13. Études économiques de l'OCDE Chine Avril 2019, Synthèse www.oecd.org/fr/eco/etudes/etude-economique-chine.htm
14. Is.Neuweg, N.Stern (May 2019) China's 14th Plan, sustainable development and the new era, paper for the 20th China Development Forum,

15. An.Jaklič, M.Svetličič (2019), China and Central and Eastern European Countries within '16+1': Group or Bilateral Relations?, Entrepreneurial Business and Economics Review, Issue 2, Poland.
16. China 2030, Building a modern, harmonious, and creative society (2013), World Bank.
17. Guoqiang Long, (May 2010) China's Sustainable Trade Strategy: An overview <http://www.iisd.org>
18. Larry D. Qiuap Ying Xue, (16 Sep 2014) Understanding China's foreign trade: a literature review (I), China Economic Journal, Faculty of Business and Economics, University of Hong Kong.
19. Mintchev V., Nenovsky N. and Richet X. (eds.) (ND) Networks in the Balkan region: the case of the automotive industry, in Western Balkans and the European Union. Lessons from past enlargements, challenges to further integrations, Sofia, Izdatelstvo Stopanstvo
20. Христова-Балканска И., (2020) *Икономиките от Централна и Югоизточна Европа и Китай: Конкуренция и сътрудничество?* В: Икономическо развитие и политики реалности и перспективи, Международна научна конференция, посветена на 70 годишнината от Института за икономически изследвания при БАН, 21-22 ноември 2019, И-во на БАН „Проф. Марин Дринов“ с.293-302. ISBN 978-619-245-039
21. Christova-Balkanska I., (2018) Changes in International Trade and Investments after the Global Financial Crisis, Economic Studies, Vol.27, Issue 6, p. 85-95, ISSN 0205-3292

НОВИЯТ ШОК COVID 19 – ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВЪРХУ МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ НА ГЛОБАЛНО И НАЦИОНАЛНО НИВО

доц. д-р Едуард Маринов,

Департамент „Икономика“, Нов български университет; Секция „Международна икономика“, Институт за икономически изследвания при БАН

Резюме: През 2020 г. светът преминава през нов, невиджан досега шок – пандемичната криза с COVID 19, която оказва влияние върху всички аспекти на развитието – демографски, социални, икономически, търговски и т.н. Изследването проследява въздействието на пандемията върху международната търговия в световен мащаб, след което обобщава тенденциите във външната търговия на България през 2020 г. Представени са прогнози на международни и национални институции за бъдещото развитие на световната и българската икономика. Основните резултати са свързани със систематизацията на някои много ясни признаци за сериозна реорганизация на световната икономическа география, както и с извеждането на някои общи препоръки по отношение на мерките на национално и международно ниво.

Ключови думи: търговия, износ, внос, прогноза, пандемия

JEL: F01, F14, I15

The New Shock COVID 19 – Impact on International Trade at a Global and National Level

Associate Professor Eduard Marinov, Ph.D.

Department of Economics, New Bulgarian University; Department of International Economics, Economic Research Institute at BAS

Abstract: In 2020, the world is going through a new, unprecedented shock - the pandemic crisis with COVID 19, which affects all aspects of development – demographic, social, economic, trade, etc. The study traces the impact of the pandemic on international trade worldwide, then summarizes the trends in foreign trade of Bulgaria in 2020. Forecasts of international and national institutions for the future development of the world and Bulgarian economy are presented. The main results are related to the systematization of some very clear signs of a serious reorganization of world economic geography, as well as to drawing some general recommendations regarding measures at national and international level.

Keywords: trade, exports, imports, forecast, pandemic

JEL: F01, F14, I15

Въведение

През 2020 г. светът преминава през нов, невидан досега шок – пандемичната криза с COVID 19, която оказва влияние върху всички аспекти на развитието – демографски, социални, икономически, търговски и т.н. Все още не са ясни измеренията на икономическото въздействие, което пандемията ще има върху световното стопанство и международната търговия, но може да се предполага, че ефектите ще са дълготрайни и ще доведат до сериозни промени в икономическата среда и във философията и практиката на бизнеса, особено когато е свързан с международен елемент. В тази част на изследването е представен кратък преглед на наблюдаваните досега посоки, към които се ориентира световното стопанство, както и някои предвиждания за близкото бъдеще, като всичко това е обвързано с отчетените вече общи тенденции на развитие на глобалната икономика.

Вирусната пандемия предизвика промени в световната икономика в редица направления. Най-видимите проявления са намаляваща икономическа активност, ограничаване на транспортната свързаност, нарастване на безработицата, спад на цените на петрола, както ускорено дигитализиране на някои сектори.¹⁸

Какво се случи по света?

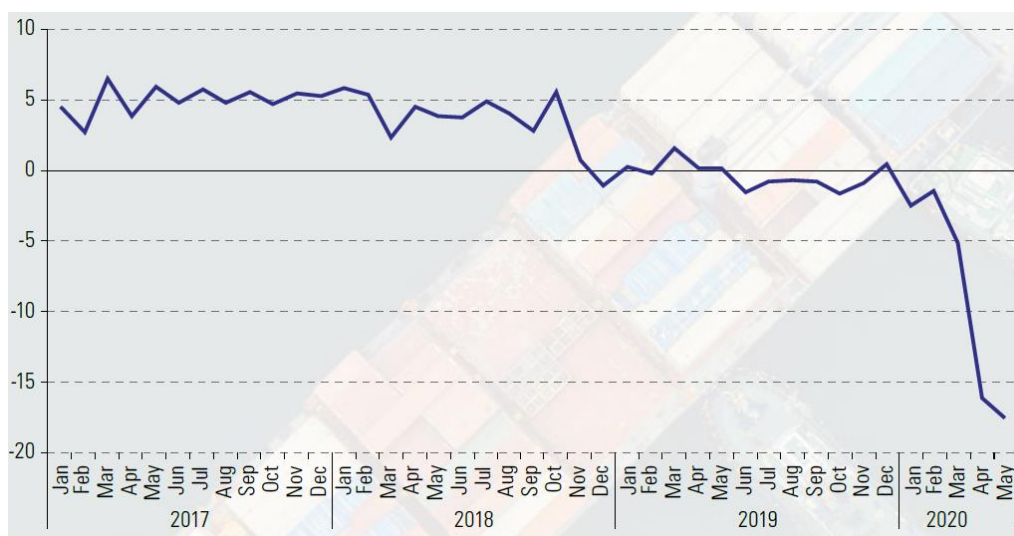
Пандемията избухна в условията на продължителен застои на световната търговия след финансовата криза от 2008-2009. Докато между 1990 и 2007 г. обемът на търговията със стоки нараства със среден темп от 6,2% годишно, между 2012 и 2019 г. той се увеличава само с 2,3% годишно. Аналогично, дялът на износа на стоки и услуги в глобалния БВП, който през 2008 г. достига исторически връх от 31%, от 2015 г. досега е около 28%.

Бързото разпространение на COVID-19 и мерките, предприети от правителствата за неговото ограничаване, имат сериозни последици за големите световни икономики. Засегнати са (а дори и спрени) много производствени дейности – първо в Азия, а след това в Европа, Северна Америка и в останалия свят. Това предизвиква рязко нарастване на безработицата, особено в САЩ, последвано от свиване на търсенето на стоки и услуги. На този фон се очаква през 2020 г. глобалният БВП да регистрира най-рязкото си свиване след Втората световна война.¹⁹

¹⁸ Костадинов, А. и С. Стоилов. (2020). Промени при търговията с храни и продоволствената сигурност в света и България вследствие на пандемията COVID-19.

¹⁹ World Bank (2020). Global Economic Prospects: June 2020.

През май 2020 г. обемът на световната търговия със стоки намалява със 17,7% в сравнение със същия месец през 2019 г. (вж. Фигура 1). Спадът през първите пет месеца на годината се усеща навсякъде по света, но засяга особено силно износа от САЩ, Япония и Европейския съюз. Китайската икономика се свива по-малко от средното за света, тъй страната успява да осъществи контрол над огнището на зараза и отваря икономиката си сравнително бързо. Най-засегнатият развиващ се регион са Латинска Америка и Карибите.²⁰



Фигура 1. Годишна промяна в стойността на световната търговия със стоки (януари 2017-май 2020 г., %)

Източник. Barcena and Cimoli, 2020, p. 2.

Глобалните стойностни вериги са основният канал за предаване на ефектите от пандемията към глобалната търговия. Мерките, предприети от Китай през януари (временното затваряне на провинция Хубей и на националните граници), водят до спиране на износа на суровини за автомобилната, електронната, фармацевтичната и медицинската промишленост. Това принуждава предприятията в Северна Америка, Европа и останалата част от Азия да спрат дейността си за няколко седмици заради липсата на алтернативни доставчици, тъй като Китай е водещият износител на части и компоненти в света с 15% от глобалните доставки до 2018 г.

От март 2020 г. Китай постепенно отваря икономиката си и предприема стъпки за нормализиране на износа. Първоначалният шок на предлагането в световната търговия постепенно се усложнява от шока на търсенето, настъпил като резултат от мерките за

²⁰ Barcena, A. and M. Cimoli (2020). The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics. Special Report COVID-19 No 6. 6 August 2020.

ограничаване на разпространението на COVID-19, приети в Европа, а по-късно и в Северна Америка и в останалия свят.

През второто тримесечие на 2020 г. обемът на световната търговия със стоки намалява с около 18,5% в сравнение със същия период на 2019 г. Така спадът през първото полугодие на 2020 г. се очаква да бъде около 11%. Това предполага, че свиването на световната търговия през 2020 г. ще бъде по-близо до „оптимистичните“ прогнози, които варират от -13% (подобно на годишния спад през 2009 г.) до -32%.²¹ Сбъдването на тези прогнози зависи от развитието на пандемията през втората половина на годината, особено в Съединените щати, където процентите на заразени продължават да се увеличават.

Пандемията и усилията за ограничаване ѝ се засилват през втората половина на март. През април и май в повечето страни изцяло влизат в сила строги мерки за социална дистанция и ограниченията за пътуване и транспорт, но впоследствие въведените мерки постепенно се отпускат. Това развитие се отразява в различни икономически показатели, които, взети заедно, предполагат, че през второто тримесечие на 2020 г. търговията може да е достигнала най-ниските си нива. Между 5 януари и 18 април глобалните търговски полети, които превозват значително количество международни въздушни товари, са намалели с близо три четвърти (- 74%), но след това са нараснали с 58% до средата на юни. Изглежда, че пропускателната способност на контейнерния транспорт също се е възстановила частично през юни в сравнение с май. Междувременно след рекорден спад през април през май започват да се възстановяват и индексите на нови поръчки за износ.²² Трябва да се има предвид, че тези ръстове следват най-големия (или почти) спад в историята и ще трябва да бъдат наблюдавани внимателно, преди да се правят окончателни заключения относно възстановяването.

Какво се случи в България?

Значителното влошаване на глобалната макроикономическа конюнктура вследствие на разпространението на COVID-19 и мерките за ограничаването му оказва силно негативно влияние върху външнотърговските потоци на България.

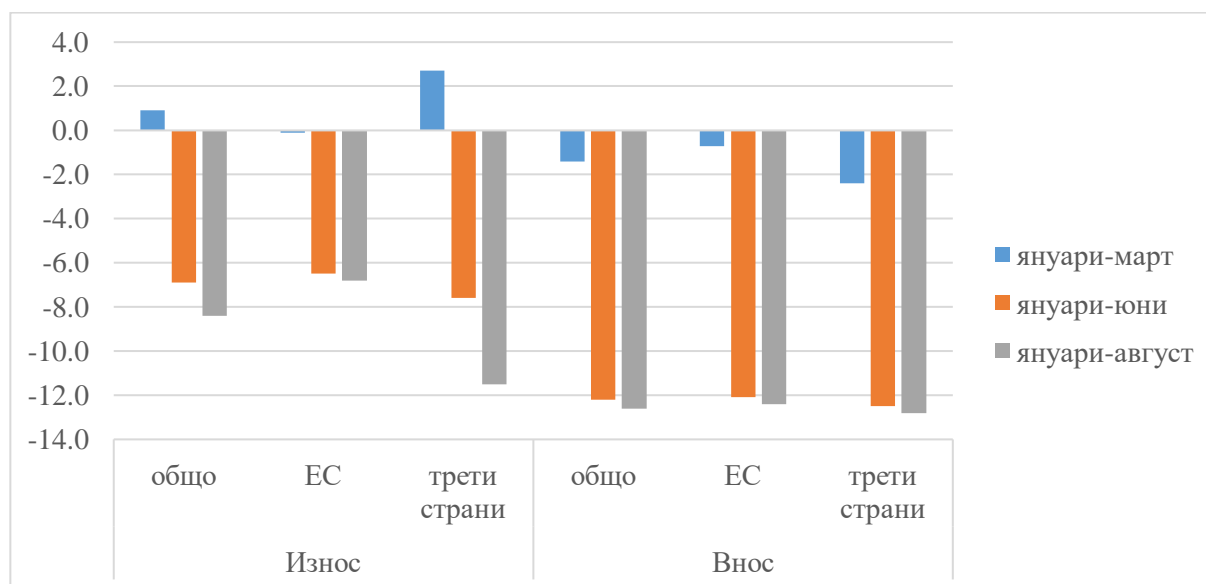
Тенденцията, наблюдавана от 2018 г., към плавно увеличаване на дела на вноса на стоки от ЕС в България се запазва и от началото на 2020 г. За първите две тримесечия на 2020 г. вносът на стоки от държави – членки на ЕС, нараства с 2.6% спрямо съответния период на 2019 г., като най-голям принос за растежа имат Гърция и Румъния.

²¹ WTO (2020). Trade falls steeply in first half of 2020, Press Release, No. 858, 22 June.

²² Ibid.

Същевременно вносът от страните извън ЕС за периода януари – юни 2020 г. се понижава с 4.3% на годишна база.

В България през периода януари - август 2020 г. от България общо са изнесени стоки на стойност 35.2 млрд. лв., което е с 8.4% по-малко в сравнение със същия период на 2019 година (Фигура 2).²³ През август 2020 г. общият износ на стоки възлиза на 4.1 млрд. лв. и намалява с 15.1% спрямо същия месец на предходната година. Експортът на стоки от България за трети страни намалява с 11.5% в сравнение със същия период на 2019 г. и е на стойност 12 млрд. лева. Основни търговски партньори на България са Турция, Китай, Обединеното кралство, Съединените американски щати, Сърбия, Руската федерация и Република Северна Македония, които формират 54.1% от износа за трети страни. През август 2020 г. износът на стоки от България за трети страни спада с 25.8% спрямо същия месец на предходната година и е в размер на 1.3 млрд. лева.



Фигура 1. Изменение в стойностния обем на износа и вноса на България през периода януари - август 2020 г. спрямо същия период на предходната година

Източник. изчисления на автора по данни на НСИ.

За същия период общо в страната са внесени стоки на стойност 37.8 млрд. лв., или с 12.6% по-малко спрямо същия период на 2019 година. През август 2020 г. общият внос на стоки намалява с 10.5% спрямо същия месец на предходната година и възлиза на 4.5 млрд. лева. Вносът от трети страни през периода януари - август 2020 г. намалява с 12.8% в сравнение със същия период на 2019 г. и е на стойност 14.6 млрд. лева. Най-голям е

²³ Всички данни за външната търговия на България са от НСИ. (2020). Търговия със стоки на България с трети страни през периода януари - август 2020 година (предварителни данни).

стойностният обем на стоките, внесени от Турция, Руската федерация, Китай и Сърбия. През август 2020 г. вносът от трети страни спада с 9.6% спрямо същия месец на предходната година и е в размер на 1.7 млрд. лева.

През периода януари - август 2020 г. при износа на стоки от България за трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, най-голям ръст в сравнение със същия период на 2019 г. е отбелязан в секторите „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (56.1%) и „Храни и живи животни“ (14.4%). Най-голям спад се наблюдава в сектор „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (54.6%). При вноса на стоки от трети страни, разпределен според Стандартната външнотърговска класификация, през периода януари - август 2020 г. най-голямо увеличение спрямо същия период на 2019 г. е отчетено в секторите „Необработени (сурови) материали, негодни за консумация (изкл. горивата)“ (66.7%) и „Мазнини, масла и восъци от животински и растителен произход“ (37.4%). Най-голям спад се наблюдава в сектор „Минерални горива, масла и подобни продукти“ (50.4%).

Общото външнотърговско салдо е отрицателно през периода януари - август 2020 г. и е на стойност 2.6 млрд. лева. През август 2020 г. общото външнотърговско салдо то също е отрицателно и е на стойност 430 млн. лева. Външнотърговското салдо я с трети страни през периода януари - август 2020 г. също е отрицателно и е в размер на 2.6 млрд. лева. През август 2020 г. външнотърговското салдо с трети страни също е отрицателно и е на стойност 413.6 млн. лева.

Какво предстои?

Поглеждайки напред към следващата година, най-вероятно търговията ще расте с по-бавен от очакваното темп на икономическо възстановяване. Изборът на правилна парична, фискална и търговска политика ще играе важна роля за определяне на скоростта на възстановяване.

Перспективите за световната икономика през следващите две години остават много несигурни. Това се отразява в диапазона на оценките на БВП от различните международни организации, като в някои случаи се разчита на множество сценарии (Таблица 1).

Таблица 1: Обобщение на последните прогнози за световния БВП и търговията

	Реален БВП (промяна, в %)		Стойност на търговията (промяна, в %)		Еластичност на търговията спрямо дохода (индекс)	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
СТО (април 2020)						

- оптимистичен сценарий	-2.5	7.4	12.9	21.3	5.3	2.9
- песимистичен сценарий	-8.8	5.9	-31.9	24.0	3.6	4.1
МВФ (април 2020)	-3.0	5.8	-11.0	8.4	3.6	1.4
СБ (май 2020)	-5.2	4.2	-13.4	5.3	2.6	1.3
ОИСР (юни 2020)						
- сценарий без повторение на кризата	-6.0	5.2	-9.5	6.0	1.6	1.1
- сценарий с повторение на кризата	-7.6	2.8	-11.4	2.5	1.5	0.9

Източник. по WTO, 2020, р. 3.

Световната банка, ОИСР и МВФ публикуват прогнози, показващи значително забавяне на световната търговия и икономическия растеж. В общи линии, всички те са, в съответствие с прогнозата на СТО за текущата година.²⁴ Прогнозите на други международни организации за 2020 г., свързани с БВП, също са все по-негативни, въпреки че по отношение на търговията те предполагат по-слабо отрицателен отговор на намаляващия растеж на БВП, отколкото по време на глобалната финансова криза от 2008-2009 г.

Еластичността на търговията към промените в доходите може да бъде измерена чрез съотношението между нарастването на обема на търговията със стоки и реалния растеж на БВП. Предполагаемата еластичност по оптимистичната прогноза на СТО за 2020 г. е 5,3, т.е колкото наблюдаваната по време на финансовата криза. Ако обаче световният БВП се свие с повече от изчислените от Световната банка 5,2%, а търговията намалее с повече от 13,4%, еластичността ще бъде само 2,6. По-ниската еластичност означава, че търговията няма да зависи толкова силно от намаляването на доходите.

Пандемията вероятно ще засили две взаимосвързани тенденции, които вече се оформят в световната икономика и които бяха разгледани подробно в предходното иложение. Първата е засилващата се роля на развиващите се държави и свързаното с това намаляване на взаимозависимостта в производството, търговията и технологиите между големите световни икономики, особено между САЩ и Европа, от една страна, и Китай, от друга. Втората е тенденция към световна търговия, която е по-малко отворена, по-силно повлияна от съображения за геополитическа и национална сигурност, с по-чести спорове и с отслабено многостранно регулиране. Резултатът като цяло няма да доведе до обръщане на глобализацията, а до по-регионализирана световна икономика, организирана около три основни производствени центъра: Северна Америка, Европа и Източна и Югоизточна Азия.

Наред с това се увеличават и протекционистичните мерки и настроения: „запазват се протекционистичните тенденции на нарастване на броя на прилаганите от страните

²⁴ WTO (2020). Trade falls steeply in first half of 2020, Press Release, No. 858, 22 June.

ограничителни търговски мерки, както и броя на страните, които ги въвеждат... За разлика от предходните години обаче през 2020 г. въведените мерки са временни и обвързани с продължителността на пандемията. Предвид очакванията за развитие на ситуацията е вероятно повечето от тях да продължат да действат поне за следващите 18 месеца“.²⁵

Прогнозите за България сочат, че съществува 60% вероятност спадът на реалния брутен вътрешен продукт (БВП) през текущата година да е в интервала от -4,1% до -13,1%. Според централната прогноза спадът на икономиката на България с 8,5% през 2020 г. ще се определя главно от понижаване на частното потребление (принос с -3,4 процентни пункта) и инвестициите в основен капитал (принос с -3,2 процентни пункта), но в по-малка степен от негативния принос на нетния износ (с -2,6 процентни пункта).²⁶

Очакванията за третото и четвъртото тримесечие на 2020 г. са реалният износ на стоки да се понижи значително на годишна база под влияние на по-слабото външно търсене поради разпространението на COVID-19 в основните търговски партньори на България. Очаква се приносът на нетния износ за растежа на реалния БВП през 2020 г. да бъде отрицателен. По отношение на външното търсене на български стоки и услуги през второто тримесечие на 2020 г. прогнозата е то да се понижи значително както на верижна, така и на годишна база, което ще отразява разрастването в глобален мащаб на свързаната с COVID-19 пандемия и на мерките, въведени от редица страни за ограничаване на разпространението на заразата. При допускане за постепенно смекчаване в световен мащаб на обхвата и строгостта на въведените мерки през втората половина на годината очакваме да започне постепенно възстановяване на външното търсене на български стоки и услуги на верижна база, но то ще остане под нивата си от съответния период на 2019 г. В резултат на тези тенденции през 2020 г. се предвижда външното търсене да се понижи с 13.3%, след което да нарасне с 8.1% и 5.4% съответно през 2021 г. и 2022 г.²⁷

Заклучение

Налице са много ясни признаци за сериозна реорганизация на световната икономическа география и по-специално за все по-важната роля за регионите. Ето защо позадълбочената регионална интеграция трябва да бъде съществен компонент на всяка стратегия за преодоляване на кризата. Като се има предвид решаващото значение на регионалния пазар за производствения износ на малките и средните фирми-износители, координираните действия за реактивиране на вътрешнорегионалната търговия навсякъде

²⁵ Коликова, Г. (2020). Търговски мерки и пандемията COVID-19.

²⁶ БНБ. (2020). Икономически преглед, 2/2020.

²⁷ Ibid.

по света могат да смекчат загубите, а стремежът към и стимулирането на повишаването на ефективността и ефикасността на производствената и експортната структура е може би най-позитивното наследство, което пандемията ще остави след себе си.

При разработването и прилагането на мерки за борба с негативните последици от кризата трябва да се имат предвид и потенциалните средносрочни и дългосрочни ефекти върху търговията, тъй като е твърде възможно в действие да влязат принципа на “бомба със закъснител” (прилагането на инструменти, които отлагат негативните последици) и “ефекта на доминото” (пренасянето на отрицателни трендове от една фирма към останалите, от един отрасъл в други и между отделните държави), които трябва да се вземат предвид при оценката на риска и предприемането на действия както от страна на държавата, така и от страна на отделните фирми.

Използвана литература:

БНБ. (2020). Икономически преглед, 2/2020. Достъпно на: https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_es_r_2020_02_bg.pdf, последно посетено на 14.10.2020.

Коликова, Г. (2020). Търговски мерки и пандемията COVID-19. Достъпно на: <https://www.iki.bas.bg/lichni-mneniia>, последно посетено на 14.10.2020.

Костадинов, А. и С. Стоилов. (2020). Промени при търговията с храни и продоволствената сигурност в света и България вследствие на пандемията COVID-19. Достъпно на: <https://www.iki.bas.bg/lichni-mneniia>, последно посетено на 14.10.2020.

НСИ. (2020). Търговия със стоки на България с трети страни през периода януари-август 2020 година (предварителни данни). Достъпно на: https://www.nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/FTS_ExtraStat_2020-08_POI2OQP.pdf, последно посетено на 14.10.2020.

Euler Hermes. 2020. Insolvency forecasts. Euler Hermes Allianz Economic Research, Достъпно на: <https://www.astreos-credit.com/insolvency-forecasts-euler-hermes-economic-research/>, последно посетено на 14.10.2020.

Barcena, A. and M. Cimoli (2020). The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics. Special Report COVID-19 No 6. 6 August 2020. Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

World Bank (2020). Global Economic Prospects: June 2020. Washington, D.C.

WTO (2020). Trade falls steeply in first half of 2020, Press Release, No. 858, 22 June [online]. Достъпно на: https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr858_e.htm, последно посетено на 14.10.2020.

ЧАСТ ВТОРА

ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ И НОВИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА

COVID-19 КРИЗАТА НА БЪЛГАРСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ

проф. д-р Даниела Бобева- Филипова
проф. д-р Светлана Александрова – Златанска

Резюме

Целта на изследването е да се проследят ефектите на COVID-19 кризата върху българската външна търговия. Анализира се динамиката на вноса и износа, реструктурирането на структурата на износа и вноса на стоки и услуги. Изследва се връзката между мерките за ограничаване на пандемията и динамиката на външната търговия, както и промените в дестинациите на българския износ и внос. Сравняват се ефектите на предишната финансово-икономическа криза и се очертават устойчивите и новите дисбаланси във външната търговия, както и гъвкавостта и капацитетът на българската външна търговия да се приспособява към външни шокове. В резултат на направения анализ външна търговия както и при предишната криза се оказва силно уязвима на външни шокове въпреки високата степен на интеграция в международната икономика. Структурните проблеми на износа, концентрацията му в стоки и услуги с ниска добавена стойност, слабата диверсификация на стокова номенклатура на износа и малкия дял на износ на завършените продукти се изостриха в условията на пандемията. Установеният модел на външна търговия в условията на икономически застои и на слабо външно търсене ще забави и затрудни следкризисното възстановяване, а в дългосрочна перспектива може да забави реалната конвергенция.

Ключови думи: външна търговия, външно търсене, ефекти от COVID-19, външни шокове, JEL: E43, F41, F14, N10,

Abstract

The aim of the study is to track the effects of the COVID-19 crisis on Bulgarian foreign trade. The dynamics of imports and exports, the restructuring of the export structure and imports of goods and services shall be analysed. The relationship between measures to limit the pandemic and the dynamics of foreign trade, as well as changes in the destinations of Bulgarian exports and imports, is examined. The effects of the previous financial and economic crisis are compared and the sustainable and new imbalances in foreign trade emerge, as well as the flexibility and capacity of Bulgarian foreign trade to adapt to external shocks. As in the last global financial and economic crisis the current crisis proved the high vulnerability of Bulgarian foreign trade to external shocks due to the high degree of integration in the international economy. Structural problems of exports, its concentration in low-value-added goods and services, the weak diversification of the export commodity structure and the small share of exports of finished products have been exacerbated in the context of the pandemic. The established model of external trade in the face of economic stagnation and weak external demand will slow and hamper the post-crisis recovery, and in the long term may slow real convergence.

Keywords: foreign trade, external demand, impact of COVID-19, external shocks

JEL: E43,F41, F14, N10,

Въведение

Разпространението на COVID-19 доведе до безпрецедентно прекъсване, редуциране и реструктуриране на световната търговия. Това не е изненадващо доколкото теорията и емпиричните изследвания показват, че международните търговски потоци са по-волатилни от вътрешната икономическа активност. Производството и потреблението се сви в глобален мащаб, което заедно с ограниченията в движението на хора и стоки формира една токсична амалгама от вътрешни и външни шокове върху международната търговия. Очакванията са глобалният БВП да се свие с 4-6% през 2020²⁸. По прогнози на Световната търговска организация спадът в световната търговия е приблизително 18.5%, дори може да се очаква да бъдат значително засегнати международните търговски потоци в света поради продължаващата несигурност предизвикана от разпространението на COVID-19.

Предидната финансово-икономическа криза засегна финансовите пазари и се разпространи от финансовия към реалния производствен сектор, но след период от време се прояви върху вътрешното търсене чрез ефекта на намаляване на благосъстоянието. Спадовете на външната търговия показаха, че е твърде чувствителна към кризисни ситуации. Настоящата криза можем да я определим като несистемна за икономиката, тъй като възникна внезапно и се въвеждат строги здравни ограничителни мерки. Тези мерки имаха внезапен ефект едновременно на търсенето и предлагането, реалният сектор принудително намали производствените си мощности, глобалните доставки бяха влошени, мобилността на хора и стоки се ограничи. Затварянето на производства се отрази негативно на заетостта, работниците губят доходите си и потреблението намалява. Кризата COVID-19 се разпространи бързо през първите месеци на 2020 г. по целия свят и въздейства на интегрираните вериги за доставки и вследствие на което шокът на търсенето отрази на международната търговия в глобалния свят. Обемът на световната търговия на стоки е спаднал със 17.7% през май 2020 г. в сравнение със същия месец през 2019 г.²⁹

Ефектите на пандемията върху международната търговия са обект на изследвания и анализи на учени и на международни икономически и финансови организации. Това не е случайно, кризата е уникална по своя характер и е исторически момент, който провокира експозиция от научен интерес към различни аспекти на проявлението на пандемията и произтичащите въздействия върху икономиката. Освен анализ на шока и неговите първи

²⁸ Прогнози на Световната банка

²⁹ UN, The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics, August 2020, https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45878/1/S2000496_en.pdf

ефекти авторите се опитват да обяснят факторите влияещи върху развитието на международната търговия, трансмисионните механизми и специфичните им проявления в различните икономически сектори и държави.

Пандемията засегна външната търговия на всички страни, но по различен начин, това зависи от степента на отвореност на икономиката, от международните транспортни връзки и продължителността на затваряне на икономиките. Изследванията показват асинхронност на този шок върху различните сектори и интернационализацията на бизнеса (Pearce, N, 2020)³⁰. Поредният удар върху конвенционалната теория е фактът, че по-отворените икономики изпитват по-значителен спад във външната търговия (OECD, 2020)³¹.

Целта на настоящия анализ е да се изследват краткосрочни и дългосрочни ефекти на пандемията върху българската външна търговия. Проследяват се промените в структурата на вноса и износа и търговския баланс и се очертават тенденциите от гледна точка на възстановяването на търговията и преодоляването на нейната уязвимост към външни шокове. Разглеждат се механизмите и комбинацията на фактори, които водят до промените във външната търговия.

В методологически план анализът на ефектите на пандемията е съобразен с изключително високата динамика на разпространение на пандемията по месеци и с отчитане на сезонните фактори, които са проявление на двете вълни на ограничителни мерки срещу разпространение на вируса. Повечето от публикуваните изследвания и анализи са с фокус върху първата пандемична вълна и последиците от нея. Все още не са обект на анализи доколко външната търговия се е възстановила в периода на разхлабване на здравните мерки (второто и третото тримесечие на 2020 г.) и доколко последващото затваряне е въздействало на бизнеса и външната търговия. Анализът и очертаните тенденции за външната търговия са направени на основата на публични данни на НСИ и на БНБ. Тенденциите на външната търговия със стоки и услуги са разнопосочни, което е резултат от наложените здравни мерки, това обуславя известно ограничение на макро анализа и насочване на анализа към декомпозиране на основните търговски потоци.

1. Външната търговия преди пандемията.

1.1. Тенденции на вноса, износа и търговския баланс.

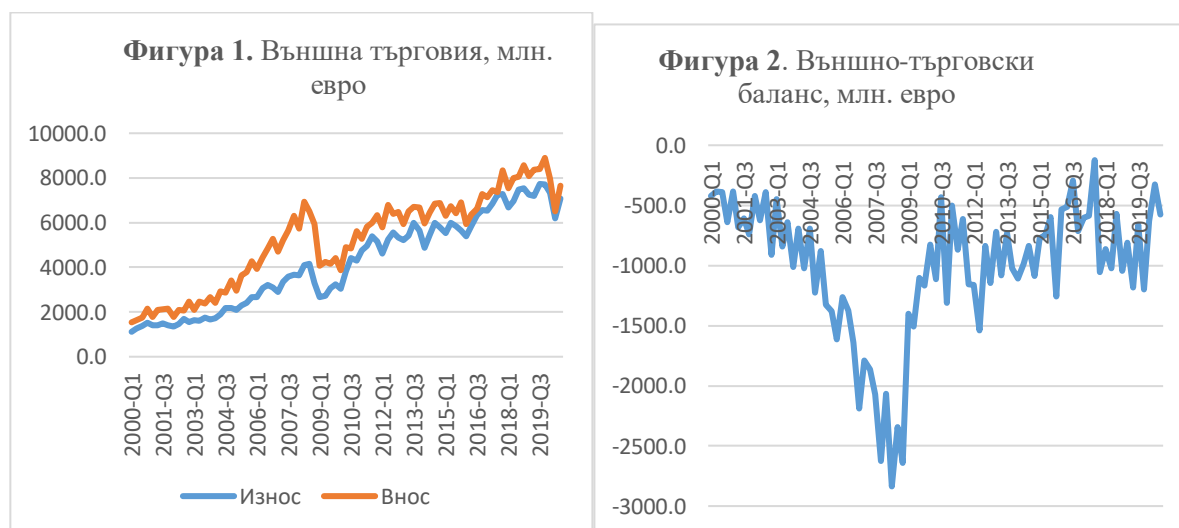
³⁰ Pearce, N, The pandemic and global trade, Policy Network, June 2020, The pandemic and global trade — Policy Network

³¹OECD, 2020 Covid-19 and International Trade: Issues and Actions: <http://www.oecd.org/coronavirus/>.

Външната търговия на България устойчиво расте през последните двадесет години, като се ускорява значително в годините непосредствено преди приемането на страната в ЕС до финансовата криза през 2008-2009 г., когато и вносът и износът се сриват. Износът се възстановява сравнително бързо още след третото тримесечие на 2010 г., докато вносът достига до кризисни обеми след края на 2015 г. Данните показват, че външната търговия е силно волатилна. Вносът на стоки и услуги съотнесен към БВП достига своя максимум от 72,3% през 2008 г., което е свързано с бума на преките чуждестранни инвестиции през този период. Стойностите на този показател се възстановяват, но на по-ниски нива от около 60% през последните три години до 2020 г.³² Износът на стоки и услуги съотнесен към БВП бележи своя максимум не в икономическия бум преди кризата, а през последните години. През 2008 г. той е едва 52,5% от БВП, а през 2017 г. достига 67,3%. Внесените стоки преди кризата е 1592,4 милиона евро или с 5% повече от 2018 г.³³

През последните две години преди пандемията се очерта ясна тенденция на забавяне на износа. Вътрешните структурни фактори и отслабващото външно търсене вече започнаха да се отразяват на българския износ.

Износът силно зависи от вноса, което се демонстрира и от синхронността в тяхната динамика (*Фигура 1*). Външно-търговският баланс се запазва отрицателен през изследвания период (*Фигура 2*), достигайки своя максимум непосредствено преди финансово-икономическата криза, след което започва да се самокоригира след 2009 г.

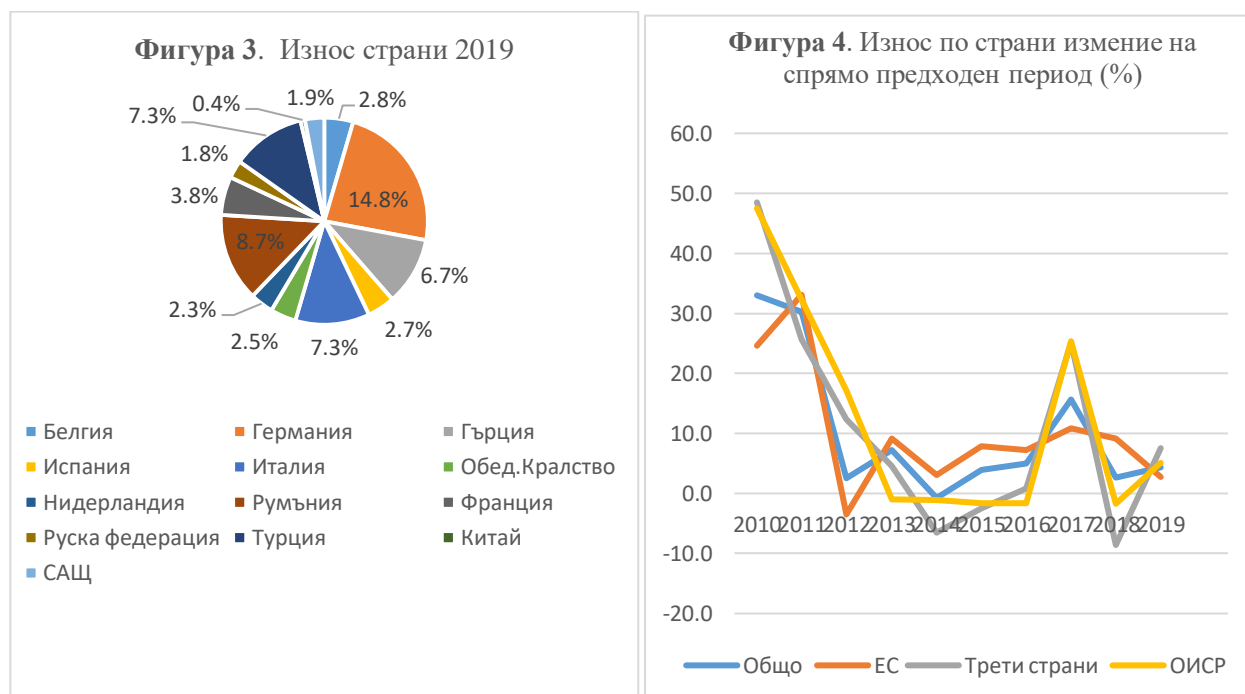


Източник: БНБ

³² Данни от World bank open data,

³³ НСИ по цени CIF

След 2007г. износът и вносът на страната се ориентират към ЕС и страните членки, промяната географската структура оказва влияние на ефективността на износените стоки от България (Пиримова, В 2019)³⁴. са специфично отражение на основните характеристики на географската и стоквата му структура.



Източник: НСИ

Дестинациите на българския износ до кризата са сравнително устойчиви с доминантна и засилваща се роля на търговията с ЕС. Делът на износа към страни-членки на ЕС е 68% от общия търговски стокообмен за 2019 г. Утвърдени партньори са Германия с дял 14.8% от целия износ, следват Румъния-8.7%, Италия -7.3%, Гърция- 6.8%, Франция -3.8%, Белгия -2.8%, Нидерландия- 2.3%, Испания -2.7%. След 2017 г. се е отбелязан ръст на търговията с Полша, Чешка република, определено се запазва регионалната концентрация на износа в ЕС.

С трети страни се запазва скромнен дял в търговията с Русия, Украйна, постоянна е тенденцията на стокообмена с Китай (2,5 пъти ръст на износа за 2010-2019), балансиран е търговския стокообмен с Турция (7.3% от износа).

Внесените стоки от ЕС са 49% от общия внос за 2019 г., страната внася относително повече спрямо ЕС от Германия, Италия, Италия. От страни извън ЕС с по-голям дял на вноса се открояват Русия, Турция и Китай.

³⁴ Пиримова, В. „Ефективност на износа и конкурентоспособност на българската икономика“, Икономически и социални алтернативи, бр.2 , 2019, <https://www.unwe.bg/alternativi/bg/journalissues/article/15966>

Динамиката на износа по основните групи страни е променлив с ясно изразени периоди на спад и на растеж, очертаната цикличност на изнесените стоки по групите страни се дължи на непостоянни стойности на износа трети страни и на конюнктурни фактори.

Концентрацията на външнотърговския стокообмен и намаляваща диверсификация на българската външна търговия допринася за нейната нестабилност и слаба гъвкавост по време на кризи.

На макро равнище след финансово-икономическата криза се открояват положителни тенденции в развитието на търговското салдо, но детайлният анализ на неговата структура по страни и стоки показва значими структурни проблеми, които определят неустойчивостта и уязвимостта на външната търговия. Там, където се реализират търговски излишъци в българската икономика, те са в износа на суровини, а там където са дефицити те са основно в стоки с висока добавена стойност.

Износът и вносът на стоки и услуги се повлиява значително от външната среда. И вносът и износът се свиват по време на глобалната финансова криза.

Анализът на тенденциите във външната търговия показва, че преди кризата, свързана с пандемията, въпреки устойчивия растеж в българската външна търговия се натрупаха значителни структурни проблеми и дисбаланси, които увеличават нейната уязвимост, което се проявява при финансово-икономическата криза и при кризата в резултат на пандемията.

1.2. Външна търговия и икономически растеж

Българската външна търговия се характеризира с някои устойчиви дисбаланси (Бобева, Д. 2020), които оказват неблагоприятно влияние върху икономическия растеж: ниската добавена стойност и общо намаление на цените на българския износ, дефицити в търговията с трети страни и водещи икономики на ЕС; дефицити при стоките с висока добавена стойност - машини и оборудване, фармацевтични продукти и други; нарастване дела на стоките за последваща обработка, които имат най-голяма чувствителност към международната конюнктура; намаляване на специализацията на износа в традиционните сектори на сравнителните предимства и разширяване на участието в глобалните стойностни вериги. Тези тенденции определят доминиращата роля на външните пред вътрешните фактори за българския износ и го правят силно уязвим на международната конюнктура. Вносът на страната е зависим от икономическото състояние на страната доставчик.

Спецификата на паричния режим налага формирането на устойчиви и значими приходи от външната търговия. Прекомерните публични разходи и бързото нарастване на

публичния дълг при спад на износа поставят под риск финансово-икономическата стабилност. Външната търговия е ключов фактор за запазване на финансово-икономическата стабилност.

Българската икономика се характеризира с висока степен на отвореност и силна зависимост от външната търговия. Приносът на износа в БВП нараства в периода преди и след приемането на страната в ЕС. Данните демонстрират силно изразена процикличност на българския износ: износът расте в предкризисните периоди, бързо и значително намалява в случай на кризи. Взаимовръзката е показана на следната фигура: (Фигура 5)

Фигура 5. Принос на нетния износ в БВП



От края на 2007 г. до средата на 2009 г., приносът на износа в БВП намалява с 9%, след което той се възстановява в рамките на няколко тримесечия, за да достигне до около 67% в периода до 2017. Забавянето на растежа на износа през 2019 и 2020 се отразява на приноса му в БВП независимо, че расте делът на потреблението. Отрицателен е приноса на нетния износ към изменението на БВП през второто тримесечие на 2020 г. заради поголемия спад на износа на стоки и услуги спрямо този на вноса.

Високата динамика на износа определя и високата волатилност на неговия принос в БВП. Дори и в години на спад на износа той продължава да играе ключова роля за икономическия растеж.

Като неблагоприятна тенденция през изследвания период може да се оцени намаляващият принос на сектора на услугите в БВП. Въпреки, че като цяло секторът на

услугите разширява ролята си в структурата на икономиката, износът на услуги към БВП се свива от 24% през 2000 година на около 18% през 2019 г. (Фигура 5). Тази диспропорционалност е свързана с характера на развитието на услугите към такива, които се причисляват към нетъргуемия сектор. Слабият и намаляващ капацитет на услугите за износ е сериозно предизвикателство за икономическата политика още преди пандемията, която в най-голяма степен засегна този сектор и изостри проблема. Предходната финансово-икономическа криза доведе до масово пренасочване на работна сила от сектора на промишлеността към услугите – в търговията на дребно, вътрешен транспорт и други. Този сектор абсорбира освободената работната сила от предходната криза. Сега новата криза атакува най-силно услугите и води до по-нататъшно свиване на сектора, както износа на услуги (туризъм, транспорт, логистични дейности).



Източник: БНБ

2. Специфика на външно-търговската криза, предизвикана от пандемията

2.1 Динамика и структура на вноса, износа и търговския баланс по време на пандемията.

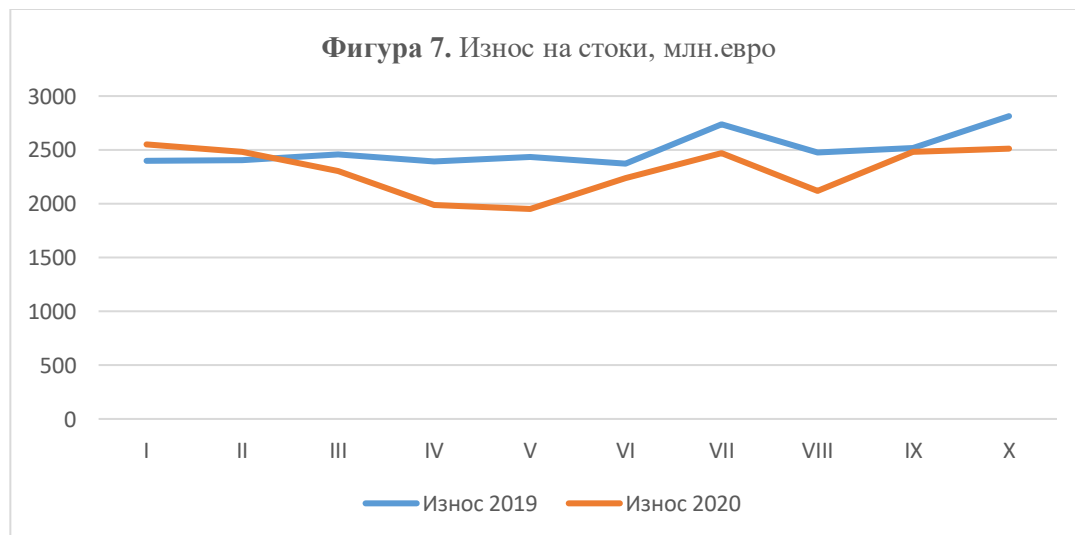
Данните за вноса и износа на стоки от България през годината на пандемията потвърждават тенденцията, наблюдавана и в други страни, че за разлика от предходната рецесия при настоящата криза стойността на изнесените стоки е по-малка от тази на вноса. Общо изнесените стоки за 2020 г. са на стойност 50 018.0 млн. лв., което е със 7.8% по-малко в сравнение със същия период на предходната година, а общата стойност на внесените стоки е 54 493.0 млн. лв. и намаляват с 9.9%. За 2020 г. загубата е -4244,2 млн. лева от износ на стоки и -5996,2 млн. лева от внос в сравнение с 2019 г. Загубата в износа се дължи на спада на износа към трети страни с 58% и с 44% към ЕС. Външнотърговското

салдо (износ FOB - внос CIF) на България с трети страни за 2020 г. е отрицателно и е в размер на -4432,3 млн. лева. (износът е намалял с 11.3 %, а вносът с 10.2% в сравнение с 2019 г.)³⁵.

Износ

Още през първите месеци на пандемията износът на стоки и услуги загуби значителна част от приноса си към икономическия растеж, който е 51% за второто тримесечие и 67% за последното тримесечие на 2020 в сравнение с предходната година). Очакваният икономически спад през 2020 се определя главно от негативния принос на нетния износ, който се оценява на -2.7% (БНБ, 2020). Основна роля за това играят външните фактори и свиването на външното търсене от основните търговски партньори на България, поради рязко понижаване на икономическата активност.

През месеците от началото на пандемията с изключение на септември, износът на стоки през 2020 е по-малък от този през 2019. (Фигура 7) След първоначалното свиване той започва слабо да нараства след летните месеци преди втората вълна от вирусната инфекция. Това създаде впечатление, че ефектите на тази криза върху износа ще са по-скоро краткосрочни и насърчи оптимизма в есенните прогнози за възстановяването на износа през следващата година.



Източник: БНБ

³⁵ по цени CIF

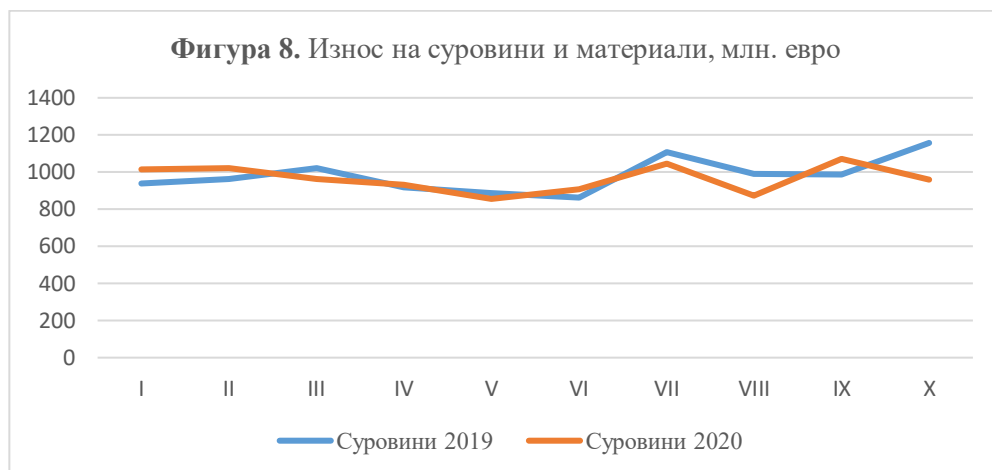
Въпреки краткия период от време (общо десет месеца, от които след средата на март настъпиха ограниченията, във връзка с COVID-19) структурата на износа отбелязва значителна динамика през 2020, различна при различните групи стоки³⁶.

Докато вътре в групата на потребителските стоки се забелязват разнопосочни тенденции, то общо износоът в тази стокова група расте с пренебрежимите 72 млн. лв или 1.2% износа, а дялът им в общата структура се запазва около 30%.

Износът на потребителските стоки намалява, но за някои стоки тенденцията е обратна и тяхното търсене е повишено. Вътрешното и външното потребление на стоките се променя във връзка с ограниченията наложени от пандемията. Нараства вътрешното и външно търсене на фармацевтични продукти и консумативи, но българската фармацевтична индустрия не успява да разшири позициите си на международните пазари. Износът на лекарства обръща тенденцията на спад и през повечето месеци на 2020 г. реализира по-голям обем в сравнение с 2019 г., но за десетте месеца прирастът е само от 6,5%, тоест с 67,5 млн. евро (*Фигура 10.*) като производството за същия период е нараснало с около 14%. Очевидно, нарасналото производство е намерило реализация на местния пазар.

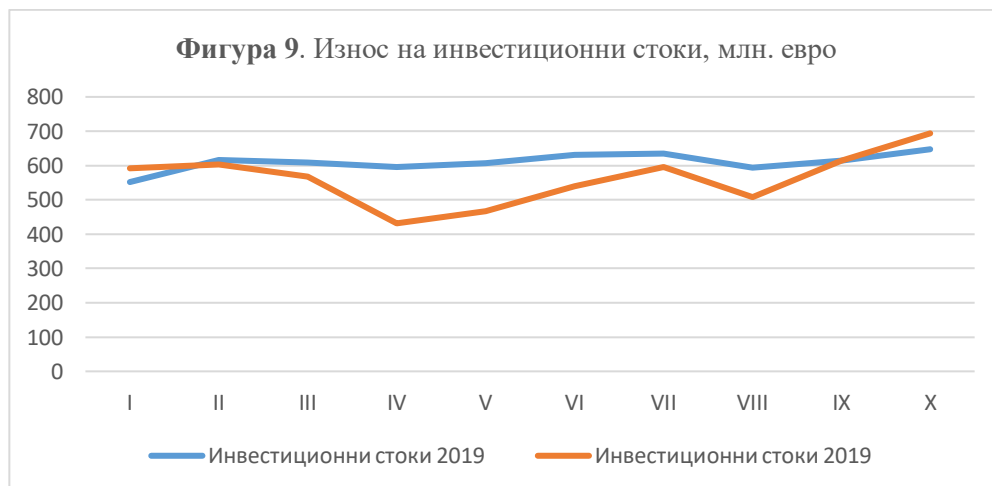
Пандемията потвърди още веднъж нестабилността и високата уязвимост на българския износ на текстил, който в преобладаващи си част работи под чужди марки, на ишлеме и липса на диверсификация на доставките. Хроничните проблеми на българския износ на текстил се изостриха по време на пандемията и превърнаха сектора в един от най-засегнатите от пандемията. Моделът на българската текстилна индустрия поставя сектора зависим от икономическата ситуация в страните за които доставя крайната продукция и текстилната продукция продължава още по-ускорено да губи позиции на международните пазари. Кризата се отрази благоприятно на износа на някои потребителски стоки: нараства износа на захар и захарни изделия 8 пъти, на олио със 114%. За периода януари -октомври 2020 г. е отчетен е спад на износа на храни и живи животни с 6,2% в сравнение с 2019 г.

³⁶ Стоковата структура на външната търговия (износ и внос) е изследвана на основата на използваната от БНБ класификация на стоките, включваща четири основни групи стоки - потребителски стоки, суровини и материали, инвестиционни стоки, енергийни ресурси



Източник: БНБ

Инвестиционните стоки губят 1 милиарда евро от износа си през изследвания период в сравнение с този през 2019 г. , тоест спадът е най-голям от 9.2%. в сравнение с другите групи стоки. Още в началото на пандемията и затварянето на икономиката през април се регистрира най-големия спад на износа на инвестиционни стоки. Износът на инвестиционни стоки е най-перспективната част от износа и загубата в този сектор е една от най-неблагоприятните последици от кризата с корона вируса. Дори и без втората вълна и приетите в края на 2020 мерки за ограничаване и затваряне, шокът върху износа на инвестиционни стоки ще продължава да има по-скоро дългосрочен ефект, което се аргументира от тенденциите в износа на различните стокови групи.

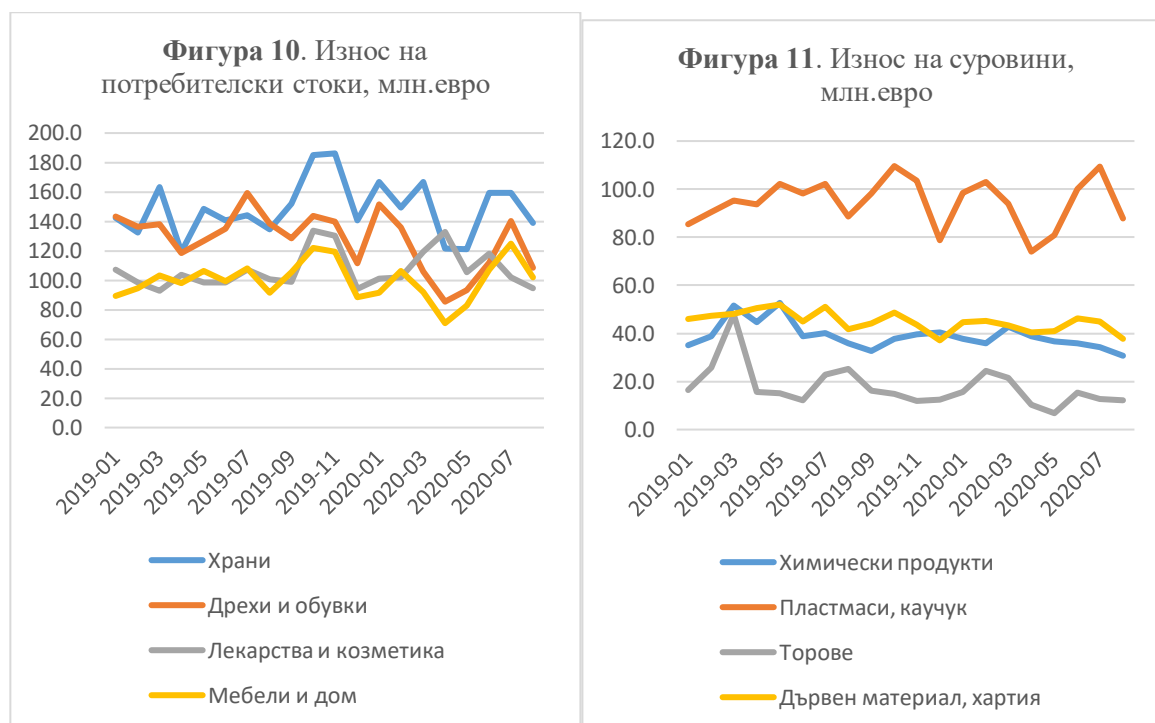


Източник БНБ

Българските суровини като цяло запазват позициите си на международните пазари до средата на годината, въпреки свиващото се външно търсене и рецесията. Вътре в тази група тенденциите са разнопосочни през 2020 г, но като цяло тази част от износа е загубила около 200 млн. лв. (2% спад) за първите 10 месеца на 2020 в сравнение със същия период

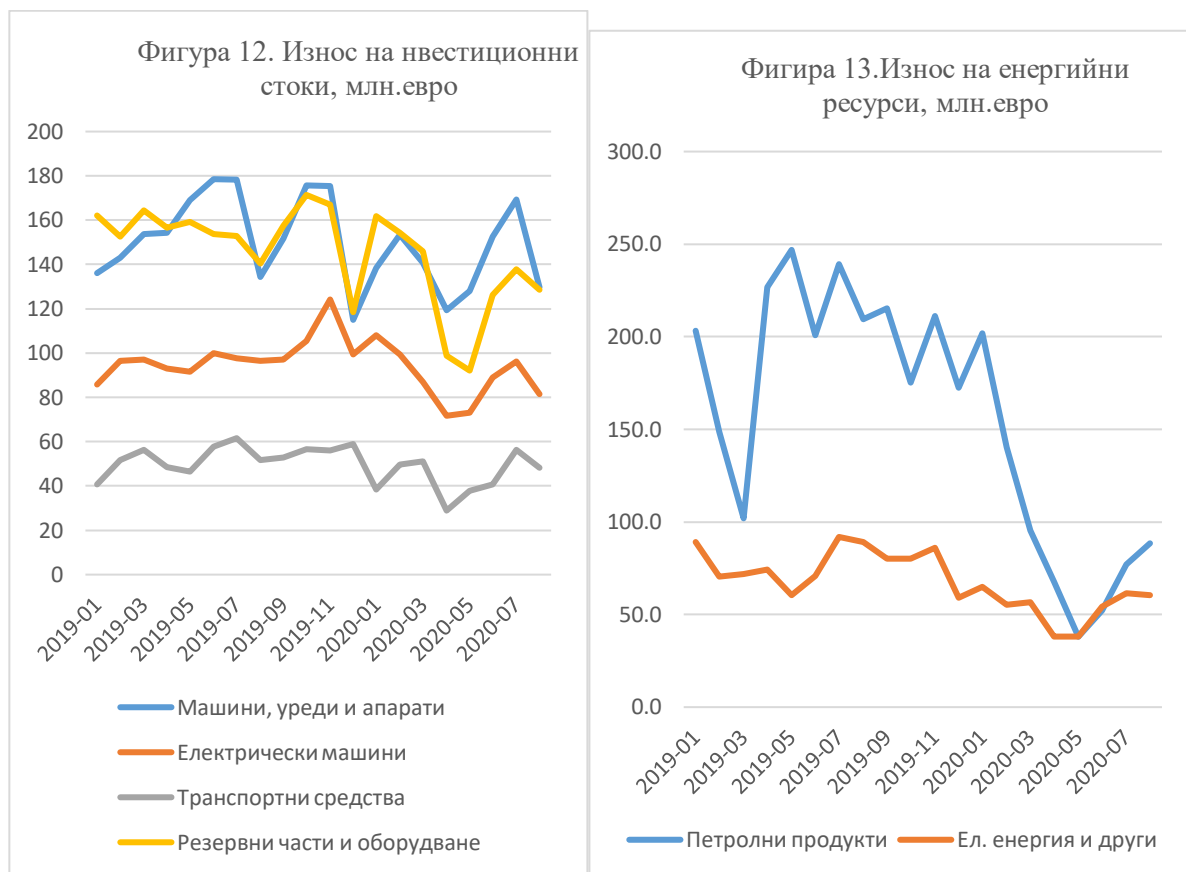
за 2019. Суровините увеличиха дела в износната листа на страната и по този начин пандемията засили една от хроничните болести на външната търговия, а именно износ на стоки с ниска добавена стойност.

Като цяло износът на различните суровини също отбелязва противоречиви тенденции (Фигура 11). Цветните метали разширяват международните си позиции по време на пандемията в сравнение с предходната година с 9.4%. Данните показват слабо увеличение на износа на суровини за хранителната промишленост, а нараства спада в износа на торове (35%), химически продукти (23%), дървен материал и хартия с 10%. В тази стокова група също се забелязва по-голям спад на износа при завършените продукти.



Източник: НСИ

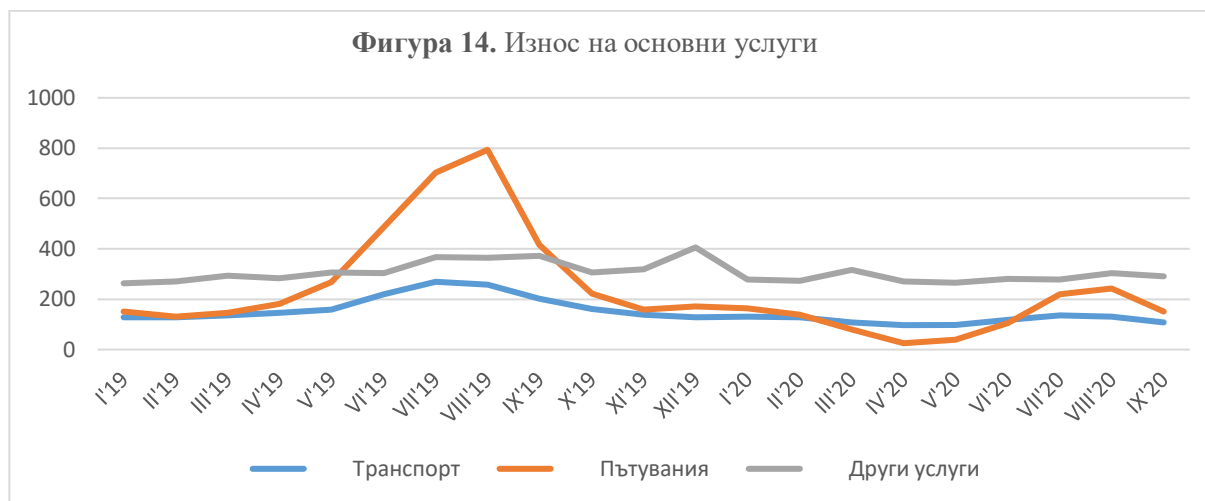
Най-голямо е намалението на износа на машини и апарати с 10%, на електрически машини и апарати 7%, 16% намаление на транспортните машини и 16% на резервните части и оборудване. Тези данни потвърждават наблюденията и за другите страни за прекъсване на глобалните вериги на стойността, за спад в автомобилната индустрия, която е основен двигател на търсенето в този сектор.



Източник: НСИ

Сривът на износа от групата на енергийните продукти е около 46%, което отразява глобалните тенденции на цените на петрола и слабото потребление на енергия във връзка със затварянето и ограничаването на движението. Тази тенденция е особено неблагоприятна за България, която е основен износител на електрическа енергия в региона – спадът на цените и на обема изнесена електрическа енергия се отразява негативно върху финансовото състояние на и без това затруднените предприятия от сектора. Този ефект ще има по-скоро дългосрочни отколкото краткосрочни ефекти върху сектора.

Услугите са основният губещ от икономическите последици на пандемията. Най-голям срив имат пътуванията. Слабото и кратко възстановяване през юли-август не компенсира срива от 65% през предходните месеци. Данните показват 36% спад в износа на транспортни услуги спрямо януари- септември 2019 г. (Фигура 14.)

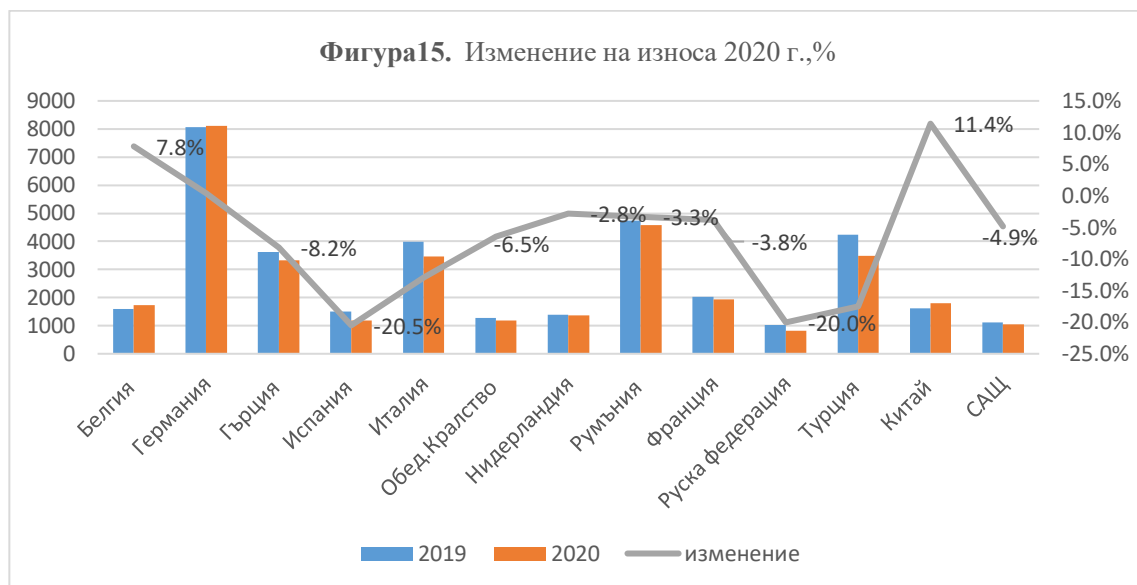


Източник: НСИ

Доминирането на суровините във външно-търговската листа прави износът силно зависим от транспорта. Поради затварянето и ограниченията по границите износът на транспортните услуги намаля, а цените нараснаха. Това е тенденция, която ще има дългосрочен неблагоприятен ефект върху българския износ.

Бизнес услугите, предлагани он-лайн, както и он-лайн търговията пострадна най-малко от затварянето и ограниченията свързани с пандемията. Въпреки това, някои компании, които предлагат услуги свързани с туризма и транспорта претърпяха се сериозни загуби.

От първите десет групи стоки, спад е реализиран по осем от тях, вкл. при всички големи групи. Най-голям спад в износ за трети страни регистрират безалкохолните и алкохолните напитки от 29% , както и износа на минерални горива, масла и др. с 59%. При износа за ЕС спадове са при 6 групи стоки, а при останалите има значително увеличаване на износа. Общо както и при третите страни най-голям е спада в износа на минерални горива с 42%, но износът на тези стоки към ЕС е значително по-малък от този към трети страни. Прави впечатление разнопосочната динамика на износа на различните стокви групи към ЕС и страните извън него. За разлика от износа на безалкохолни и алкохолни напитки извън ЕС, този към ЕС отбелязва значителен растеж от 37.9% растеж.



Източник НСИ

Пандемията се отрази по различен начин на двете основни дестинации на българския износ – ЕС и страните извън ЕС.

Въздействието на COVID-19 показва зависимостта на износа от потенциала и растежа на икономиката на страните, например спадът на износа е значителен към тези европейски държави, чиито икономики са най-засегнати от пандемията, поради продължителни и силно ограничителни здравни мерки. Например, през 2020 г., износът към Испания е намалял с 20.5%, Италия с 13%, Гърция с 7.8%. По отношение на износът към трети страни сериозен спад е регистриран с Руската федерация (- 20%), Украйна (- 36%), Турция (-17.5%). Понижаването на износа към Обединеното кралство с (-6.5%) може да се обясни освен с пандемията, но и с ефекта Брекзит- напускане на ЕС. За 2020 г. се отбелязва ръст на изнесените стоки с Китай, който е 11.4%, и се неутрализира спада за първото и второто тримесечие на 2020 г. Китайската икономика успя бързо да преодолее понижената икономическа активност и да увеличи търсенето на вноса.

Слабата икономическа активност на ЕС и намаленото външното търсене са в основата на спада на износа на групата на минерали, горива, масла, на машини и оборудване. Износът на химически продукти е отрицателен за трети страни.

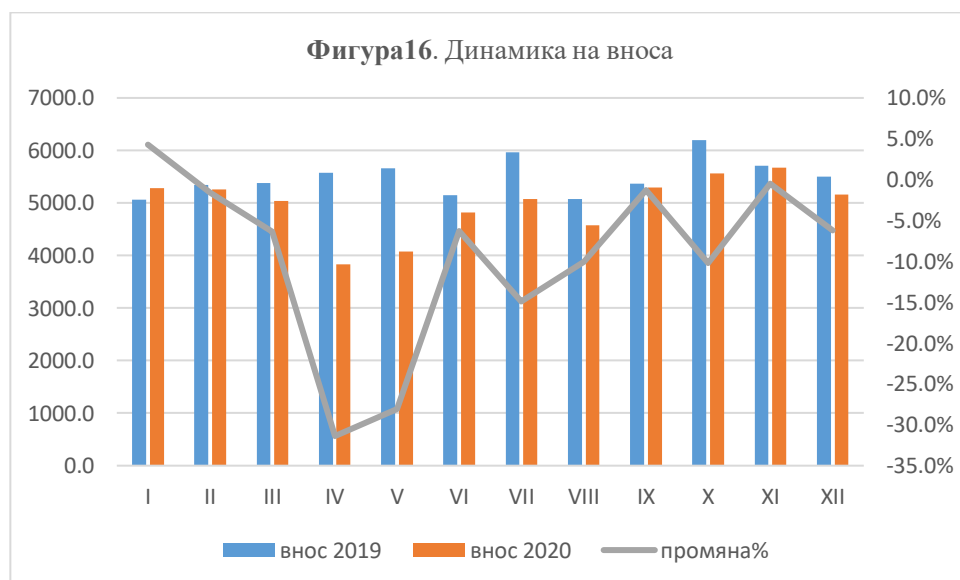
Стагнираният пазар на страните от ЕС засегна износа на инвестиционни и междинни продукти, поради свиването на производството и съответно по-слабото търсене.

Динамиката на износа към основните групи страни е променлив преди пандемичната криза, но износът е в пряка зависимост от вътрешното търсене в страните партньори на България. Преди кризата износът към трети страни е с подчертана цикличност, което се дължи на конюнктурни промени. В условията на криза се проявява и слабата

диверсификация на износа по отношение на групи страни и промяната на търсенето се отразява неблагоприятно на обема и на стойността на изнесените стоки и услуги. В тази връзка разширяването и диверсификацията на географската насоченост е условие износьт да е по-стабилен в условия на криза.

Внос.

Вносьт оказва съществено влияние върху състоянието и структурата на националното стопанство. С нарастването на отвореността на икономиката нараства зависимостта ѝ от международната търговия. Общо внесените стоки в страната са на стойност 59652,4 млн. лв. с 9,6% по-малко в сравнение с 2019 г.



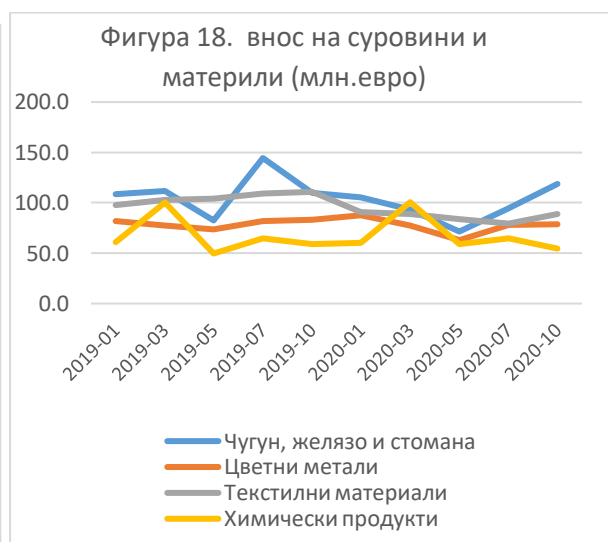
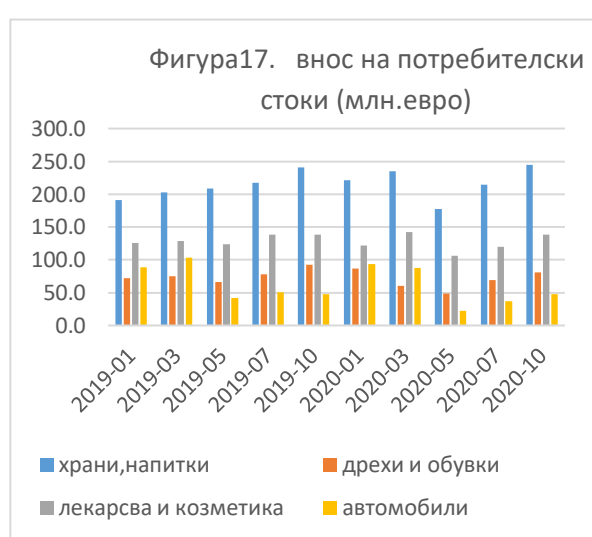
Източник НСИ

Вносьт рязко намалява през април и май с около 30% през 2020г. спрямо същия период на 2019 г., в резултат на т свиването на вътрешното потребление и на по-малко доставки от внос по време на въведените здравни мерки. Отхлабването на мерките обаче не успя да възстанови напълно това понижението на вноса. (фигура 16)

При анализ на продуктовата структура на вноса се открояват няколко групи стоки, които имат тежест, това са храни, напитки, лекарства, минералните продукти, химическите, каучуковите и текстилните изделия, машини, съоръжения, пластмаси и пластмасови изделия, неблагородни метали и др. Нарастването на вноса на машини и оборудване е предпоставка за повишаване конкурентоспособността и ефективността на икономиката и за ускорено обновяване и разширяване на индустриалните производства. В условията на

усложнената икономическа обстановка от пандемията малките и средни предприятия изпитват недостиг на оборотен капитал и на инвестиции в дълготрайни материални активи. Прогнозата на БНБ е инвестициите в основен капитал да се понижат с 8.1% през 2020 г. в реално изражение (принос с -1.5 процентни пункта за спада на БВП), изцяло поради очаквания спад на частните инвестиции. Несигурността в икономиката води до въздържане от инвестиции и това влияя краткосрочно на вноса на инвестиционни стоки и суровини и материали.

В структурата на вноса най-висок дял има групата на суровините и материалите, инвестиционните стоки, следвани от потребителски стоки и енергийни ресурси (суров петрол и газ). През годините преди да избухне пандемията COVID 19 в групата на потребителските стоки доминират внос на текстилни материали, пластмаси и каучук, а от групата на инвестиционните стоки това са машини, уреди и апарати, електрически машини, транспортни средства и резервни части и оборудване.



Източник БНБ

В групата потребителските стоки се наблюдава понижаване на вноса на дрехи, обувки, автомобили, мебели и обзавеждане, както и други дълготрайни стоки. Това показва, че търсенето на тези стоки намалява поради несигурността на доходите на домакиствата и намалената покупателна способност в условията на непредвидимост на разпространение на COVID 19. Вносът на хранителни продукти не е засегнат от кризата. Вносът на лекарства и на козметика нараства с около 4% за период януари-октомври 2020г. спрямо 2019 г. Пандемията не води до промени в вноса на хранителни продукти, това може да се дължи, че през кризата относително се запазва потреблението на стоки за краткотрайно потребление. Ударът е върху вноса на стоки за дълготрайна употреба в резултат на намалено търсене и несигурност на доходите. (фигура 17). Потреблението на облекла, обувки се намали поради затваряне на магазини и търговски центрове, за януари

–октомври 2021 вносът на този тип артикули е с 16% по-малко отколкото същият период на 2019 г.

В структурата на вноса рязко намаляват текстилни метариали (спадът е 30%), подобно за чугун и желязо (спадът е около 40%) през март и май 2020г. Понижаването на вноса на цветни метали не е случайно, пандемията се отрази негативно на международните борси за цветни метали, а логистични проблеми забави доставките от сурвини и материали. Вносът на химически продукти и на пластмаси и каучук се е свил с 7% за периода януари-октомври 2020 г. спрямо 2019 г. (фигура 18)



Източник БНБ

Вносът на инвестиционни стоки се понижава с 11.6% за януари –октомври 2020 в сравнение с 2019 г. От тази група стоки съществен е спадът на внесените транспортни средства с 23% и на машините уреди и апарати съответно с 8.3%.

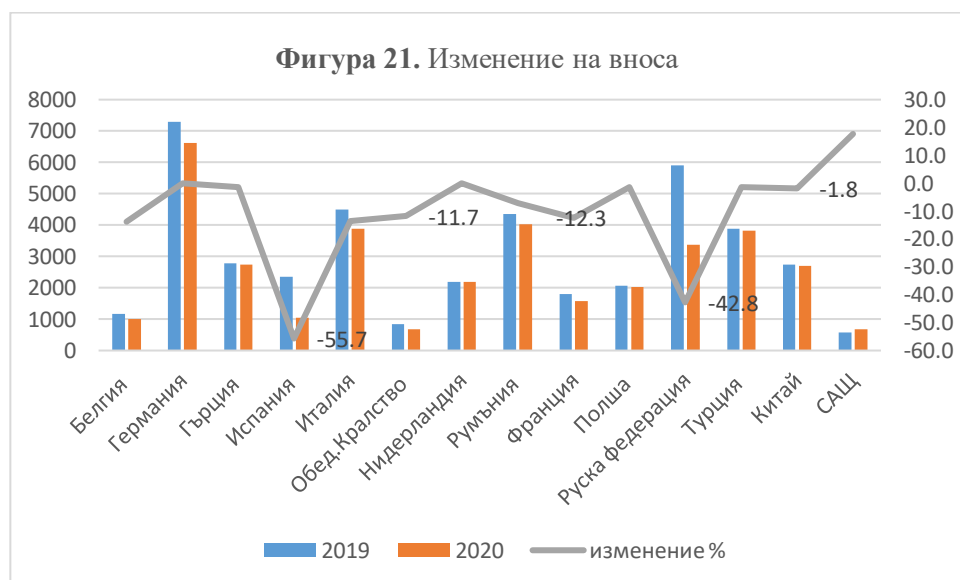
В групата на енергийни ресурси вносът на суров петрол и газ е 90%, по-малък е дяла на въглищата и маслата в групата на горивата. Свиването на вноса на петрол и газ за периода март и –май 2020 г. е с 50% в сравнение със същия период на 2019 г. Причината е, че пандемията наруши икономическата активност на водещите икономики в света, включително и за българската икономика и това прокира рязко да спадне търсенето на петрол. Допълнителен фактор за намалението на доставките от петрол е преустановяване на международните пътувания и ограничаване на транспортирането на стоки. Търсенето на петрола намалява рязко в първите месеци след избухване на пандемията и съответно цените спадат. Страните вносителки като България са облагодетелствани от по-ниски цени на петрола, но в условията на COVID кризата се проявява предимно количественият ефект

заради стесняване на производствения капацитет, транспортни и логистични затруднения, а не ценовия ефект.

За спад на вноса допринесоха най-вече енергийните ресурси, следвани от групата на инвестиционните стоки. При вноса на енергийни ресурси спадът е изцяло резултат от значителното понижение на международните цени на суровия петрол и намаленото производство, това е последица от понижаването на икономическата активност в глобален мащаб .

Спадът на внос на инвестиционни стоки, на суровини влияят неблагоприятно на междинното потребление на засегнатата от кризата експортно-ориентирана преработваща промишленост

През второто тримесечие на 2000г. с постепенното се възстановява българската икономика вносът нараства, но все още е на ниво по-ниско от предходните години.



Източник: НСИ

Вносът от ЕС през 2020 г. достига 36 533.9 млн. лв. и е по-малко с 9.2% спрямо същия период на 2019 г. Най-голям е стойностният обем на стоките, внесени от Германия, Италия, Румъния, Гърция и Испания. Вносът от тези страни е значително намален тъй като те са сериозно засегнати от пандемията. Например, вносът от Испания е спаднал с (-55.7%), Италия с (-13.6%), Франция (-12.3), Германия (- 9.2%) през 2020 г. Очакванията ни са в началото на 2021 г. вносът от основните страни партньори да продължи да се понижава заради продължаващите здравни мерки и ограничена икономическа активност. Динамиката на българския внос до голяма степен следва степента на възстановяване на икономиката на държавите от ЕС.

Вносът на стоки в България от трети страни през 2020 г. е на стойност 23 185, 5 милиона лева, намалява с 10.2% в сравнение с 2019 г. Най-голям спад е отчетен за стойностния обем на вноса от Руската федерация с (- 42%). Вносът от Китай и Турция не е засегнат, отбелязан е слаб спад: с Китай (-1.8%), с Турция (-1.3%). Общият вносът от трети страни се понижи поради спада на внос на петрол от Русия. Завишеният внос от Китай на дрехи и обувки; текстил се дължи на дефицита на традиционните стоки внос от Италия, Испания и други европейски страни.

Въздействието на COVID-19 показва зависимостта на износа и вноса от потенциала и растежа на икономиката на страните от ЕС, спадът на икономическата активност в тези страни се отрази на външната търговия, но Единният европейски пазар не се затваря за българските стоки, докато този в страните извън ЕС все още е по-трудно достъпен.

Изменение на структурата на вноса в резултат на ефектите от COVID кризата не са еднозначни. Намалението на вноса на инвестиционни стоки има негативно въздействие върху икономиката, тъй като процесът на технологично обновяване на произведените се забавя, което в дългосрочен план може да доведе до понижаване на конкурентоспособността на индустриалното производство.

Влошена икономическа активност в търговските партньори на България, относителната промяна на международните цени на петрола и на металите, прекъсването на веригите за доставка, влошената конюнктура на международните пазари са в основата на уязвимостта на външната търговия към кризи, което е причина за нейното бавно и колебливо възстановяване.

2.2. Фактори за трансмисия на кризата във външната търговия

Според някои автори (McKibbin, 2020), факторите, които пренасят здравния шок върху външната търговия са свързани както с търсенето така и с предлагането. Те ги групират в четири основни групи като отделните фактори действат паралелно.

А. Шок в предлагането поради намаляване на заетостта.

Б. Нарастване на разходите за международната търговия.

В. Рязко свиване на международния туризъм и свързаните с движението на хора и товари услуги.

Г. Шок в търсенето доколкото домакинствата потребяват по-малко стоки и услуги, свързани с пряката комуникация между хора – транспорт, ресторанти, почивки и др.

Авторите (Correia, Luck, and Verner (2020)³⁷ сравняват настоящата икономическа криза с тази, предизвикана от т.нар. „Испански грип“ и те дефинират като основни фактори, които влияят върху външната търговия са депресираното предлагане на труд заради мерките за изолация и ограничаване на стоковите потоци. Подобни заключения правят и McKibbin and Fernando (2020)³⁸, основните фактори се свързват с намаленото предлагане на труд, както и в покачване на рисковата премия, и като цяло увеличаване на разходите за производство.

Намаленото външно търсене и влошена глобална макроикономическа среда и пазарна конюнктура оказва силно въздействие на външната търговия и се проявява чрез каналите на частното потребление. Намалено е потреблението на стоки и услуги от домакинствата в страните-партньори на българския износ. Паралелно спада потреблението на стоки и услуги от българските домакинства, което потиска вноса. Повишеният риск за бизнеса при свиването на търсенето се трансферира пряко към слабо потребление на инвестиционни стоки и енергия. Jordà, Singh and Taylor (2020)³⁹ анализират ефектите на петнадесет големи пандемии и откриват, че „оцелелите реагират на кризата като увеличават спестяванията или просто попълват стопените спестявания с нови“ И в двата случая пандемииите понижават апетита за риск и инвестиции, което създава неблагоприятна среда за външната търговия.

В тази пандемия за разлика от други кризи за местните производители е по-изгодно и по-лесно да продават в страната си отколкото за износ, поради прекъснатите връзки и ограничения на транспорта. Проблемите на транспорта, свързани с ограниченията в движението, оказват допълнително натиск върху външната търговия, в този случай реализацията на произведените стоки в страната е икономически по-изгодно.

Спадът на изнесените и внесените стоки и услуги е сериозен, но се оказва краткосрочен, след разхлабване на мерките има известно възстановяване на търговския обмен. Може да се очаква, че след като разпространението на пандемията се намали, международната търговия ще се възстанови. Пандемията подчерта високата степен на уязвимост на установения модел на външна търговия.

³⁷Sergio Correia, Stephan Luck, and Emil Verner (2020)“ Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu“ https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3561560

³⁸ Warwick McKibbin and Roshen Fernando (2020): The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios, COVID Economics, Issue 10, 27 April 2020, CEPR Press

³⁹ Òscar Jordà Sanjay R. Singh Alan M. Taylor, LONGER-RUN ECONOMIC CONSEQUENCES OF PANDEMICS Working Paper 26934, National Bureau Of Economic Research <http://www.nber.org/papers/w26934>

Най-общо външните и вътрешни фактори за трансмисия на кризата във външната търговия могат да се обобщят до следните:

Външни фактори за външната търговия



Вътрешни фактори за външната търговия



Систематизацията на факторите дава възможност да се оценят временните и дълготрайните ефекти върху външната търговия в условията на криза. Анализирането на проявленията на външните и вътрешните фактори позволява да се открият структурните промени в износа и вноса, което има важно значение както за развитието на външнотърговските връзки, така и за решаването на редица въпроси, свързани с реструктурирането на икономиката, определянето на приоритетни експортни отрасли, балансирането на търговията с водещите външнотърговски партньори.

За разлика от финансови кризи COVID 19 е несистемна криза свързана с повишена несигурност на приходите от дейността на бизнеса и на доходите на трудови заети лица. В условията на несигурност от разпространението на COVID 19 трудно може да се предвиди степента на спад на обема на външната търговия.

3. Перспективи за възстановяване на външната търговия след кризата

Продължаващо влошаване на външната среда във връзка с втората вълна на пандемията и неяснотите около здравните аспекти на нейното по-нататъшно разпространение ще оказва въздържащ ефект върху инвестициите и потреблението. В тази среда се очаква бавно възстановяване на икономиката. И без ограничителни мерки, страхът от загуба на доходите и несигурността ще ограничават вътрешното и външно търсене, което ще потиска вноса и износа. Изпреварващото нарастване работната заплата над производителността на труда ще прави все по-труден износа на стоки и все по-конкурентен вноса. Като се добави и поскъпването на транспортните услуги, българският износ ще бъде затруднен и ценовата му конкурентоспособност ще се ограничи дългосрочно.

Положителен ефект върху външната търговия ще оказва възстановяването на икономиките на страните търговски партньори от ЕС и позициониране на български стоки на нови пазари.

Институциите и анализаторите прогнозирият растежът на реалния БВП през 2021 г. да се дължи най-вече на преминаването от отрицателен към положителен принос на нетния износ от -2.7 процентни пункта през 2020 г. до 0.5 процентни пункта през 2021 г. (БНБ 2021). Общите тенденции обаче ще се проявяват по различен начин при отделните групи стоки и търговски потоци.

Един специфичен ефект на пандемията върху външната търговия е нарасналата роля на държавата. Тя се реализира в две насоки – първо чрез масовото въвеждане на ограничения в износа – предимно на лекарства, медицински консумативи, в някои страни на износа на базови потребителски стоки; втората насока е това, че държавите се

превърнаха във важна страна в международните търговски сделки, излизайки на международния пазар да закупува станалите дефицитни на местния пазар стоки, включително маски, лекарства, ваксини и други. Запазване на здравето на хората и затихване на пандемията ще мобилизира все по-големи търговски потоци от лекарства. Международната конкуренция в тази област зависи от инвестициите в изследвания, реклама, изпитване и други, което дава предимство на големите страни и компании.

Разходването на мащабни парични ресурси от държавите като мярка срещу негативните последици от пандемията ще има по-скоро дългосрочен ефект върху външната търговия. Подкрепата на държавата за оцеляване на бизнеса осигурява запазване на производства, това би довело до разширяване на инвестициите и съответно положителен ефект върху вноса на инвестиционни стоки.

Заключение

Като цяло българската икономика като малка и отворена беше силно повлияна от пандемията главно по линия на външните фактори: свиване на външното търсене и ограничения в транспорта, пътуванията. Вътрешните фактори – прекъсване и затваряне на производства през първата година на пандемията оказаха слабо влияние.

Защо българският износ се оказа основният губещ от пандемията? Не само пандемията оказва влияние върху външната търговия. Структурните проблеми на износа се изостриха под въздействието на пандемията, но моделът на износа не е достатъчно гъвкав и го прави уязвим към външни шокове. Най-засегнати от пандемията се оказаха износът на услуги и на инвестиционни стоки – секторите с най-висока добавена стойност. Загуби претърпяха производствата на стоки, които не представляват краен продукт, които са под формата на ишлеме, както и ауторсинга. Износът на високо технологични и с висока добавена стойност инвестиционните стоки пострада най-много (след срива на износа на енергийните източници). Доминирането на суровините във външно-търговската листа прави износът силно зависим от транспорта, който също е един от трайно засегнатите сектори на услугите

Въпреки, че се влошават тенденциите при повечето стоки и услуги, ефектите са неравномерни. Кризата даде възможност на стоки като лекарствата, захарните изделия и други да навлязат на нови и разширят пазарите, но не е ясно дали тази възможност ще има дългосрочен характер.

Кризата показва наслоените с години неблагоприятни тенденции в търговията, които я правят неустойчива към външни шокове. Дори при отпадането на ограниченията и

пандемията структурните фактори в външната търговия ще продължат да забавят нейното възстановяване. Висока степен на производство и износ на междинни продукти правят българската външна търговия силно уязвима на външни шокове като пандемията, като и при предходната криза се очертаха също големи загуби на външна търговия.

Слабото външно търсене на български стоки от страните от ЕС се отрази твърде негативно на износа и показва, че установената географска дестинация на стоките и конвенционалният модел на износа е необходимо да се разчупи и да се пренасочи към трети пазари. Външната търговия не можа да се възползва от пазарите извън ЕС и не можа да компенсира шока от нарушените вериги за доставка. Това поставя въпроса за активна политика към пазарите на трети страни.

Мерките, предприети от правителствата, включително и в България, срещу пораженията в икономиката досега не включват подкрепа на международната търговия. Очаква се, че тя ще се възстанови автоматично с премахване на ограниченията наложени на движението на хора и стоки, на заетостта и на нормалния ритъм на икономическите дейности.

Все още се анализира колко време ще отнеме на различните икономически сектори да се възстановят от настоящата криза и съответно ролята на държавната подкрепа за смекчаване на ефектите от пандемия.

Използвана литература

1. **БНБ**, Макроикономическа прогноза, Декември 2020
2. **Бобева, Д.** (2020) „Макроикономически фактори за търговските дисбаланси, в: икономическо развитие и политики реалности и перспективи,“ Издателство М. Дринов ISBN 978-619-245-039-7
3. **Пиримова, В.** „Ефективност на износа и конкурентоспособност на българската икономика“, Икономически и социални алтернативи, бр.2 , 2019, <https://www.unwe.bg/alternativi/bg/journalissues/article/15966>
4. Svetlana Aleksandrova, Impact of Oil Prices on Oil Exporting Countries in the Caucasus and Central Asia, Economic Alternatives, 2016, Issue 4, pages 447-460
5. **Andras, L.** Impact of the coronavirus pandemic on international trade, International Economics, [Impact of the coronavirus pandemic on international trade | International Economics \(tradeeconomics.com\)](https://www.tradeeconomics.com)
6. **Pearce, N.** The pandemic and global trade, Policy Network, June 2020, [The pandemic and global trade — Policy Network](https://www.policy-network.org/2020/06/02/the-pandemic-and-global-trade/)
7. **OECD (2020)** “ Covid-19 and International Trade: Issues and Actions”: <http://www.oecd.org/coronavirus/>.
8. **Òscar Jordà Sanjay R. Singh Alan M. Taylor** (2020), LONGER-RUN ECONOMIC CONSEQUENCES OF PANDEMICS Working Paper 26934, National Bureau Of Economic Research <http://www.nber.org/papers/w26934>

9. **Schwab, K**, Saadia Zahidi, The Global Risks Report, 2021 16th Edition, ISBN: 978-2-940631-24-7
10. **Sergio Correia, Stephan Luck, and Emil Verner** (2020)“ Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu“
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3561560
11. **Warwick McKibbin and Roshen Fernando** (2020): The global macroeconomic impacts of COVID-19: Seven scenarios, COVID Economics, Issue 10, 27 April 2020, CEPR Press
12. **UN (2020)** The effects of the coronavirus disease (COVID-19) pandemic on international trade and logistics, August 2020,
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45878/1/S2000496_en.pdf

ЕФЕКТИВНОСТ VS. УСТОЙЧИВОСТ НА ГЛОБАЛНИТЕ СТОЙНОСТНИ ВЕРИГИ СЛЕД COVID-19

гл. ас. д-р Елена Спасова

Нов български университет elenaspasova@nbu.bg

Резюме: Пандемията от COVID-19 предизвика безпрецедентна криза в глобалната търговия и разкри няколко съществени структурни проблема. На първо място, кризата в резултат на COVID-19 показва недостатъчна устойчивост (resilience) на ГСВ. Това се дължи на широкото приложение на стратегията „just-in-time“ с цел намаляване на разходите, което същевременно прави фирмите много зависими от гладкото функциониране на международната верига на стойността. Свиването на международната търговия ясно демонстрира и липсата на издръжливост (robustness) на ГСВ на външни и вътрешни шокове. Анализирани са факторите и предпоставките за възникването на тези структурни проблеми; очертани са основните механизми на тяхното разгръщане и са представени основните варианти, които стоят пред международния бизнес за тяхното преодоляване и постепенна промяна и реструктуриране на глобалните вериги на стойността.

Ключови думи: глобални стойностни вериги; ефективност; регионализация; Китай JEL
кодове: F02, F20, F23

Abstract: The COVID-19 pandemic has caused an unprecedented crisis in global trade and revealed several significant structural problems. Firstly, the COVID-19 crisis revealed insufficient resilience of GVCs due to the widespread application of the "just-in-time" strategy for cost efficiency making companies dependent on the smooth functioning of the GVCs. The reported international trade contraction clearly demonstrates the lack of robustness of the GVCs in case of external and internal shocks. In this paper, we analyse the factors, prerequisites, and mechanisms for the occurrence of these structural problems and present the main options facing international business for overcoming them and gradually changing and restructuring global value chains.

Keywords: global value chains; efficiency; regionalization; China JEL
classification: F02, F20; F23

Въведение

Световната банка (World Bank, 2020a) оценява, че от 1870 г. глобалната икономика преживява 14 глобални рецесии. Настоящите прогнози предполагат, че глобалната рецесия в резултат на COVID-19 ще бъде четвъртата най-дълбока в този

период и най-тежката след края на Втората световна война. Кризата в резултат на пандемията от COVID-19 е оценявана като безпрецедентна, тъй като шок настъпи едновременно и в световното търсене, и с глобалните вериги на производство (предлагане), и в инвестиционните потоци. Световната търговия се очаква да намалее с до 32% през 2020 г. (WTO, 2020).

Глобалните стойностни вериги (ГСВ) са обект на засилено внимание още от първите дни на кризата в резултат на пандемията с Covid-19 (напр. Baldwin and Evenett, 2020, Pisch, 2020). Когато Китай въвежда първите ограничителни мерки по изолация и преустановяване на производствената дейност, рязкото съкращаване на глобалните доставки води до шок в глобалния бизнес и засяга пряко водещите европейски и американски компании. Достатъчно красноречиво е обстоятелството, че в районите, които първо са засегнати от ограниченията (Хубей в Китай, Италия и Република Корея), оперират 1000 от най-големите световни мултинационални компании и техните доставчици с повече от 12 000 съоръжения (фабрики, складове). Наблюдаваните сътресения са описани от Baldwin and Freeman (2020) като „заразяване по веригата на доставки“ /supply chain contagion/. Основни преразпределителни звена в ГСВ са блокирани още от самото начало на пандемията: седем от деветте най-натоварени товарни пристанища в света са в Китай; едно е в Сингапур и едно е в Южна Корея; всяка една от посочените държави е силно засегната от вируса.

Проблемите, пред които са изправени мултинационалните компании, са свързани със силната обвързаност и зависимост на доставките от множество и различни доставчици. Редица фактори от последните десетилетия позволят съвършено координиране на стотици дейности, пръснати в целия свят, но кризата от COVID-19 разкрива няколко съществени проблема на ГСВ.

Характеристики и проблеми на глобалните стойностни вериги

Възходът на световните вериги за доставки през последните две десетилетия се свързва най-вече със стремеж за повишаване на икономическата ефективност (Amiti and Konings, 2007, Constantinescu et al., 2019, World Bank, 2020b). Индустриите, които участват в ГСВ, често зависят от „just-in-time“ доставки на междинни ресурси (World Bank, 2020b; Jenny, 2020), което допринася за оптимизиране управлението на складовите наличности и води до по-ниски разходи и по-висока производителност, но също така прави компаниите уязвими от непредвидени прекъсвания в доставките на критични компоненти от чужбина, като тези, които възникват в резултат на разпространението на COVID-19. Това е причината икономисти (напр. Freund et al., 2020) да твърдят, че

свързаното с COVID прекъсване на производството може да доведе до преконфигуриране на веригите за доставки. Javorcik (2020), например, твърди, че COVID-19 ще принуди фирмите да *„диверсифицират доставчиците си, за да се предпазят от прекъсвания от конкретен производител или географско местоположение“*.

Кризата с COVID-19 поставя на дневен ред две характеристики на ГСВ: устойчивост (*resilience*) и издръжливост (*robustness*) на ГСВ. Прекъсванията по ГСВ през последните месеци показаха недостатъчна издръжливост на веригите. Същевременно това прави фирмите много зависими от гладкото функциониране на международната верига на стойността (т.е. системата не е устойчива).

Литературата за управление на риска прави важно разграничението между устойчивостта и издръжливостта във веригите за доставка. Устойчивостта може да се определи като способността за връщане към нормални операции в рамките на приемлив период от време след прекъсване или шок. Издръжливостта е способността да се поддържат операции по време на криза (Brandon-Jones et al. 2014).

Изграждането на издръжливост изисква различни стратегии в сравнение с изграждането на устойчивост. Например, диверсифицирането на доставчиците е стратегия за издръжливост. След земетресението в Япония през 2011 г. автомобилпроизводителите диверсифицират своите доставчици, за да направят доставките издръжливи на шокове (Matous and Todo, 2017). Устойчивостта на системата може да бъде изградена чрез стратегии за намаляване на рисковете по веригата чрез стандартизирано производство и буферни запаси или чрез идентифициране на места или доставчици, които са по-ниско рискови. Тези стратегии осигуряват устойчивост и издръжливост на системата, но с цената на понижена ефективност.

Какво точно разкри COVID-19 за глобалните стойностни вериги

Според Sarkis et al. (2020), можем да очакваме, че пандемията от COVID-19 ще подтикне бизнес мениджърите и заинтересуваните лица да преразгледат преобладаващите глобализирани системи за производство, базирани на сложни вериги на стойност и международни доставки на милиарди компоненти, и вероятно бързо да установят нови взаимоотношения и конфигурации на доставките. В отговор на необходимостта от изграждане на устойчивост на системите на доставки и производство, вероятно в бъдеще ще се наложи тези системи да станат по-локализирани.

С настъпването на кризата в резултат на пандемията от COVID-19, дори Световният икономически форум препоръча *„активна оценка на вариантите за*

инвестиции на близки разстояния /near-shoring/ за съкращаване на веригите за доставка и увеличаване на близостта с клиентите“ като отговор на COVID-19 (WEF, 2020). Този призив е израз на засилените опасения и дискусии по отношение на световните стойностни вериги, като в центъра на анализирания проблеми стои въпросът дали прекомерната глобализация на производството не създава нови икономически уязвими места (вж. Miroudot, 2020).

Същевременно, силната фрагментация е съчетана с високо присъствие на няколко държави в съществена част от ГСВ. Тези държави се явяват крайъгълни камъни в глобалните производствени вериги. Прекомерното разчитане на Китай и няколко азиатски държави в световен мащаб засилват уязвимостите в ГСВ (Runde and Ramanujam, 2020). Към 2018 г. Китай допринася с 13,45 процента в глобалния износ и отговаря за 28 процента от световното производство (8% през 2004 г.). Седемте най-напреднали икономики в света (G7) разчитат силно на Китай за внос на стойност близо 1 трилион щатски долара (приблизително 2 процента от техния БВП). Заводите в Индонезия, Тайланд и Виетнам внасят между 40 и 60% от електрониката, частите и компонентите от Китай. Над 55% от суровините за фабриките за облекло в Камбоджа, Мианмар и Виетнам идват от Китай.

Зависимостта от Китай може да се види и на ниво държава. Много страни едва сега откриват колко са зависими от доставките, идващи от Китай. Например, почти три четвърти от разредителите на кръв, внесени от Италия, идват от Китай. Това важи и за 60% от антибиотичните компоненти, внесени от Япония и 40%, внесени от Германия, Италия и Франция (Javorcik, 2020).

Текущите събития ще принудят предприятията да променят структурата на своите вериги за създаване на стойност. Тези вериги са проектирани да максимизират ефективността и печалбите. И докато производството „just in time“ може да е оптималният начин за производство на сложни продукти, пандемията разкри слабости, присъщи на система, която изисква всичките ѝ части да работят като по часовник.

COVID-19 действително е екстремен феномен и неговото еднократно проявление не би могло да пренареди толкова радикално ГСВ, ако не са налице допълнителни структурни фактори. Javorcik (2020) посочва, че има предпоставки за още смущения в бъдеще. Учените предупреждават, че изменението на климата ще доведе до по-екстремни метеорологични явления и нови огнища на инфекциозни заболявания. При липса на решителни действия за смекчаване на климата, шоковете, отекващи през глобалната икономическа система, има вероятност да станат обичайни. Това

обстоятелство придобива още по-голяма тежест след като се отчете и факта, че значителен процент от екстремните бедствия (58%) в Азия са концентрирани в Южна и Източна Азия (Anbumozhi et al. 2020).

На фона на всичко горепосочено, Световната банка (World Bank, 2020b) отчита, че дори преди COVID-19 растежът на ГСВ вече отчита тенденции към забавяне и свиване. Делът на ГСВ в световната търговия достига максимум от над 50% преди световната финансова криза, но след това активността се забавя. Съвсем наскоро ГСВ са допълнително ограничени от увеличаването на тарифите и несигурността, обусловени от търговското напрежение между САЩ и Китай.

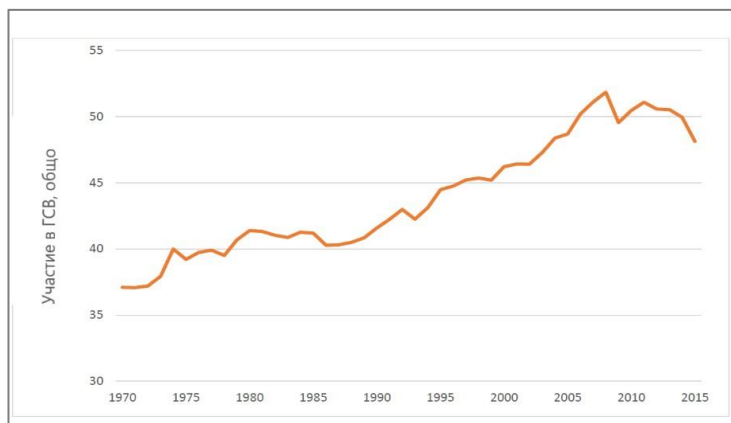
В този смисъл, поставянето на непосредствените ефекти от COVID-19 върху глобалните стойностни вериги в контекста на по-устойчивите тенденции, характеризиращи глобалния бизнес пейзаж и преди кризата, ще даде добра отправна точка за по-точен анализ и заключения за действителния структурен ефект на кризата върху световния бизнес и неговата силна взаимообвързаност през ГСВ.

Глобалните стойностни вериги преди COVID-19

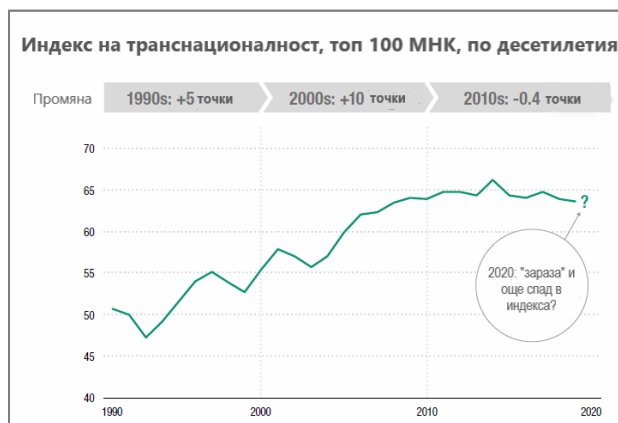
В края на 80-те, 90-те и началото на 2000-те се наблюдава изключителен ръст на глобалните стойностни вериги и международните търговски потоци. Въпреки че много фактори допринасят за този растеж, могат да се обособят три основни (Antras, 2020): (i) революция в областта на информационните и комуникационните технологии; (ii) намаляване на търговските разходи и особено търговските бариери; (iii) политическите събития, довели до включване на редица държави в глобалните стойностни вериги. Първите издания на Световния инвестиционен доклад на UNCTAD в началото на 90-те години описват как глобалното присъствие на МНК се развива от сравнително прости трансгранични структури, предимно мотивирани от търсенето на природни ресурси и международни пазари само няколко десетилетия по-рано, до по-сложни международни производствени мрежи, изградени с цел използване разликите в разходите за труд и в производителността.

Тази ситуация като че ли се променя след 2009 г. Международната фрагментация на производството загуби скорост и ГСВ изглеждат в застой в последните години (De Backer and Flaig, 2017). Износът на стоки и услуги в световен мащаб, който от десетилетия нараства с над два пъти по-високи темпове от тези на БВП, се забавя значително спрямо икономическия растеж. Това забавяне ясно личи на фигура 1. Тя представя общото участие в ГСВ, изчислено като дела на световния износ, който преминава през поне две държавни граници, като процент от общия световен експорт.

Тези данни са подкрепени от информацията, представена на фигура 2, за индекса на транснационалност на 100-те най-големи мултинационални компании. Индексът се изчислява от UNCTAD като средната стойност на дяловете на чуждестранните активи, продажби и заетост към общите активи, продажби и заетост. И двата показателя показват относително устойчив спад през последното десетилетие.



Фигура 2: Участие в глобалните стойностни вериги, % от световния износ. Източник: СТО, база данни EORA26



Фигура 1: Индекс на транснационалност, 100 най-големи МНК. Източник: UNCTAD

Очертаването на тези тенденции води до извода, че дори преди да започне кризата в резултат на Covid-19 бизнес моделът на силно координираните и ефективни международни мрежи за доставка е подложен на натиск (Pisch, 2020). Причините се коренят във все по-несигурната политическа среда, както и на някои екзогенни фактори като технологичните промени, които предизвикват опасения относно стабилността и устойчивостта на самата структура на глобалните вериги за доставки; опасения, които кризата в резултат на пандемията потвърждава. От значение е и регионалното разпределение и участие в ГСВ. Между 2000 и 2017 г. теглото на дейностите в рамките на вътрешнорегионалните стойностни вериги в Азия надхвърля това на Северна Америка (World Bank, WTO, 2019). За разлика от тях делът на вътрешнорегионалните дейности намалява относително, както в Европа, така и в Северна Америка, а делът им в междурегионалните дейности по споделяне на производството се увеличава, особено техните връзки с Азия, което отразява в голяма степен увеличената взаимовръзка с Китай. В Европа спадът на дейностите в сложните ГСВ е много по-голям от този на дейностите в рамките на простите ГСВ. Делът на вътрешнорегионалното участие в комплексните ГСВ намалява с 6.7 процентни пункта през последното десетилетие, от 47.6% на 40.9%, а вътрешнорегионалните комплексни трансгранични дейности за споделяне на производството намаляват с повече от 8

процентни пункта, от 41,1% до 33,0% (по данни на СТО). Делът на дейностите за междурегионално споделяне на производството между Европа и Азия се увеличава.

Това означава, че азиатските икономики се обръщат все повече една към друга и изграждат вътрешнорегионални производствени връзки, докато развитите икономики от Европа и Америка засилват междурегионалните връзки с Азия. Тежестта на Азия нараства както на глобалната сцена, така и като самостоятелен регион.

Обобщавайки анализите в различните периодични доклади на UNCTAD става ясно, че същите фактори, които задвижват ранния растеж на международното производство, а именно политиките (вълна от либерализация и политики за растеж, базиран на износ), икономиката (напр. намаляващи разходи за търговия) и технологиите (напредък, позволяващ фрагментиране на производствените процеси и координация в сложни трансгранични вериги на доставки), започват да въздействат в обратна посока, с връщане на протекционистки тенденции, постепенно намаляване на възвръщаемостта на ПЧИ и увеличаване на технологичната лекота на производствата (вж. Таблица 1).

Таблица 1: Ключови фактори, ГСВ

1990 – 2010 Фактори за растеж на ГСВ	2010 – 2019 Фактори за забавяне на ГСВ
Либерализация и експортно-ориентирани политики за растеж	Завръщане на протекционизма и политическата несигурност
Разлики в факторните разходи и намаляващи транспортни разходи	Замръзване на ПЧИ
Технологични промени, улесняващи ГСВ	Дигитални технологии, улесняващи производства с малки предварителни инвестиции в активи

Източник: UNCTAD

Последното десетилетие се определя от UNCTAD като затишие преди буря. Кризата, причинена от пандемията COVID-19, допълва съществуващите предизвикателства пред системата на международното производство, произтичащи от новата индустриална революция, нарастващия икономически национализъм и все по-големите изисквания за устойчивост.

Фактори за бъдещето на глобалните стойностни вериги

Факторите с очаквано влияние върху ГСВ и повишаване на тяхната устойчивост могат да се разделят в две големи групи: 1) Технологии и нов индустриален ред: тук са посочени екзогенните фактори за системата на ГСВ, които са свързани най-вече с технологични изменения и новости, които биха определяли в бъдеще структурните

изменения на ГСВ; 2) Международна политическа среда и глобален ред.

Сред технологичните и индустриални фактори за промяна на участието и управлението на ГСВ могат да се посочат следните:

- Технологични промени като: дигитализация чрез информационните и комуникационните технологии (ИКТ); автоматизация чрез изкуствен интелект; роботизация и 3D принтиране.

Роботика, автоматизация, изкуствен интелект биха могли да намалят предимствата на производството в нововъзникващите икономики с ниска цена на труда, следователно да ограничат напредъка на международната фрагментация на производството. Тези технологични нововъведения биха имали съществен ефект по-скоро в дългосрочен план. На първо място, създаването на роботизирано производство обикновено отнема години. Освен това, трябва да се отчете, че евентуално преориентиране на компаниите към национално или регионално производство би означавало допускане на съществени невъзвръщаеми разходи от инвестициите вече направени в нововъзникващите икономики (Antras, 2020). Това може да забави ефекта на новите технологии върху реструктуриране на ГСВ чрез поддържане на съществуващите връзки, но ще допринесе за преосмисляне на корпоративните стратегии при стартиране на нови производствени дейности и тяхната локализация.

Данните за международният аутсорсинг потвърждават тези възможности. Международният аутсорсинг на междинна продукция намалява (от 9.4% на 9.0% в процент от производството); износет също намалява (-0.6 процентни пункта спрямо производството) (OECD, 2017). Индексът на Kearney за офшоринг дейностите на американски компании в 14 азиатски офшоринг дестинации за 2020 г. показва същата тенденция за рещоринг и ниър-шоринг (основно в Мексико).

- Дерегулация в сектора на услугите, в комбинация с технологични промени, превръщат услугите в търгуем продукт и позволяват на компаниите за услуги да навлязат на нови пазари извън дома си. Тази тенденция по-скоро ще намали ГСВ, тъй като услугите не изискват разпръсната производствена дейност на много локации.
- Потребителски натиск: изискванията за устойчиво и отговорно производство по-скоро биха намалили дължината на ГСВ с цел намаляване на разходи за транспорт и дистрибуция. Тенденцията по приближаване на производството до крайните потребители се засилва и от промяната в предпочитанията в посока персонализиране на производството.

- Нови приоритети на корпоративното управление: напрежението за намаляване на рисковете по веригата на доставки в компаниите с голямо участие в ГСВ се превръща във важен двигател за промяна в международните производствени конфигурации (UNCTAD, 2020). Тази тенденция съществува и преди COVID-19 (напр. реакцията на наводненията в Тайланд), но ще се засилва в резултат на пандемията. В случая, пандемията не е основен фактор и първопричина за свиване на ГСВ, а катализатор на прозиращи дефекти на прекалено сложна система без адекватни инструменти за редуциране на рисковете.

Политическите фактори, които се очаква да влияят за реструктуриране на ГСВ, са следните:

- Регионализация в световната икономика: докато през 2000 г. броят на действащите регионални търговски споразумения е едва 83, днес (2020 г.) те са 304 (данни на СТО). ОИСР (OECD, 2017) отчита, че през последните години преговорите се развиват по нови (мега-) регионални споразумения като ASEAN, Транс-Тихоокеанско партньорство, Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции (ТТІР), Тихоокеанският алианс в Латинска Америка, Регионалното цялостно икономическо партньорство (RCEP). Очаква се тази тенденция да се засили в резултат на пандемията и да е налице фокус върху регионални вериги на стойността. Това създава предпоставки за преориентиране на Европа към регионални производства и нова роля на Централна и Източна Европа в регионална верига на доставки.
- Протекционизъм и завръщане към инструментите на индустриалната политика: През последните няколко години се наблюдава осезаемо изместване от „laissez faire“ икономическия подход в много икономики към все по-интервенционистка роля на държавата (UNCTAD, 2020). Скоростта на приемане както на официални индустриални политики, така и на отделни политически мерки, насочени към стимулиране на индустриалните сектори, значително се ускори. Кризата в резултат на Covid-19 води до възход на протекционистичните политики (González 2020). Американският представител по търговските въпроси Робърт Лайтхайзър твърди, че *„предприятията следва да преосмислят начина, по който прекомерно дългите международни мрежи за доставки ги излагат на неприемлив риск (...) ерата на рефлексивния офшоринг е приключила“* (Lighthizer, 2020). Подобни настроения са изразени в резолюция от 17 април 2020 г., в която Европейският парламент обявява, че *„подкрепя*

реинтеграцията на веригите за доставка в рамките на ЕС“ (Европейски парламент, 2020).

- Нова роля на възникващите и развиващите се пазари в глобалната икономика: страните, които са били приемници на офшоринг през предходното десетилетие (напр. Китай), регистрират значително нарастване на цената на труда и се обръщат към нови страни с ниски разходи като Камбоджа, Виетнам и т.н. Очаква се икономическият възход на тези икономики да разшири още повече ГСВ, но в посока разрастване на регионалните стойностни вериги и изместване центъра на тежестта на световната икономика на изток и на юг. Може да се очаква вътрешнорегионалното производство да се увеличи.

Според оценки на UNCTAD (2020), поради комбинирания ефект на пандемията и съществуващите тенденции, достигащи своята точка на кипене, системата на международното производство се оказва в „перфектна буря“. Кризата показва необходимостта от замяна на структурата на ГСВ на основата на „*just-in-time*“ стратегии (преобладаващ до момента) със структура на основата на „*just-in-case*“ стратегии (Miroudot, 2020). Макар, че пандемията от COVID-19 е временен шок (макар и с безпрецедентен размер) и ГСВ отчитат в краткосрочен план относително бързо възстановяване след първата и втората вълни на пандемията, тази криза се очаква да има две посоки на въздействие в средно- и дългосрочен план: 1) засилване на протекционизма в глобалната търговия; 2) промяна на корпоративните приоритети в интернационализацията на бизнес дейностите

Десетилетието до 2030 г. ще бъде вероятно десетилетие на трансформация, която ще доведе до създаването на поне три клъстера на регионални стойностни вериги: Азия; Америка и Европа. Тази трансформация би решила отчасти проблемите с устойчивостта и издръжливостта на ГСВ, но би създала дори още по-уязвима и рискова система, ако преобладава тенденцията за решоринг (връщане на производствата в държавите на произход). Процесите по икономическа регионализация се очаква да продължат като реакция на свръхглобализацията от 90-те и 2000-те години и като известно връщане към „нормалност“ и балансиране между ефективност и устойчивост на стойностните вериги. Възпроизвеждането на цели вериги в един регион предполага значително увеличаване на сложността с необходимостта от вертикална и хоризонтална координация на международното производство (UNCTAD, 2020). Регионалното икономическо сътрудничество и индустриалната политика ще определят изграждането на регионални

стойностни вериги.

Могат да се очертаят три критерия за проектиране на бъдещето на международното производство: (1) по-устойчиви вериги за доставки, които (2) са по-малко податливи на разпространение на кризи и по-малко заразни, както във физическо отношение (пандемия), така и в икономически план (разпространение на икономически кризи), и (3) по-ниска склонност към географска концентрация на индустриалния капацитет, което увеличава стратегическата надеждност.

Използвана литература

Amiti, M and J Konings (2007). Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity. *American Economic Review* 97(5).

Anbumozhi, V., Kimura, F., Thangavelu, Sh. (2020). Supply Chain Resilience Reducing Vulnerability to Economic Shocks, Financial Crises, and Natural Disasters: Reducing Vulnerability to Economic Shocks, Financial Crises, and Natural Disasters.

Antràs, P. (2020). De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Working Paper 28115, National Bureau of Economic Research.

Baldwin, R, and R Freeman (2020). Supply chain contagion waves: Thinking ahead on manufacturing ‘contagion and reinfection’ from the Covid concussion. *VoxEU.org*, 1 April 2020.

Baldwin, R, and S Evenett (eds) (2020). Covid-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work, a *VoxEU.org* eBook, CEPR Press.

Brandon-Jones, E, B Squire, C W Autry and K J Petersen (2014), “A contingent resource-based perspective of supply chain resilience and robustness”, *Journal of Supply Chain Management* 50(3): 55-73.

Constantinescu, C, A Mattoo and M Ruta (2019). Does vertical specialization increase productivity?. *World Economy* 42(8): 2385-2402.

De Backer, K. and D. Flaig (2017). The future of global value chains: Business as usual or “a new normal”?. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 41, OECD Publishing, Paris.

European Parliament (2020). European Parliament resolution of 17 April 2020 on EU coordinated action to combat the COVID-19 pandemic and its consequences.

Freund, C., A. Mattoo, M. Ruta and A. Mulabdic (2020). The supply chain shock from COVID-19: Risks and opportunities, in *COVID-19 in Developing Economies*, edited by S. Djankov and U. Panizza, 2020.

González, A (2020). Yes, medical gear depends on global supply chains. Here's how to keep them moving. VoxEU.org, 01 April 2020.

Javorcik, B (2020). Global supply chains will not be the same in the post-COVID-19 world. in R Baldwin and S Evenett (eds), COVID-19 and Trade Policy, Why Turning Inward Won't Work, VoxEU.org eBook, CEPR Press.

Jenny, Frederic (2020). Economic Resilience, Globalization and Market Governance: Facing the COVID-19 Test. (March 28, 2020).

Lighthizer, R (2020). "The Era of Offshoring U.S. Jobs is Over," New York Times, 11 May 2020. <https://www.nytimes.com/2020/05/11/opinion/coronavirus-jobs-offshoring.html>

Matous, P and Y Todo (2017), "Analyzing the coevolution of interorganizational networks and organizational performance: Automakers' production networks in Japan", Applied Network Science 2(5): 1-24.

Miroudot, Sébastien. (2020). Resilience versus robustness in global value chains: Some policy implications. In: Baldwin, Richard and Evenett, Simon J. (Eds.) COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work. London: CEPR Press.

OECD (2017). Enabling The Next Production Revolution. OECD publishing, Paris. Pisch,

Frank (2020). Just-in-time supply chains after the Covid-19 crisis, 30 June 2020:

<https://voxeu.org/article/just-time-supply-chains-after-covid-19-crisis>.

Runde, F. and Ramanujam, S. R. (2020). Recovery with Resilience: Diversifying Supply Chains to Reduce Risk in the Global Economy. Center for Strategic and International Studies.

Sarkis, Joseph et al. (2020). A Brave New World: Lessons from the COVID-19 Pandemic for Transitioning to Sustainable Supply and Production. Resources, conservation, and recycling, vol. 159. 17 Apr. 2020.

UNCTAD (2020). World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic, OECD Publishing, Paris.

World Bank. (2020a). Global Economic Prospects, June 2020. Washington.

World Bank (2020b). World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains.

World Bank; WTO. (2019). Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World.

World Economic Forum (2020). Coronavirus is disrupting global value chains. Here's how

companies can respond. 27 February 2020.

World Trade Organization (WTO) (2020). Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. Press Release. 2020.

КРИЗИСНИ ИЗМЕРЕНИЯ И ЕФЕКТИ ВЪРХУ ТРАНСГРАНИЧНАТА ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ В ЕС В ПЕРИОДА 2019-2020Г.

Руслан Цанков, докторант,
*Факултет „Международна икономика и политика“,
Катедра „МИО и бизнес“,
УНСС, София, България,
имейл: tsankov.r@gmail.com*

Стела Вълева, докторант,
*Стопански факултет,
СУ „Св. Кл. Охридски“, София, България,
имейл: SValeva@feba.uni-sofia.bg*

РЕЗЮМЕ

През последното двадесетилетие световната икономика се изправя пред серия глобални предизвикателства, които нямат аналог до този момент в историята- финансовата криза от периода 2008-2013г., последвалата дългова в Европа и пандемичната криза, предизвикана от вируса Ковид-19. Паралелно в света протича дълбока технологична трансформация, която поставя мнозина в условия на несигурност, но и пред перспективи за бързо развитие и международна експанзия. Стремителното развитие на свързаността, телекомуникационните технологии и засиленото проникване на интернет през последните години сред домакинствата и бизнеса на глобално ниво създаде условия за ключови промени в международната търговия, както в B2B сегмента, така и B2C- тренд, който ще се запази във времето. Дали, обаче, развитието на трансграничната електронна търговия може да бъде повлияно от пандемичната криза?

В настоящия доклад авторите разглеждат периода 2019-2020 година, който обхваща предкризисния стадий, началото и разгарянето на пандемичната криза и последвалите ефекти върху електронната търговия в Европейския съюз. В доклада е направен сравнителен анализ на страните- членки в Европейския съюз, както и на самия него, съпоставен с основните глобални конкуренти- САЩ и Източно- азиатския регион. Цел е да се очертаят ключови трендове, перспективи и ефекти на кризата върху тяхното по-нататъшно развитие. В изводите си авторите правят заключения, свързани с разнопосочните положителни и отрицателни ефекти върху трансграничната европейска международна

електронна търговия, както и с опасността дългогодишните тенденции да бъдат изменени.

Ключови думи : електронна търговия, Европейски съюз, пандемия, Ковид- 19

JEL: F1, F15, F42, F53, O33, O52

УВОД

Електронната търговия в Европейския съюз (ЕС) бе значително повлияна от кризата, предизвикана от пандемията на вируса Ковид -19. Настъпиха промени, свързани с навлизането на нови играчи на онлайн пазара, както в сегмента „продажби от бизнес на краен клиент“ (B2C), така и в сегмента „продажби от бизнес на бизнес“ (B2B), създаването на нови бизнес модели и усъвършенстването на вече съществуващи. Някои от фирмите, работещи традиционно офлайн започнаха да реализират своите продукти чрез нов търговски канал – продажби през интернет. Други, които вече имат онлайн присъствие, разшириха асортимента от предлаганите стоки и услуги. По този начин много от пазарните субекти успяха да продължат да работят и по време на серията сериозни ограничения в икономическата и социалната сфера, наложени от правителствата с цел възпиране на пандемията. Потребителите запазиха достъп до голяма част от стоките и услугите до които имаха достъп и преди това.

Опасенията от следващи вълни на пандемията и от нови предизвикателства, свързани със следващи кризи дават основание да се приеме, че промените в търговските модели и по- конкретно в електронната търговия ще имат дългосрочен характер. Това може да доведе до създаването на нови потребителски навици, до инвестиции от страна на бизнеса в нови канали за продажба и ускорено развитие на такива сегменти в онлайн бизнеса като онлайн обучение, финансови услуги онлайн, отдалечената колаборация и др.

Въпреки динамично променящата се среда и ускореното развитие на електронната търговия и опитите на ред правителства да я насърчат, все още са налице много предизвикателства и бариери, които възпират по- бързото развитие на този тренд (ОИСР, 2020a). От страна на потребителите такива могат да бъдат посочени дигиталното разделение, неповсеместната дигитална свързаност, липсата на дигитални умения, липсата на доверие в сигурността на електронните услуги. От гледна точка на бизнеса биха могли да бъдат изброени високата регулаторна несигурност на локално и регионално ниво,

неразвитата логистика, все още адаптиращи се вериги за доставка, недостатъчно развито законодателство, нелоялната конкуренция, слабата комуникация между потребителите, бизнеса и регулаторните институции.

Обект на емпиричното изследване в настоящият доклад е трансграничната електронна търговия в Европа. Предмет на анализ са настъпилите промени през периода на текущата пандемична криза. Хипотезата на авторите е, че пандемията има разнопосочни ефекти върху обекта на изследване, но главно предизвикателство остава наличието на бариери и ограничения от различен характер между отделните локални пазари на европейския континент. Този факт ще повлияе отрицателно на възстановяването на европейската електронна търговия след приключване на кризата и ще я постави в неконкурентна позиция спрямо другите два региона – Северна Америка и Далечният изток.

Изследването е ограничено до предкризисният период през 2019г. и периода на развитие на пандемията през 2020г.

ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ

Появата на интернет дава началото на първите концепции за електронна търговия. Едно от най-ранните определения е дадено от Ритер (Ritter, 1992), според който международната електронна търговия не се определя просто от отсъствието на хартиени документи, а също така е и подход на водене на делова дейност по радикално различен начин посредством навлизашите компютърни технологии. Няколко години по-късно (Benjamin, Wigand et al., 1995) определят електронната търговия като нова форма на технологична трансформация, влияеща пряко върху веригите на стойността. През 2002г. е дадена една нова дефиниция, според която електронната търговия е използване на електронни глобални канали за продажба на търгуваеми стоки и продукти на знанието. (A., Marrib, H. B., McGaughey, R. E., Nebhwanib, M. D., 2002). Едно от по-късните определения съвсем кратко гласи, че електронната търговия е покупката и продажбата на стоки и услуги в интернет (Khan, 2016).

За целите на доклада авторите ще използват дефиницията на Евростат (Eurostat, 2020), според която e-commerce [бълг. електронна търговия] е продажба или покупка на стоки или услуги, независимо дали това става между частни лица, домакинства или

предприятия чрез трансакции в Интернет или други компютърни мрежи. Поръчките произтичат онлайн, но плащанията могат да се извършват както онлайн, така и офлайн. Освен прякото закупуване на стоки и услуги онлайн се включват и трансакциите при покупка на финансови инвестиции (напр. акции), резервации за пътувания, участия в лотарии и залагания, плащане за информационни услуги, покупки от онлайн аукциони. В горното определение не се включват поръчки извършени чрез електронна поща.

МЕТОДИКА

За да се очертаят по-ясно ефектите, предизвикани от пандемията на вируса Ковид-19 върху електронната търговия в ЕС ще бъде направен кратък преглед на развитието на онлайн пазара в Европа през последните години.

Чрез сравнителен анализ на предкризисният период и периода на кризата ще се изведат основите и най-ясно статистически проследимите последици и тенденции.

В доклада са използвани официални данни на Евростат, ОИСР, различни национални и международни браншови асоциации в сферата на електронната търговия, както и други официални източници.

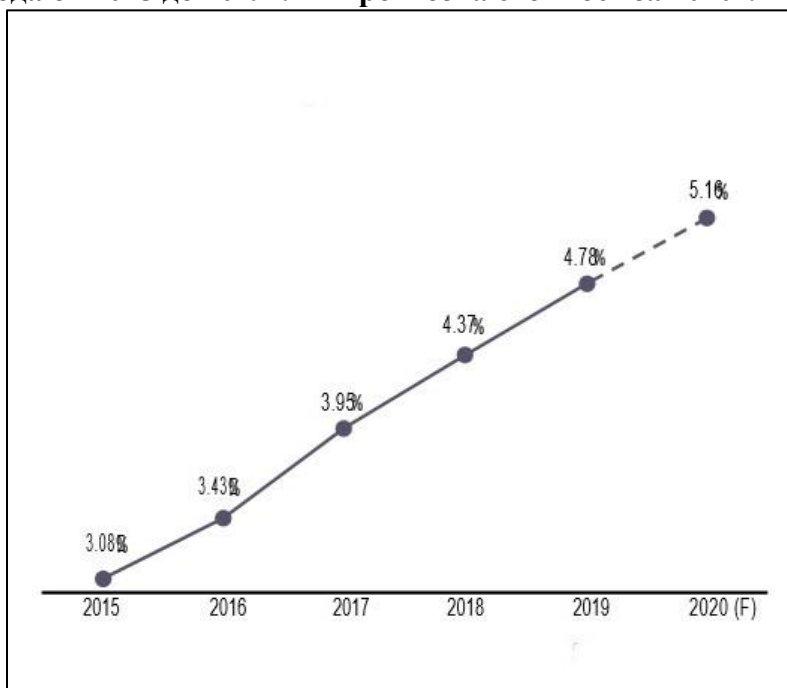
ВЪЗХОД НА ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ

Според доклад на Ecommerce Europe (Retailx, 2020), европейска браншова асоциация представляваща над 100 000 отделни онлайн търговци и национални браншови организации в Европа, към 2020г. онлайн пазара в Европа наброява приблизително 743,1 милиона души. Това включва населението на общо 34 държави, включително 28-те страни членки на ЕС (вкл. Великобритания). От живеещите на континента 83% активно ползват Интернет. За ЕС тази цифра е 85% по данни на Индекса за развитие на дигиталната икономика и общество (DESI), който се публикува ежегодно от Европейската комисия (European Commission, 2020). Общият ръст, отбелязан от онлайн пазара в Европа през 2019г. е 14,22%.

Делът на B2C сегмента на електронната търговия в общият брутен вътрешен продукт на (е-БВП) за 34-те държави обхванати от проучването на Ecommerce Europe през 2020г. е 4,78%. От страните-членки на ЕС този показател е най-висок за Дания – 6,4%. За

Великобритания е-БВП е 7,9%⁴⁰. Е-БВП в Европа следва тенденция, наблюдавана и в останалият свят да нараства устойчиво, като данните за периода 2015г. до 2019г. са следните: 3,08% за 2015г., 3,43% за 2016г., 3,99% за 2017г., 4,37% за 2018г. Прогнозната стойност за нарастване за периода 2019г. - 2020г. ще е съответно от 4,78% до 5,16%.

Е- БВП на 38-те европейски държави, обхванати от проучването на E-commerce Europe за периода от 2015 до 2019г. и прогнозна стойност за 2020г. вкл.



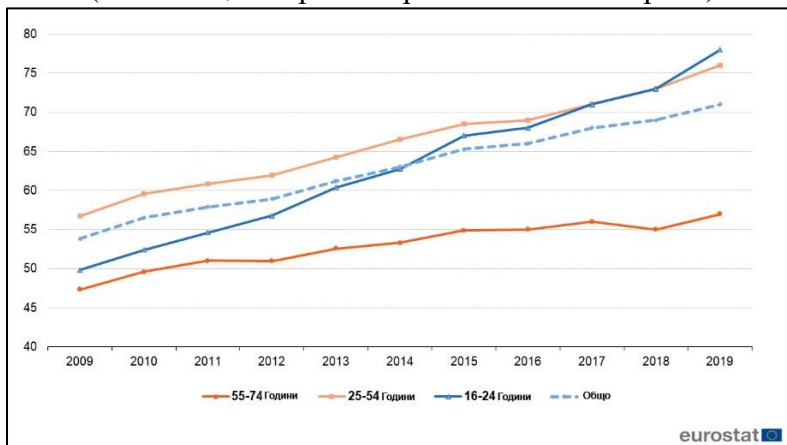
Източник: Retailx (2020) *Europe 2020: Ecommerce Region Report*. London.

Фигура 1

В ЕС се наблюдава устойчиво нарастване на дела на потребители на Интернет, които пазаруват онлайн, като този показател се е удвоил от 2009 г. до 2019г. Най- активни в онлайн покупките са родените през 90-те години на миналият век и по-късно, т. нар. групи „милениали“ и „поколение Z“. Това показва все още значително дигитално разделение между представителите на различни възрасти, тъй като броят на потребителите пазарувачи през интернет над 55-65г. е сравнително по- нисък, отчитайки същите данни.

⁴⁰ Великобритания напусна ЕС от 1 януари 2020г., като до 31 декември 2020г. тече преходен период, в който държавата се съобразява с всички вътрешни за Съюза правила и законови норми.

Потребители на Интернет, които са поръчали стоки или услуги за частно ползване през последните изминали 12 месеца, Е-28, 2009 – 2019г. (% от общият брой потребители на Интернет)

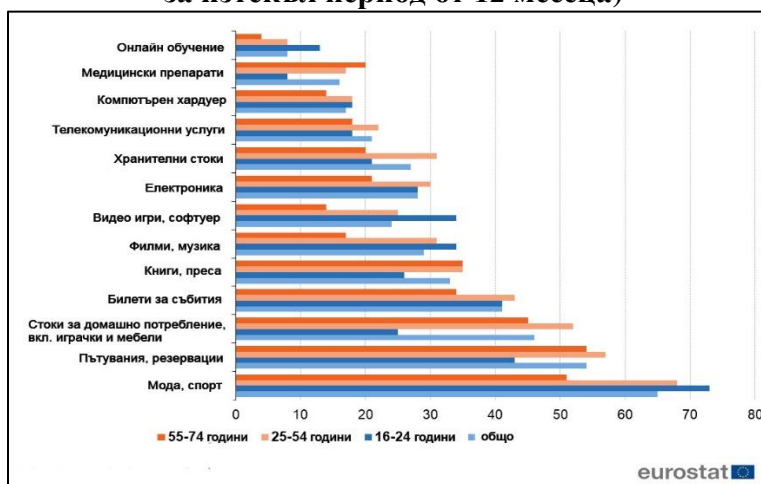


Източник: Евростат (online data code: isoc_ec_ibuy)

Фигура 2

Според Евростат през годината преди пандемията най-купуваните онлайн стоки са били свързани с модата и спорта, следвани от резервации за пътувания. На трето място са били стоките за домашно ползване. В низходящ ред следват покупките на билети за събития, книги, филми, игри и софтуер, храна, телекомуникационни услуги, компютърен хардуер, медицински препарати, онлайн обучение.

Структура на онлайн потребление, Е-28, 2009 – 2019г. (% от общият брой потребители направили онлайн поръчки за изтекъл период от 12 месеца)



Източник: Евростат (online data code: isoc_ec_ibuy)

Фигура 3

От цитираните данни е видно, че онлайн търговията в ЕС и в страните от европейския

континент е в устойчив възходящ тренд преди пандемията на Ковид-19, като структурата на потреблението е идентична за различните възрастови групи с отчитане на поколенческите особености.

ПАНДЕМИЧНАТА КРИЗА И НЕЙНИЯТ ЕФЕКТ ВЪРХУ ОНЛАЙН ТЪРГОВИЯТА В ЕВРОПА

Кризата предизвикана от пандемията на КОВИД-19 засегна силно както световната, така и европейската икономика. Незасегната не се оказа и онлайн търговията, като ефектите от това имат разнопосочен характер.

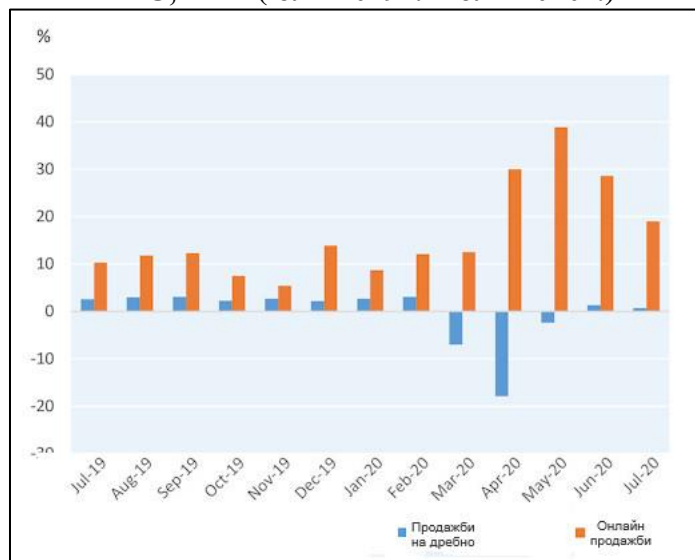
Още с първите предупреждения на Световната здравна организация (СЗО) се появи прекомерно търсене на медицински стоки и препарати за борба със заболяването, като цената на някои артикули се увеличи с над 2000% по данни на глобалния сайт за търговия на дребно Amazon, който има 5 локални домейна в ЕС. Платформата принудително прекъсна търговията с над 1 милион различни артикули, имащи пряка връзка с лечението на КОВИД-19. В някои държави между които Франция и Италия бяха започнати хиляди разследвания за търговия, нарушаваща европейското законодателство.

В края на 2019г. и началото на 2020г. биват прекъснати много логистични връзки между регионите на Източна Азия, САЩ и Европа, което става причина да бъдат разрушени много вериги за доставка. Транзитното време за логистика в някои случаи достига до 120 дни.

Негативен ефект, който засяга тежко международната електронна търговия е кризата в туризма. Серията кризи мерки, предприети от много правителства в Европа и ограничителните мерки спрямо населението за възпрепятстване напускането на домове и населени места водят до сериозен спад при търговията в сферата на модата и спорта. Както е видно от *фигура 3*, тези две групи представляват значителен и динамично развиващ се дял от електронната търговия, който отбелязва спад. От друга страна, бързо започва да се развива търговията с хранителни стоки и стоки, използвани в дома. На онлайн пазара навлизат веригите супермаркети, и хипермаркетите, които развиват нов за този сегмент канал на онлайн продажби. Ръст отбелязват и поръчките за дома на храна от ресторанти и заведения.

Затруднената логистика, разрушените глобални вериги за доставки и наложените ограничения върху населението в значителна част от Европа водят до промяна в структурата на онлайн потреблението и потребителските навици, както и до формиране на нови. Примери са покупката на храна от супермаркет през интернет, работата от дома, учене онлайн и спортуване в домашни условия. Това повлиява асортимента от стоки, предлагани от онлайн търговците, както и до разширяването му с нови артикули. Като пример могат да се посочат данни от проучване на ОИСР, засягащо влиянието на КОВИД-19 върху куриерските и пощенски доставки (ОИСР, 2020b). То показва, че през април 2020г. покупките онлайн на хранителни стоки в групата на 27-те държави-членки на ЕС са нараснали с 30% спрямо същият месец през 2019г.

Общ оборот в търговията на дребно офлайн и онлайн в ЕС, Е-27 (юли 2019г. - юли 2020г.)

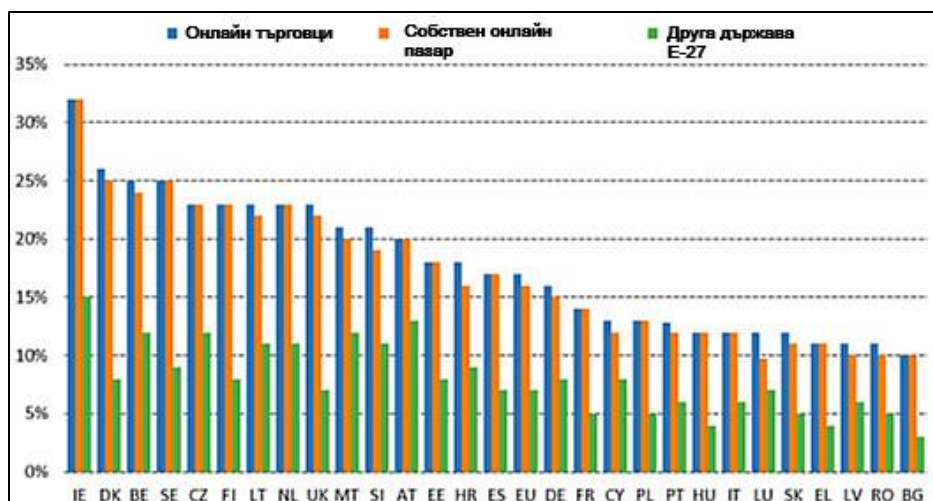


Източник: ОИСР, Евростат

Фигура 4

Въпреки тенденцията за нарастване на оборота от електронна търговия в ЕС, това става най-вече в рамките на държавата в която е регистрирана съответната фирма. Само 7% средно от всички предприятия използващи канала на онлайн продажби в ЕС търгуват с клиенти от други държави-членки. Най-много компании използващи онлайн продажби в своите бизнес модели се намират в Ирландия, Дания, Белгия и Швеция, като около 15% от тях продават на клиенти в друга държава от Съюза.

Трансгранична търговия в рамките на ЕС, Е-27, 2019г.



Източник: Евростат

Фигура 5

Кризата предизвикана от пандемията на вируса КОВИД-19 не променя факта, че онлайн пазара на ЕС е силно фрагментиран. Причините за това са множеството бариери съществуващи между страните- членки и възпрепятстващи трансграничната търговия от страна в страна вътре в Съюза.

От търгуващите онлайн европейски предприятия 38% посочват различни затруднения при продажби в друга държава- членка (Eurostat,2019). Най- често това са високите нива на куриерските такси и транспортни разходи, езикова бариера, различна по характер проблематика при разрешаване на спорове между контрагенти и потребители, привеждане на продуктите в съответствие с локалните изисквания за етикетиране и други.

Допълнително могат да бъдат споменати особеностите в местното потребление, като начини на плащане, предпочитания към определен асортимент, недоверие към търговци, които не ползват езика на локалните потребителите.

Единният цифров пазар е приоритет на Европейската комисия, като напредъка към неговото развитие се отчита и чрез Индекса за цифрова икономиса и общество /ДЕСИ/. В проучване, касаещо бариерите пред трансграничната електронна търговия между държавите членки И. Брюгеман (Bruggeman, 2020) обобщава следните основни групи предизвикателства:

- ✓ Неточно прилагане на Европейската директивата за услугите, което пречи на свободата на установяване, свободното движение на услуги и свободата на

предоставяне на услуги.

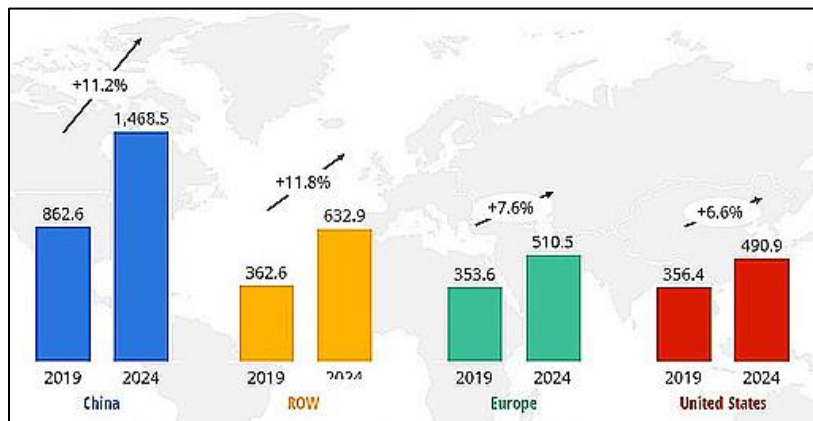
- ✓ Националните правни норми, касаещи онлайн търговията, които възпрепятстват предприятията относно начина по който водят своя бизнес. Често става дума за възпрепятстване на конкурентоспособността на сектора, протекционистични политики, подкопаване на бизнес модели, които са признати и легитимни в други държави-членки. Особена загриженост предизвикват държавите от Централна и Източна Европа.
- ✓ Национални изисквания, които пречат на свободното движение на стоки. Държавите-членки не използват процедурата, установена в Директива (ЕС) 2015/1535, за прилагане на принципа на взаимно признаване в нехармонизирани области.

ЕЛЕКТРОННАТА ТЪРГОВИЯ НА ЕС- НЕРАЗКРИТ ПОТЕНЦИАЛ В КОНКУРЕНЦИЯ СЪС САЩ И КИТАЙ

Други два региона с голямо значение за световната онлайн търговия, освен Европа са САЩ и държавите от Далечният Изток със значителен превес на Китай.

Тези региони, както и европейският континент също отбелязват устойчив ръст в електронната търговия със стоки и услуги, както в рамките на своя, така и на международния пазар. Прогнозните данни (Ward, H., Zhang, Z., Mizuno, et al, 2020) сочат, че годишна норма на нарастване за Китай е 11,2%, като се очаква увеличение на приходите от електронна търговия от 862,6 милиарда американски долара до 1,469 трилиона американски долара за 2024г. Съответно тези цифри за САЩ са 356,4 милиарда американски долара за 2019г. и прогнозна стойност за 2024г. – 490,9 милиарда американски долара, като годишната норма на растеж е 6,6%. Европа като континент ще отбележи ръст от 7,6%, като общите приходи от онлайн търговия за 2019г. са 353,6 милиарда американски долара, а прогнозната стойност за 2024г. е 510 милиарда американски долара. Приходите от онлайн търговия в останалата част на света ще нараснат за същият период от 362,6 милиарда американски долара до 632,9 милиарда американски долара. Годишна норма на растеж ще е 11,8%.

Прогнозни стойности за приходи от електронна търговия и съставната годишна норма на растеж по региони



Източник: Statista Digital Market Outlook

Фигура 6

Данните сочат, че Европа има силни конкурентни позиции по отношение на електронната търговия спрямо другите два региона. Ако в средносрочен план бариерите, които съществуват пред електронния бизнес между страните в ЕС бъдат премахнати, то ще бъде отключен допълнителен икономически и търговски потенциал в региона, а конкурентните му позиции бъдат укрепени.

ИЗВОДИ

Пандемичната криза се отрази в значителна степен върху електронната търговия, както по света, така и в Европа. Последствията имат както положителен, така и отрицателен ефект.

Основните отрицателни ефекти са бързото и неочаквано разкъсване на глобални вериги за доставка, затрудняването и дори спирането на важни логистични коридори, свързващи производители, търговци и потребители от различни континенти. Наблюдава се значителен спад в електронната търговия с услуги в сферата на туризма, със стоки свързани с модата, спорта, продажбите на билети за събития. Това негативно влияние на кризата върху онлайн търговията в Европа се отрази и върху годишният общ ръст, като той по неокончателни данни ще бъде 12,72% за 2020г. През 2019г. същият показател е бил 14,22% (Retailx 2020). Периодът на пандемията се характеризира и със значителен спад в общата търговия на дребно за сметка на значителен ръст в B2C сегмента на електронната търговия.

Като положителни ефекти могат да се споменат реципрочно бързото изграждане на нови глобални вериги за доставка, бързото създаване на нови логистични коридори и формирането на по-устойчива логистика. Много компании развиха електронната търговия като нов канал за продажба. Други разшириха асортимента си от предлагани стоки. Може да се отбележи като позитивен ефект и това, че граждани на ЕС, които традиционно не са правили онлайн покупки са се присъединили към групата, която свободно работи с онлайн поръчки и електронни плащания. Също така много финансови институции ускорено подобриха и развиха богатата гама от услуги както към крайните потребители и бизнеса, което оказва позитивно влияние на потребителската и делова среда.

Бариерите пред онлайн бизнеса в Европа и електронната търговия в частност остават факт и продължават да бъдат основно предизвикателство пред фирмите, използващи електронната търговия като свой бизнес модел или като част от такъв. В средносрочен и дългосрочен план тези ограничения ще влияят на позициите на региона спрямо своите световни конкуренти- Северна Америка и държавите от Далечният изток.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

Benjamin, R. I., and Wigand, R. T. 1995. Electronic markets and virtual value chains on the Information Superhighway. *Sloan Manage. Rev.*, winter: 62-72

Bruggeman, I. (2020) *Single Market Barriers Overview (Updated 27 August 2020)*, (August), pp. 1–40.

European Commission (2020) *Digital Economy and Society Index (DESI) 2020: Thematic chapters, Digital Economy and Society Index (DESI) 2020, Brussels*, pp. 1-124

Gunasekarana, A., Marrib, H., B., McGaugheyс, R., E., Nebhwanib, M., D. (2002). E-commerce and its impact on operations management. *Int. J. Production Economics*, (75), pp. 185–197.

Khan, A. G. (2016). Electronic commerce: A study on benefits and challenges in an emerging economy. *Global Journal of Management and Business Research*.

OECD (2020a) *E-commerce in the time of COVID-19*. Paris, pp. 1-10.

OECD (2020b), *Connecting businesses and consumers during COVID-19: trade in parcels*, Paris, pp. 1-18

Retailx (2020) *Europe 2020: Ecommerce Region Report*. London, pp. 1-124

Ritter, J., B. (1992). Defining International Electronic Commerce. *Northwestern Journal of International Law & Business*, (13)1, pp. 3-30.

Ward, H., Zhang, Z., Mizuno, K., Biagi, L., Rodrigues, C. (2020) *Digital Market Outlook*, Statista, NY, pp. 1-120

Источници в интернет

Eurostat (2019), Community survey on ICT usage and e-commerce in enterprises, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Statistics_on_ICT_usage_and_e-commerce_introduced / (accessed 20 November 2020)

Eurostat (2020) *Eurostat. Statistics explained*. Available at: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:E-commerce> (Accessed: 25 November 2020).

ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ ПРИ ПАНДЕМИЯ - ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЛЕДПРОДАЖБЕНОТО ОБСЛУЖВАНЕ ПРИ В2В

Михаела Михайлова⁴¹, PhD

Резюме : Настоящият доклад представя предизвикателствата, пред които се изправя българска В2В компания по време на процеса на получаването на следпродажбеното обслужване в контекста на пандемия. За тази цел са коментирани ефектите, които поражда пандемията и са очертани характеристиките на следпродажбеното обслужване. Анализирана е ситуацията, в която конкретната компания попада, както и действията, която тя предприема с цел преодоляване на негативните последици от нея.

Ключови думи: следпродажбено обслужване, външна търговия, пандемия

Abstract: The current paper presents the challenges that a Bulgarian B2B company encounters while obtaining after-sales service in a pandemic context. The effects generated by the pandemic and the characteristics of after-sales service are being commented. The situation of the current company is being analyzed as well as the actions taken in order to overcome the negative consequences.

Key words: after-sales service, foreign trade, pandemic

JEL Classification: B17, M31

⁴¹ Михаела Михайлова е доктор по маркетинг и преподавател във Висшето училище по застраховане и финанси, e-mail : mmihailova@vuzf.bg

Около пандемията от COVID-19 все още има много неизвестни, пораждащи голяма степен на несигурност. Единственото сигурно нещо е огромният икономически шок, в условията, на който е поставена глобалната икономика. Безспорно пандемията засегна много сфери на дейност - една, от които е външната търговия. Според Националният статистически институт⁴² „Външната търговия със стоки обхваща търговията с трети страни (Екстрастат) и със страните – членки на ЕС (Интрастат). Вносът/пристиганията включват всички стоки, които влизат на статистическата територия на Република България от други страни и са предназначени за потребление в страната, за преработка в страната, с цел да бъдат изнесени/изпратени в друга страна след преработката, а също и внос/пристигане на стоки след преработка извън страната. Износът/изпращанията включват всички стоки, които напускат статистическата територия на Република България и са предназначени за нормален експорт за друга страна. Включват се и стоки, които са връщат на търговския партньор след преработка в Република България, или се изнасят/изпращат стоки предназначени за преработка на територията на друга страна с цел обратното им връщане в Република България.”

При търговия със страните членки на ЕС (каквато е обект на коментар в настоящия доклад) нормативните документи и други споразумения са :

- Регламент (ЕО) № 638/2004 на Европейския парламент и на Съвета;
- Регламент (ЕО) № 222/2009 на Европейския парламент и на Съвета;
- Регламент (ЕО) № 1982/2004 на Комисията;
- Регламент (ЕО) № 1915/2005 на Комисията;
- Регламент (ЕО) № 91/2010 на Комисията;
- Регламент (ЕО) № 96/2010 на Комисията;
- Регламент (ЕО) № 1093/2013 на Комисията;
- Закон за статистика на вътрешнообщностната търговия със стоки;
- Наредба № Н-4/2007 за прилагане на системата Интрастат;

⁴²Интернет страница НСИ

<https://www.nsi.bg/bg/content/12727/%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8/%D0%B2%D1%8A%D0%BD%D1%88%D0%BD%D0%B0-%D1%82%D1%8A%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F>

- Наредба за различните или специфичните правила, които ще се прилагат за специфичните стоки и движения на стоки, референтните периоди, начина на тяхното отчитане и деклариране, както и стоките, които ще бъдат изключени от статистическата дейност за вътрешнообщностната търговия със стоки от 2006 година;
- Заповед на Председателя на НСИ за определяне на праговете за деклариране и видовете данни (за всяка година);
- Инструкция за предоставяне на данни за вътрешнообщностната търговия със стоки от Националната агенция за приходите на Националния статистически институт и за взаимодействието между двете институции във връзка с функционирането на система Интрастат.

Предмет на анализа в настоящия доклад е търговията между държави-членки на ЕС – Германия и България. Българска компания, оперираща в сферата на индустриалното пране, сключва сделка за закупуване на технологично оборудване в тази сфера от германски производител. Българската компания предоставя своята услуга на болници, хотели, ресторанти чрез изпиране, гладене и дезинфекция на постелъчен инвентар. Услуга с важна роля в условия на пандемия, когато дезинфекцията и спазването на установени стандарти е от изключителна важност за здравето на всеки един краен потребител – в много от случаите – пациент. Такива условия налагат гъвкавост, внедряване на иновации с цел повишаване на доверието в предоставяната услуга, проява на социална ангажираност. Специфика при закупуване на технологично оборудване, в контекста на B2B, е необходимостта от следпродажбено обслужване, с цел внедряването и правилното му използване. Това следпродажбено обслужване е в основата на изграждане на дългосрочни взаимоотношения, така характерни за B2B.

Различни са интерпретациите на същността на следпродажбеното обслужване, но Патели, Пистони и Сонджини⁴³ открояват някои негови специфични характеристики и особености.

⁴³ Patelli, L., Pistoni, A. and Songini, L. (2004a) 'The appraisal of after-sales service contribution to value creation. A conceptual framework', 27th Annual Congress of the European Accounting Association, Prague

Така, следпродажбеното обслужване може да се възприеме като бизнес, който отразява баланса между рентабилост и стремеж към генериране на лоялност. Следпродажбеното обслужване има потенциал да генерира по-висока печалба, от тази при продажбата на самия продукт. Бидейки услуга, то обобщава характеристиките на такава, като например неосезаемост и възможност за оценка след потребяването ѝ. Като трета специфика, авторите посочват, че това е процес, състоящ се от различни по рода си дейности и функции, а като четвърта – че следпродажбеното обслужване би могло да бъде дефинирано като отделна структурна единица с конкретни икономически центрове, които отговарят за разходите, печалбата и инвестициите. Следпродажбеното обслужване, също, може да бъде разглеждано като отделна и самостоятелна дейност, извършвана от един участник – например производителя, но и като дейност, част от широка мрежа, изискваща участието на дилъри, доставчици, центрове за техническа поддръжка и др.

Спрямо конкретната ситуация, в която попада компанията за индустриално пране, в настоящия доклад биват разгледани и коментирани следните проявления на следпродажбеното обслужване.

- **Инсталация на оборудването** - Много често инсталацията е калкулирана в цената на технологичното оборудване. Инсталирането е процес, който трябва да се извърши от специалисти, запознати с особеностите на технологиите. Те може да са представители на производителя, но също така и външни специалисти, чрез които производителят е „изнесъл“ тази дейност. Инсталацията може да отнеме много време понякога, в зависимост от мащабите на бизнесите, както и от сложността на новите технологии. Ако по време на инсталирането изникнат проблеми, то тяхното разрешаване и обяснение за появата им, ще генерира увереност в купувача по време на последващото използване на технологията. Демонстрацията пък е естественото следствие от успешната инсталация, която показва в реални условия възможностите и приложението на новите технологии. По време на инсталацията, екипите на производителя и купувача обменят опит и знания. Но в условия на пандемия, свободното движение на хора в рамките на ЕС е право, което бива ограничено до голяма степен. Това възпрепятва случването на инсталацията като физически присъствен процес. Единствената възможност е провеждането на регулярни онлайн

консултации. За тяхното провеждане е необходимо наличието на камери, за да се визуализират обясненията и приложенията им от двете страни, както и служител от страна на купувача, който да общува свободно на родния език на продавача с цел улесняване на кореспонденцията. Този детайл на пръв поглед изглежда незначим, но при липса на полева демонстрация, единственото общуване е вербалното, а като резултат от това – всяка инструкция, настройка и инсталация на оборудването трябва да бъдат комуникирани ясно и без възможност за двусмислие.

- **Обучение** – Обучението при използване и внедряване на индустриални стоки играе ключова роля. В конкретния случай, българската компания закупува тунелна перална машина, с дължина от около 14 метра, която е разделена на множество сектори, в които протичат различни процеси на обработка. Дори и при наличие на съществуващ опит с аналогични технологии, всяка нововнедрена такава, изисква обучение както на служителите, които ще оперират с нея, така и на мениджърите, които ще съблюдават качествено извършване на този процес. С оглед на невъзможността за осъществяване на работни визити, обучението отново се провежда онлайн. Взаимосвързаността му с процеса по инсталация е голяма, защото успешният инсталационен процес се характеризира с усвояване на знания и умения от страна на служителите, които лесно могат да бъдат комуникирани сред останалите членове на екипа по хоризонтал.
- **Онлайн асистирание/съпорт** – Този елемент би могъл да играе роля на родова категория на останалите елементи на следпродажбеното обслужване в сегашния контекст. В своята същност той е по-приложим за стоките за крайни потребители, предвид наличието на сътрудници за обслужване на клиенти ежедневно, понякога денонощно, чиято основна и единствена дейност е това. При B2B отношенията срещите и разговорите се планират предварително, с предварително изпратен план, съдържащ въпросите, които ще бъдат обект на дискусия. Това се обуславя от сложността и комплексността на обсъжданите тематика, индивидуалността на всеки един клиент, както и дългосрочността на отношенията между контрагентите.

- **Подобрения/ Ъпдейти** – Елемент, който е характерен при наличие на софтуер, инсталиран и който бива част от технологиите, на базата, на които се осъществява неговото функциониране. Актуализирането на софтуера е неизменна част от следпродажбеното обслужване на оборудването, той гарантира отразяването на промените и развитието на тенденциите в сектора. Друга особеност при въвеждането в употреба на индустриално оборудване е неговата висока цена – като следствие от това, компанията трябва да подобрява и „ъпдейтва“ това оборудване, вместо да закупува ново.

Модификациите, които всеки един от тези елементи претърпява в условия на пандемия, изисква промяната на мисленето на контрагентите, както и време за адаптирането на всяка дейност към онлайн среда. Следпродажбеното обслужване не представлява единствено набор от дейности, а интегриран процес, който трябва да бъде управляван чрез систематичен подход, обобщават Гардели, Сакани и Сонджини.⁴⁴ И допълват – значителни усилия трябва да бъдат насочени към дефиниране и прилагане на структурирана система за измерването на ефективността на следпродажбеното обслужване. Ние бихме добавили, че дори и такава система да съществува, в момента е необходимо тя да бъде пригодена за онлайн среда, където повечето от тези дейности се случват. Също така тя трябва да отчита времевите и пространствени ограничения и забавяния, които са провокирани от мерките, предприети за справяне с пандемията.

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие извежда „уроци“ за външната търговия, които могат да бъдат извлечени от пандемията и кризата, която тя породила. За целта е направено съпоставяне⁴⁵ на приликите и разликите между Световната икономическа криза от 2008 и настоящата пандемия.

⁴⁴ Gaiardelli, P., Saccani, N., & Songini, L. (2007). Performance measurement systems in after-sales service: an integrated framework. *International Journal of Business Performance Management*, 9(2), 145. doi: 10.1504/ijbpm.2007.011860

⁴⁵ <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>

Описаните характеристики на пандемията, които я отличават от Световната икономическа криза са :

- Широко разпространение в много сектори, което се случва едновременно, понякога и мигновено;
- Изискване на огромни държавни инвестиции – особено в здравеопазването, но и в областта на социалната политика, предвид високата степен на загуба на работни места;
- Генерирането на разходи, като следствие на ограниченията за мобилност;
- Специфични проблеми с медицинско оборудване;
- Преориентиране към предоставянето на услуги, предвид ограниченията за физически контакт и затварянето на сектори като туристически например;
- Непропорционален ефект, генериран като следствие на кризата, върху малките и средни предприятия;
- Прекъсване на производството, водещо до натиск спрямо веригите за доставка.

Това, което Организацията за икономическо сътрудничество и развитие намира за сходно е следното :

- Кризата е лавинообразна, тъй като ефектите и проблемите в даден сектор, се отразяват и дават своето проявление в други сектори;
- Кризата би могла да се нарече и криза на масовата безработица;
- Криза със сериозни последици в световен мащаб;
- Криза, провокираща правителствата да действат бързо що се отнася до широк спектър от решения в много области от икономиката;
- Криза, изискваща от правителствата едновременното вземане на краткосрочни и дългосрочни решения.

Заклучение

Организацията дава четири основни насоки, които трябва да бъдат следвани с цел минимизиране на негативните ефекти от COVID-19 кризата върху търговията. На първо място е необходимо повишаване на доверието в търговията и глобалните пазари. Това би било възможно чрез подобряване на прозрачността относно свързаните с търговията политически действия и намерения. Втората насока е свързана с поддържането на веригите за доставка непрекъснато, особено, когато става въпрос за основни доставки на здравни стоки и храна. Минимизирането на негативните ефекти за търговията чрез ненужни ограничения за износ, както и чрез други търговски бариери е третият елемент от постигането на основната цел. А като четвърти стремеж, е коментирана промяната в мисленето и възприемането на правителствените мерки от правителството и обществото, тъй като те трябва да бъдат в полза единствено на обществения интерес, за сметка на личния, тъй като това ще доведе до изкривяване на пазарната ситуация.

Използвана литература :

1. Gaiardelli, P., Saccani, N., & Songini, L. (2007). Performance measurement systems in after-sales service: an integrated framework. *International Journal of Business Performance Management*, 9(2), 145. doi: 10.1504/ijbpm.2007.011860
2. Patelli, L., Pistoni, A. and Songini, L. (2004a) 'The appraisal of after-sales service contribution to value creation. A conceptual framework', 27th Annual Congress of the European Accounting Association, Prague
3. Национален статистически институт
<https://www.nsi.bg/bg/content/12727/%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D0%B8/%D0%B2%D1%8A%D0%BD%D1%88%D0%BD%D0%B0-%D1%82%D1%8A%D1%80%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D1%8F>
4. Организация за икономическо сътрудничество и развитие
<https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>

СДЕЛКИТЕ С ПРОДУКТИ ОТ БЛАГОРОДНИ МЕТАЛИ В КОНТЕКСТА НА ПАНДЕМИЯТА ОТ COVID 19

д-р Валентина Григорова-Генчева

Директор на дирекция „Злато и нумизматика“

Първа инвестиционна банка АД

Хоноруван преподавател във ВУЗФ

Резюме

Докладът разглежда основните аспекти на сделките с кюлчета и монети от злато и сребро в условията на коронавирус пандемия от март до октомври 2020 г. Авторката прави преглед на някои от основните производители и търговци, предприетите от тях противоепидемични мерки, режима на производство и доставките на инвестиционни продукти. Представени са и световните тенденции в търговията с инвестиционно злато на базата на статистически данни на Лондонската метална борса (LBMA). Изброени са трудностите пред българските търговци в сферата на благородните метали по време на карантинния период, както и някои специфики на вътрешния пазар. Коментира се прекъсването на традиционното ценообразуване и затрудненията в спедиторската дейност като следствие от спирането на работа на редица рафинерии и Монетни дворове в резултат на пандемията COVID 19. Особено място е отделено на мерките и механизмите за преодоляване на затрудненията в снабдяването и излизането от рамките на изолацията в международен мащаб, на смяната на традиционните големи доставчици с навлизането на нови търговци на вторичния пазар. Материалът завършва с прогноза за развитието на международната търговия в областта на благородните метали в рамките на следващите месеци.

Summary

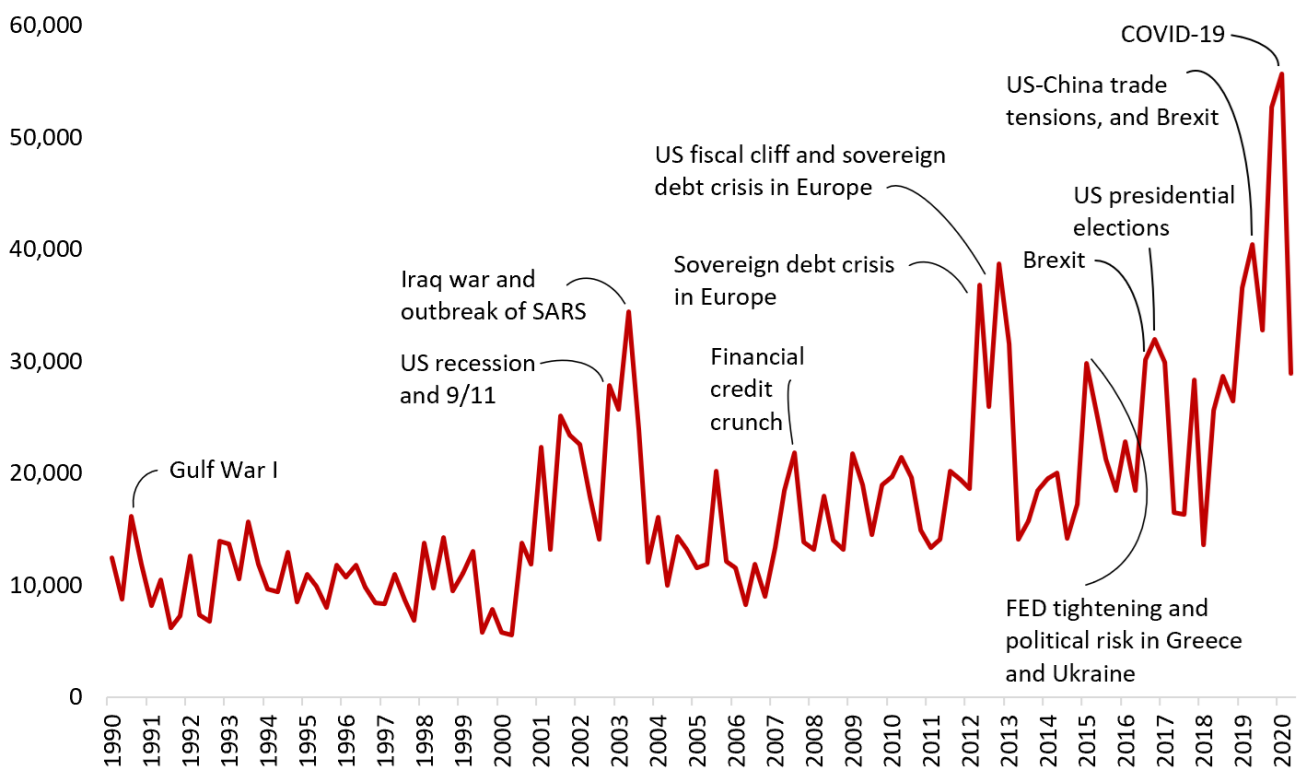
Transactions in precious metal products in the context of the COVID 19 pandemic

The report examines the main aspects of bullion and gold and silver coin transactions in the context of the coronavirus pandemic from March to September 2020. The report reviews some of the major producers and traders, the containment measures implemented by them, the production regime, and the supply of investment products. Global trends in investment gold trade are also presented on the basis of London Bullion Market Association (LBMA) statistics. The difficulties faced by

Bulgarian traders in the field of precious metals during the quarantine period, as well as certain specificities of the internal market are listed. The discontinuation of traditional pricing, and freight forwarding difficulties as a consequence of the closure of a number of refineries and Mints as a result of the COVID 19 pandemic are discussed. Particular emphasis is placed on measures and mechanisms to overcome supply bottlenecks and exit from international isolation, on changing traditional large suppliers with the entry of new traders into the secondary market. The paper ends with a forecast of the development of international trade in precious metals within the coming months.

E2, F1, F2, F6, G240 – Macroeconomic Factors, Great Lockdown, International Trade, Precious Metals, Bullion Investment

В наши дни светът живее в условията на безпрецедентна в съвременната история здравна и икономическа криза, пандемията COVID 19. Дори най-големите и силни държави бяха принудени да наложат карантинни мерки на своите граждани, да затворят големи, структуроопределящи индустриални предприятия, търговски обекти, университети и училища. За съжаление, този мрачен епизод от пролетта на 2020 г. е в процес на повторение, а редица сектори на икономическия живот продължават да функционират основно във виртуална среда. В средата на октомври 2020 г., например, редица рафинерии, които произвеждат кюлчета от благородни метали, работят в намален състав поради карантинирание или отсъствие на служител по болест. Глобалната несигурност по света, свързана с пандемията COVID 19 е най-висока за изминалите 30 години.



По данни на *Ahir, Bloom and Furceri (2018)*⁴⁶.

⁴⁶ Ahir, Hites and Bloom, Nicholas and Furceri, Davide, The World Uncertainty Index (October 29, 2018). Виж: <https://ssrn.com/abstract=3275033> или <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3275033>.

По данни на Световната търговска организация (СТО) почти всички региони на света ще отбележат спад в търговията, като износьт от Северна Америка и Азия е най-силно засегнат. Ако „затварянето“ през зимните месеци на 2020-21 г. е дори в подобен на пролетното мащаб, световната търговия ще претърпи невиджани досега загуби, а бързината на спада в глобалната търговия ще бъде най-големият след Голямата икономическа депресия 1929-1933 г. Възстановяването на световната икономика, за съжаление, се очертава да бъде по-дългосрочно и по-трудно от предвижданото в началото на пандемията и свързаните с нея предпазни мерки. На този фон цената на златото отбеляза нов рекорд на 7 август т.г. като достигна 2061.50 USD/oz.⁴⁷ Тези нива на златния фиксинг са над предишния рекорд от 1896.50 USD/oz, достигнат на 5 септември 2011 г. и 1921.2 USD/oz в рамките на следващия ден по време на Азиатската търговска сесия.

Докато оптимистично се очаква някои сектори на икономиката като туризма, например, да се възстановят в границите на България до края на 2021 г., а в международен план – до 2023 г., то секторът на благородните метали и свързаните с тях инвестиции бележи ръст дори и именно по време на пандемия и криза, при изключително високи нива на борсовите фиксинги и продажните цени. Корените на това специфично явление са в народопсихологията и в хилядолетните традиции, в стремежа на хората не само в България, но и в целия свят, да запазят парите си, да намерят сигурно пристанище за финансовите си авоари в условия на глобална несигурност и ниски лихви по банковите депозити. В този си стремеж мнозина пренебрегват и рискуват дори своето здраве. Посещават различни финансови институции, извършват консултации, купуват и съхраняват физически налично инвестиционно злато под формата на кюлчета и монети, обект на внос, без да се притесняват от възможно заразяване с COVID 19. Най-разпространените инвестиционни продукти от злато са кюлчетата, маркирани по изискванията на Лондонската метална борса (LBMA) с тегло от 1 – 1000 г, както и златните инвестиционни монети, емитирани от различни държави: Австралийско кенгуру, Американски орел, Британия, Виенска филхармония, Канадски кленов лист, Китайска панда, Кругерранд и популярните полу-нумизматични инвестиционни монети като френските 20 франка, познати у нас с наименованието „наполеон“, австрийските 20 крони и 8 флорина, британския „Нов суверен“ и др.

⁴⁷ Данните са базирани на дневните фиксинги на Лондонската метална борса (LBMA).

Както е видно от наименованията на монетите, всички те са произведени извън България и представляват обект на внос. Същото се отнася и за златните инвестиционни кюлчета. В сделките с продукти от благородни метали вътрешната и външната търговия са взаимосвързани, намират се в постоянно деликатно равновесие. Тук е и коренът на проблемите пред търговците в условията на пандемията COVID 19. В днешния глобален свят почти няма бизнес, който да не зависи от работата на чуждестранни партньори, международни транспортни компании и функционирането на сложна търговска мрежа. Сделките с продукти от злато, сребро и други благородни метали, не правят изключение. В световен мащаб, а и у нас, големите парични потоци, свързани с тях, се обслужват от малки екипи – обикновено под 10 души, с цел осигуряване на максимална сигурност и дискретност на операциите. Така се очертава първият проблем, породен от коронавируса:

1. Сложно управление на екипите, шок за служителите и недостиг на квалифицирани кадри

Най-късно от края на март 2020 г. по-голямата част от дилърите на кюлчета и монети в цял свят преминаха на дистанционен или частично дистанционен режим на работа. Служителите бяха разделени на два или повече екипа, които работеха по една или две седмици, след което разменяха работните си места. За останалите да работят в офис, шокът беше огромен – наред с напрежението, свързано с обработването на множество големи сделки в намален състав и в условията на намаляваща или изчерпана наличност, служителите преживяваха и чисто човешки стрес, породен както от необходимостта да работят с маски и ръкавици, да се дезинфекцират многократно в рамките на един работен ден, след всяка среща с клиенти и всяка отворена пратка, така и от притесненията за здравето на възрастни членове на семейството и/или изпълнението на задълженията на деца-ученици при въведения онлайн режим на обучение. Ежедневно между членовете на различните екипи в една търговска структура се използваха всички канали за комуникация – телефони, електронна поща, кратки съобщения – индивидуално или в група, с цел максимално точно и сигурно фиксиране и предаване на информация, свързана с клиентите, техните поръчки и очакваните доставки. В края на присъствията в офис период, ръководителят на екипа изготвяше своеобразен брифинг със задачи и сделки в процес на изпълнение, с информация за контакт с клиенти и документи в процес на обработка. Там, където по здравословни причини се налагаше отсъствие на служител, се извършваха

прехвърляния на колеги от други офиси, които в процеса на работа научаваха за текущи сделки, поръчки на клиенти и др. В световен мащаб, в редица монетни дворове и рафинерии, както и в миннодобивния сектор и до момента, се забелязва недостиг на квалифицирани кадри, което обуславя забавеното изпълнение на поръчки и отлагането на доставки дори само на територията на Европа.

2. Затварянето на рафинерии и монетни дворове

В редица държави, включително нашите партньорски компании, швейцарската рафинерия ПАМП и Новозеландския монетен двор, рафинерии за обработка на благородни метали и монетни дворове, както и минни компании за добив на злато и сребро, преустановиха работа – изцяло или частично – за период от най-малко един месец, в изпълнение на правителствените здравни карантинни мерки. Това масово затваряне на значителни икономически сектори доведе до допълнителни затруднения и ограничаване на търговията. Бяха отложени във времето важни текущи проекти, свързани със създаването и производството на нови продукти. Това доведе до силно ограничаване на асортимента кюлчета и монети, обект на търговски сделки по време на карантинния период от 15 март до средата на май т.г. в България. Някои изделия, обаче, все още не са произведени и доставени в страната, а краят на годината приближава. Очевидно, големите рафинерии и монетни дворове изпълняват приоритетно важни държавни и инвестиционни поръчки и отлагат във времето дори вече одобрени заявки на свои традиционни партньори.

Тези процеси доведоха до фрагментирането на пазара на инвестиционно злато. Докато преди общото затваряне през март т.г., обичайно, сделките се извършваха директно между банки, инвестиционни компании и рафинерии, банки и монетни дворове и др.п., то в момента, доставчици продължават да бъдат и вторични дилъри от различни европейски страни. В условията на силно клиентско търсене и недостатъчни наличности, в сделките със златни инвестиционни кюлчета и монети навлязоха нови, по-дребни търговци – особено на изключително популярните сред населението и търсени полу-нумизматични монети – което доведе до разцвет на вторичния пазар, значително увеличение на търговските премии, а оттам – до ново, по-високо ниво на продажните цени. Времето ще покаже до каква степен тези дилъри ще успеят да задържат позиции в новозаетата пазарна ниша и след

отминаването на пандемията COVID 19.

3. Кризата в авиационната индустрия и колапсът на въздушния трафик

Бизнесът с благородни метали е един от най-големите клиенти на авиационния транспорт. Традиционно, ценните пратки се превозват със самолет – в зависимост от обема си те могат да бъдат транспортирани като частно карго с реномирана спедиторска компания или в рамките на обикновен пътнически полет. Ограничаването на въздушния превоз с над 50% от началото на пандемията, обаче, предизвика допълнителни сериозни затруднения за търговците на злато. Не само, че сроковете за доставка, дори на налични кюлчета и монети, надвишиха рязко обичайните 3-5 работни дни, но и цената на въздушния транспорт се увеличи скокообразно. Някои авиокомпаниии преустановиха полети, други не приемаха ценни пратки на борда на самолетите си. В края на март, през април и май 2020 г. доставките на стандартни инвестиционни кюлчета отнемаха нерядко около месец поради комплексни фактори – липса на наличности, липса на транспорт, претоварване на функциониращите транспортни мощности и отлагане на договорена доставка за по-късна дата. При тези обстоятелства, функционирането на бизнеса с благородни метали в условията на глобализация, не улесняваше нещата. Доставките от Новозеландския монетен двор, например, които обикновено се извършват с кораб по море, бяха значително оскъпени и забавени във времето, поради изключителната натовареност на водния транспорт в условията на пандемия.

4. Разцвет на онлайн търговията

И в сферата на търговията с инвестиционно злато, онлайн търговията отбеляза остър връх по време на затварянето поради карантинните мерки, свързани с разпространението на коронавируса. Обемът и броят на онлайн сделките със златни кюлчета и монети в периода март-май 2020 г. се увеличиха десетократно в сравнение със същия период през изминалите няколко години. Удобният, сигурен и безопасен в здравно отношение начин на плащане, съчетан с възможността да не се посещава банков офис, богатият асортимент и гарантираното качество на продуктите и техните световнопризнати сертификати, превърнаха онлайн магазина на Fibank Gold & Silver в привлекателен канал за осъществяване на сделки по време на карантината, свързана с ограничаването на разпространението на пандемията COVID 19. Макар и с не толкова висок търговски оборот,

тенденцията за увеличаване броя на онлайн сделките се запазва и в момента.

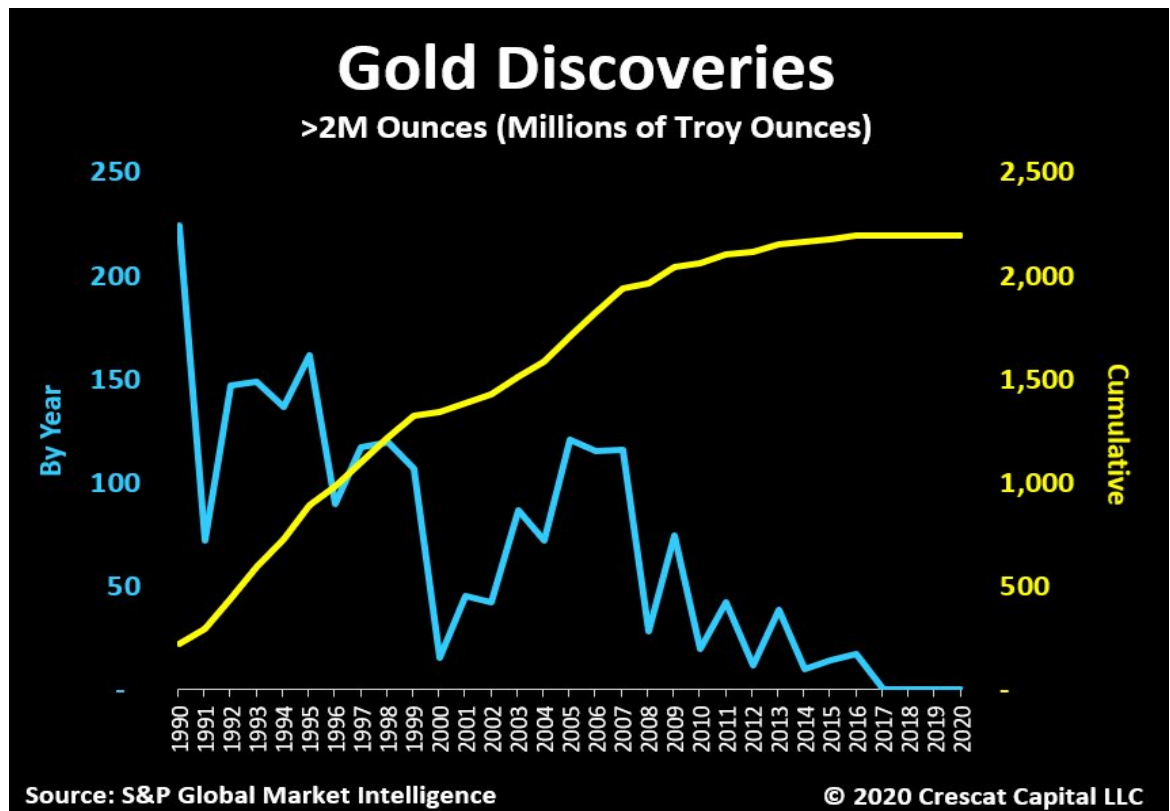
Важно е да отбележим, че именно през март т.г., в началото на глобалното затваряне по света,⁴⁸ бяха регистрирани най-високите нива в пазарната търговия с инвестиционно злато. По данни на Лондонската метална борса, на 12 март са били продадени 62.6 милиона тройунции злато на стойност 100.5 милиарда щатски долара, което представлява абсолютен дневен световен рекорд до момента за период от един век, в който борсата води регистър на търговските сделки със злато.

ПРОГНОЗА

Въпросът как ще приключи драматичната 2020 г. стои не само пред политиците, но и пред икономистите и инвестиционните банкери. Изследователите епидемиолози, вирусолози и фармацевти обединяват усилията си, за да открият и тестват в максимално кратки срокове безвредна ваксина срещу COVID 19. Техните колеги лекарите създават протоколи за лечение, борят се за ограничаване на пораженията от пандемията и за спасяването на стотици хиляди човешки животи. Каква е перспективата пред търговците на благородни метали и инвестиционните банкери?

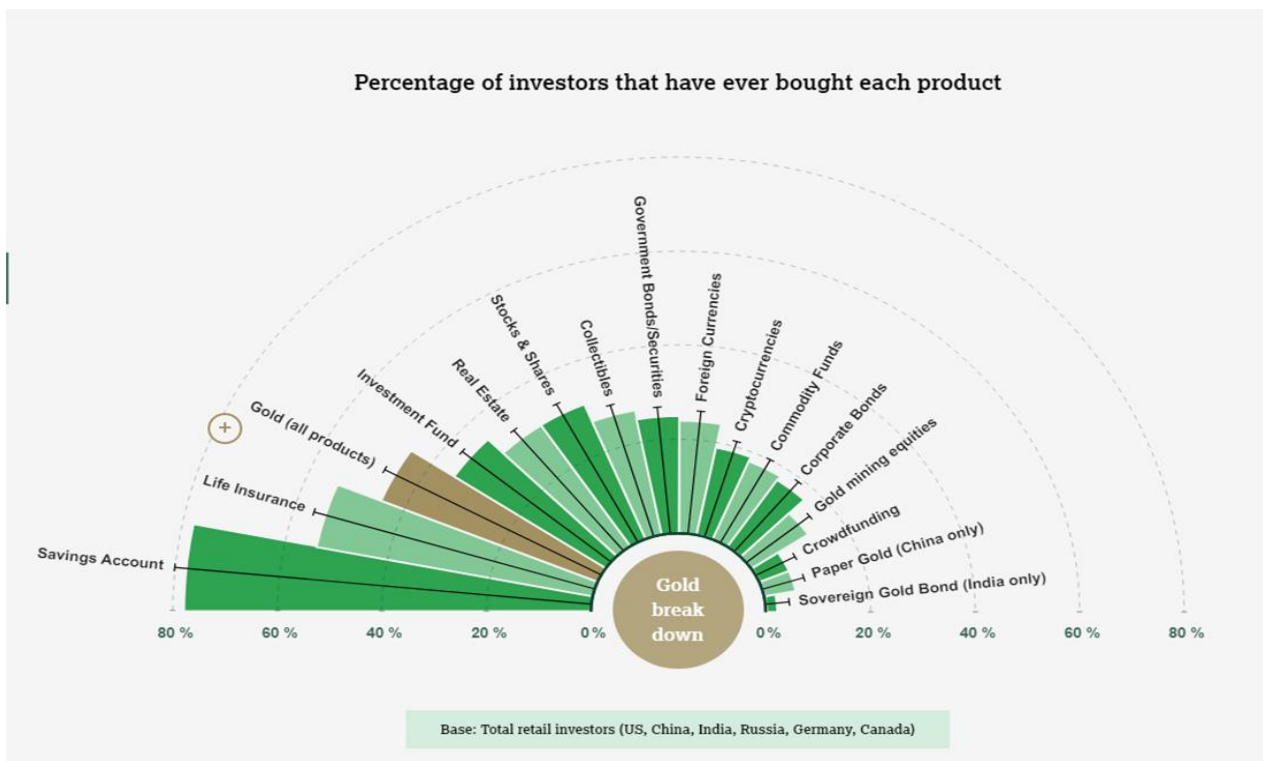
Златни инвестиционни монети от малък номинал – $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{10}$, $\frac{1}{20}$ или $\frac{1}{25}$ тройунция – все още не се произвеждат, а търсенето им е масово и в големи обеми. Заедно с кюлчетата от 1-10 г злато с проба 999.9/1000 те представляват огромната маса инвестиционни продукти за дребни и средни портфейли. Не са открити и нови златни находища, както през 2020, така и през предходните три години. Кюлчетата и монетите, които се предлагат за обратно изкупуване са също в пренебрежимо малки количества. Всички тези факти сочат, че сме свидетели на най-голямото разминаване между търсене и предлагане в историята на златото.

⁴⁸Тук и на други места в текста използвам свой превод на наложилия се в текстове по темата за пандемията COVID 19 термин *lockdown* – *The Great Lockdown, global lockdown* и др.



Несъмнено, интересът към инвестиции в злато ще остане висок, поне докато не е отминала опасността от нова блокада на световната икономическа система. Въпреки че големите международни финансови и здравни организации са скептични по отношение на едно ново затваряне на държавите в края на 2020 г. и през зимните месеци на 2021 г., съществува реална опасност това да се случи. Още в средата на октомври броят на заразените с коронавирус нарастна сериозно, отделни градове и държави в Европа започват да засилват противоепидемичните мерки като забраняват събирането на големи групи от хора на едно място, затварят училища и барове, налагат вечерен час и др. Основният въпрос, който се налага при тези обстоятелства е, дали ще има нова вълна на засилено инвеститорско търсене на злато или населението ще започне, макар и слабо и бавно, да дезинвестира в търсене на свеж финансов ресурс? Ако броят на сделките се увеличи и техният обем нараства, светът много скоро ще се изправи пред криза за налично злато. Ако сделките за обратно изкупуване на благородни метали се увеличат паралелно, обаче, значимостта на това явление ще може да бъде ограничена. Каквито и да са макроикономическите фактори, които влияят върху цената и интензивността на търсенето на злато в световен мащаб, обаче, то остава един от

най-предпочитаните финансови инструменти за спестявания на хората в целия свят.



По данни на World Gold Council, ноември 2019 г.

Категоричното заключение по темата е, че въпреки изброените трудности за работа в условията на пандемия, първата половина на 2020 г. е най-силният период за търговията със злато за всички времена, откакто се води отчетност на сделките и търговските обороти по света.

Ahir, Hites and Bloom, Nicholas and Furceri, Davide, *The World Uncertainty Index* (October 29, 2018).
Виж: <https://ssrn.com/abstract=3275033> или <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3275033>.

www.gold.org – 3.11.2020 г.

www.wto.org – 3.11.2020 г.

www.lbma.org.uk – 26.11.2020 г.

ЧАСТ ТРЕТА

ВЪНШНО-ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА ПОД НАТИСКА НА КОВИД И ТЪРГОВСКИТЕ ВОЙНИ

НА КАКВО НИ НАУЧИ COVID-19?

проф. д-р Боян Дуранкев, ВУЗФ

Резюме

Пандемията се отрази върху демографската система, икономическата система, системата на науката и системата на културата.

Необходимо е да се осмислят по нов начин решенията за бъдещето на света, бъдещето на Европейския съюз и бъдещето на България.

Summary

The pandemic affected the demographic, economic, scientific and cultural systems.

It is necessary to rethink the solutions for the future of the world, the European Union and Bulgaria.

JEL: E23, E60, E61, E62

Пандемията с COVID-19 е първата глобална пандемия в света през XXI-ви век. Вероятно не и последната. Но именно вероятността да се появят и разпространят нови пандемии – обстоятелство, благоприятствано от системното унищожаване на природната система в полза на демографския и икономическия растеж, поставя въпроса дали ЕС и света ще се поучат както от смелите и точните решения на някои страни, така и от неподготвеността и грешките. Защото COVID-19 е не „черен лебед“, а „бял лебед“.

1. Основни изводи за света

Политическият истеклишмънт, който вярваше, че **„краят на историята“ е настъпил** след падането на „Стената“ - чрез икономическо дерегулиране в духа на „Рейгъномиката“, новия възход на САЩ и разширяването на ключовите позиции на НАТО, и той най-накрая **започва да се съмнява, че ще се върне „старото нормално“**. Както писа наскоро Иван Кръстев, „основното предизвикателство пред Западния либерализъм днес - **как да поддържа западния универсализъм, докато западната сила е в упадък**. Ще остане ли Западът отдаден на свободните пазари, ако незападните икономики ще станат по-конкурентоспособни? Ще остане ли Западът посветен на свободните избори, ако въведе на власт антизападни режими? Демократичният мажоритаризъм на лидери като Орбан антидемократичен ли е или представлява тъмната страна на демокрацията, за която неприятно говорим?⁴⁹ – **въпроси, които се отнасят до идеалите, но подценяват интересите** – една типична хронична слабост на либерализма. Но даже погледнато от страната на „идеалите“, имперският капитализъм носи в себе си семената на собственото си унищожение - пазарът винаги иска повече, и повече, и тъй като поглъща все по-големи части от обществените дейности чрез разширяване на комодификацията⁵⁰, демокрацията системно отслабва.

Изглежда че по нов начин на дневен ред излизат на преден план **стари нерешени въпроси**. Ще остане ли Западът пленен от идеала за „**свободната пазарна икономика**“, която нито е свободна, нито е фокусирана върху нуждите и потребностите на хората (а е строго насочена към финансовите резултати за капитала), нито е „чиста“ икономика (понеже резултатите и ефектите се измерват именно и неизменно с финансови резултати)? Ще остане ли Западът податлив на идеала за „**демокрацията**“, когато информацията и манипулацията превръщат идеята за „свободните избори“ в не-свободни (ако на политическия пазар няма желана „стока“ или тя се избира по принципа на „по-малкото зло“) при частни медии (подвластни на печалбата и на рекламите) и диктат на икономическите интереси на транснационалните групировки, водещи до власт на болшинството (нещо като нов вид „**болшевизъм**“) – всичкото това наричано с гальовното наименование

⁴⁹ Ivan Krastev (2020). The Tragic Romance of the Nostalgic Western Liberal. FOREIGN POLICY. AUGUST 15, 2020. <https://foreignpolicy.com/2020/08/15/the-tragic-romance-of-the-middle-aged-western-liberal/>

⁵⁰ Процес, в хода на който нараства броят на различните видове човешка дейност, които придобиват парична стойност и се опазаряват.

„демократия“? Ще остане ли Западът моделиран по идеята за сбъдването на „американската мечта“ и обикалящ в орбита около „законодателя“ на света – САЩ, когато нито мечтите на милионите се сбъдват, нито САЩ изглежда ясен на самия себе си?

Очевидно е че „трите кита“, около които се крепи Западната идея, в момента са сериозно разколебани в бурния световен океан и позициите им са в кризисно състояние. И най-вече идеята че „свободният пазар“, съставен от конкуриращи се икономически агенти, функциониращи на основата на печалба, може да решава успешно проблеми като този с пандемията, се провали тотално. Да илюстрираме това твърдение с една справка.

Заразени и починали на 1 млн. души на 25 ноември 2020 г.⁵¹

Страна	Заразени на 1 млн.	Починали на 1 млн.
Австралия	1 087	35
Финландия	4 020	69
СВЯТ	7 717	181
Гърция	9 146	174
Германия	11 478	178
България	18 672	466
Тайван	26	0,3
САЩ	39 052	802

Данните са много показателни. Оказва се, че „моделът на Свободния свят“, а именно САЩ, които разчитат на свободната пазарна икономика и автономните действия на индивидите, излизат на първо място както по заразени на един милион души от населението, така и по починали на един милион души от населението. Данните илюстрират, че когато се разчита само на частни здравни организации в здравеопазването, много хора остават „зад борда“ както на здравните грижи, така и на действията от страна на държавата – „Оправяй се сам!“. Обратно, страни като Австралия, Финландия, Тайван, Китай и други, при които има силно развита обществена система на здравеопазване, силна централизация на властта и възможности за бърза реакция на заплахи от най-различен тип, а също и по универсалистка култура на

⁵¹ worldometers.info/coronavirus/ (проверено на 25.11.2020 г. 10:38)

населението, се справят много по-добре, отколкото страните със „свободните пазарни икономики“.

Основните поуки от пандемията за света са няколко.

Първо, **експанзията на демографската и икономическата система към и в природната система има граници.** Те са обективно обусловени и ако се нарушат, натискът върху природната пружина ще предизвика и в бъдеще „отхвърляне“ на „виновниците“. Обратно казано, намесата на демографската и на икономическите системи в механизмите на природната система води и ще води все повече до катастрофални последици за глобалното общество⁵². Без планомерно и пропорционално развитие – а такова не задава „свободната пазарна икономика“, светът е обречен на „шестото измиране“⁵³, очаква ни потоп от бедствия – глобално затопляне (не „климатични промени“), глобално опустиняване и глобално обоклучаване. „Капитализмът на бедствията“⁵⁴ не е решението за бъдещето. Решението е планомерното и пропорционалното развитие особено при Big Data и AI⁵⁵, стъпило на основата на науката.

Второ, **конкурентната борба между страни и групи от страни не е решението на общите проблеми на отделните демографски системи и отделните икономики.** И за опазването, и за възстановяването, и за развитието на общата природна система в света са необходими общи планомерни решения с комплексни целеви програми за следващите 20 години. Това обективно изискване на развитието отменя идеологията за конкуренцията и я заменя с идеята за глобалното сътрудничество.

Трето, **за икономиката и икономистите на преден план излиза необходимостта да осъществят преход от система на национални сметки към „система на глобални сметки“**, свързани с разумното и пропорционалното съвместно използване както на природните ресурси (на входа на икономическата система) – оценявани по натуралните си

⁵² Клайн, Нейоми. (2014) Това променя всичко. Капитализмът срещу климата. Издателство „Изток-Запад“, С., 2016.

⁵³ Колбърт, Елизабет. (2014) Шестото измиране. Неестествена история. Издателство „Изток-Запад“, С., 2015.

⁵⁴ Клайн, Нейоми. (2007) Шоковата доктрина: възходът на капитализма на бедствията. Издателство „Изток-Запад“, С., 2011.

⁵⁵ Матеев, Евгени. 2015. *Структура и управление на икономическата система*. Издателски комплекс – УНСС, С.

показатели, така и на изхода на икономическата и демографската система – отново по натуралните си показатели.

Старият световен ред е скъп покойник, **новият механизъм на пропорционалното взаимодействие е в зачатъчно състояние.**

2. Основни изводи за Европейския съюз

Оказа се, че „**централният мозък**“ – **Европейският съюз и неговите институции са неподготвени** за едно такова предизвикателство като COVID-19. При пристигането на неканения гост страните преминаха към икономическа и социална имплозия в рамките на националните си граници и в частност – даже в рамките на населените пунктове. Това „затваряне“ разкъса установилите се вериги на доставки, а те, на свой ред, редуцираха производствените възможности и доходите на заетите лица. Парадоксално или не, но отварянето на икономиките отново се осъществи без „диригентска палка“ или поне без „обща партитура“. Най-губещите в кризата се оказаха най-слабо развитите страни като България, например.

Европейският съюз в момента има **тройно наказание**, за да мисли за неща извън себе собственото си битие. Първо, това е битката с коронавируса, която засега „най-доброто място за работа и живот“, което трагично губи от най-малкия Звяр – предстои още продължителна битка и загубени животи на хиляди хора; второ, това е „воденичният камък“ с неясния Брекзит; трето, това е недобро координираното приемане на бюджет 2021-2027 и възстановителния фонд за 27-те страни от блока, защото той включва клауза, обвързваща достъпа до средствата със спазването на върховенството на закона.

ЕС прилича отдалече на **оркестър, като пред всеки изпълнител има малко общи и много национални партитури, а отпред няма диригент.** Това се наблюдава и по линия на отсъствието на единна външна политика, и на единни мерки за справяне с коронакризата, и в борбата с корупцията и т.н.

Корабът на ЕС, чието кормило се държи от Меркел и Макрон, се люшка над бурните вълни на световния океан; очевидно е че е дошло времето за **по-пълната интеграция** и същевременно **по-ускореното догонващо развитие на периферията**, но това време, което трябваше да дойде още преди години, не се вижда и в бъдещето.

3. Основни изводи за България

Българският път към бъдещето – изглежда – функция от решенията на Великите сили и центъра на Европейския съюз, без възможности за съществени автономни решения и действия. Страна с по-малко от 0,1% от световното население и аналогичен дял на икономика, която е отворена в значителна степен, не може да има големи претенции.

Но горното не означава че не може да се търсят вътрешни резерви и ресурси. **Когато обстоятелствата се променят, държавният бюджет и бюджетите на частниците и семействата също трябва да са маневрени.** Светът, Европейският съюз и България преминаха към намаляване на икономическия растеж след десетилетие на блаженство (очаквано); от някъде се появи COVID-19 и икономиките се затвориха принудително (неочаквано); търговските скрити и открити войни продължават и се задълбочават (ту очаквано, ту неочаквано). Налице е **икономическо стромолясване** (за големите икономики и 2-3% е катастрофа, а някои страни ще достигнат и надминат 10% на годишна база); безработицата лети към нежелани върхове; доходите на голяма част от фирмите и гражданите намаляват; тези, които имат някакви натрупвания, минават към „диетичен режим“ и намаляват харчовете си и т.н. Или, както образно се изрази Уорън Бъфет, „само когато приливът се отдръпне, ние виждаме кой плува гол“.

От бюджетна гледна точка е налице **осезаем спад на приходите, но крайно необходимо допълнително нарастване на разходите!** В такива особени времена **изработването на държавния бюджет е изкуство – изкуство на равномерно разпределение на разочарованията**, както се шегуваше Морис Станс – бившият директор на Бюджетното бюро на САЩ. Именно в условията на тази тежка политико-социално-икономическа криза, която вероятно ще се разпростре върху бъдещето, и която изисква консолидирани усилия, политическото благоразумие изисква **консенсусни решения** – както при обсъждането на прогнозите и разчетите за актуализациите, така и при гласуването на необходимите промени. Трябва на всички да стане ясно (чрез анализи и прогнози) кои сектори от икономиката ще се поддържат в „кома“, кои ще се насърчават към разширение на дейността си и къде и на кого няма да се помага. Същото се отнася и до финансово-икономическия статут на домакинствата – за кои е необходимо незабавно финансовото „хапче“, за кои да има само частично финансиране и кои имат достатъчно натрупвания и

няма да се подпомагат. Освен това, ако се „пипат“ данъците, то това тяхно докосване трябва да води автоматично да актуализация на бюджета – двете неща вървят принципно едно с друго и едно чрез друго. Накрая, ако се вземат заеми или се премине към „изгребване“ на части от фискалния резерв, това не може да стане по едноличната воля на някой, а чрез мъдра **обосновка на крайната необходимост** – специалистите знаят че от фискалния резерв могат да се погасяват заеми и да се финансира дефицит при приключване на бюджет, но не и да се плащат текущи разходи, които не са записани в Закона за бюджета.

Освен бюджета, който има поглед само към най-близкото бъдеще (2021-2023 г.), вече са наложителни **прогнози, програми и планове за по-далечното бъдеще, свързани с четирите етапа на развитие на икономическата система.**

1. Производство.

a. Определяне на „съществените сектори“ за българската икономика. Материално производство и извънпроизводствена сфера.

b. Безплатност на здравеопазване и образование.

c. Неприкосновеност на обществената собственост и на личната собственост.

d. Системно нарастване на обществената собственост чрез фонд „Натрупване“.

2. Първично разпределение на добавената стойност. Решаване на дилемата „Печалба – работна заплата“ по нов начин.

a. Повишаване на минималната работна заплата с по-висок темп на растеж от нарастването на печалбата.

b. По-пълно прилагане на принципа „Всекиму според количеството и качеството на вложения труд“, по-високи заплати на магистри с поне 2/3 над МРЗ.

3. Преразпределение.

a. Всеки трудоспособен да плаща данъци и осигуровки.

b. 1 година „данъчна ваканция“ за РЗ на бакалаври; 3 години „данъчна ваканция“ за РЗ на завършилите магистри.

c. Държавния бюджет – от 35-37% - минимум на 45% в 2025 г. Швеция, където универсалните здравни грижи се предоставят най-вече директно от правителството, данъците взимат 44% от БВП в сравнение с едва 24% в САЩ.

d. Корпоративният данък за едрия и средния бизнес (АД, ООД, ЕООД и т.н.) е 10%. В същото време ЕТ (едноличните търговци), предимно в семейния, дребен бизнес,

адвокати, лекари, дейци на културата, работещи в сферата на услугите и др. се облагат с 15% данък печалба. А едрите финансови акули много често притежават многомилionни дялове и акции, доходът от които им се облага (данък дивидент) само с 5%. Предложение: 15% за всички.

е. ДДС за обикновените стоки – 20%. Стоки на лукса – поне 30%.

ф. Прогресивен ДОДФЛ. До 2 МРЗ – 10%; 2,01-4МРЗ – 11-15%; 4,1-6МРЗ – 16-20%; 6,1-8МРЗ – 21-25%; 8,1-10 МРЗ – 26-30% (от 6500 лв. ще остават 4550 лв.); 10,1-20МРЗ – 40% за главницата над 6500 лв.; 20,1-нагоре – 50% за главницата над 13 000 лв. (при 200 000 лв. заплата – остават 93 500 лв. над 13 000 лв.). В края на м. септември 2020 г. в България са регистрирани 1 070 милионери по данни на БНБ .

г. Семейно подоходно облагане на работещите лица. 369 е границата на бедността на 1 чвк през 2021 г. (пример: 4 членно семейство – 1476 лв. граница на бедността, като родителите вземат 1300 лв.; накрая на годината държавата им дава „отрицателен данък“ от 2 112 лв.).

4. Крайно потребление.

а. Безплатност на здравеопазване и образование.

б. От „саниране“ към държавно строителство на „социални жилища“ в големите градове.

с. Безплатност на държавните детски ясли, детски градини и училища; Ново държавно организирано строителство без далаверите на ПЧП.

Така че въпросът „Какво да се прави?“ у нас в тази сложна (световна и европейска) обстановка има **възможности за вътрешни решения, които да са полезни за бъдещето.**

БЪЛГАРИЯ 2020: КЪДЕ СМЕ ДНЕС?

Борислав Георгиев

Българската икономика има силно отворен характер. Затова предлагам един поглед през числата на българската външна търговия за времето 2010 – 2019 г. Използвам съвременните изисквания за киберустойчивост (ясни цели, устойчива обратна връзка и съвременни пропорционални компенсиращи въздействия в процеса). Сравнявам числата от световните и национални външнотърговски данни както във времето така и с тези на други държави във валута и в натура.

Светът значително се промени през последните години извън и без България. Балканите (не само Западните Балкани) станаха първостепенна точка от дневния ред на Руската Федерация, САЩ, Китай, при устойчивото немско присъствие на нашия полуостров.

КОВИД-19 има и положителни страни. Накара редица нации, включително българската да се замислят в дълбочина за редица съществени въпроси. Беше предоставен няколко месечен безплатен достъп до подробните световни външнотърговски данни, предоставен от МТЦ/УНКТАД/ СТО – Женева. Този достъп ми позволява да твърдя че данните за България “крещят” на два гласа. България има потенциал и едновременно с това влизаме в много тревожен ступор заради числата, подсказващи несъответстваща и/или ограничена функционална грамотност на ръководителите и човешкия капитал по отношение на българската конкурентоспособност. Може би затова липсва националното и обществено значимо зрънце което да ни води, съхранява и развива. На всички нива и във всички сектори, без разлика на вида собственост се затруднява/ пречи на професионализма, особено ако той има и съществена обществена полза.

КОВИД-19 намали стокообмена на ЕС-28 и на България за няколко месеца. Прилагам таблицата за дела на стокообмена по месеци януари–юли 2020 в сравнение с 2019 г. като мярка за влиянието на КОВИД – 19:

2020	01	02	03	04	05	06	07	Средно за 01-07
Износ ЕС-28	0,46	0,60	- 8,68	- 30,29	- 28,61	- 8,96	-9,62	-12,33
Внос ЕС-28	- 1,28	- 1,28	- 10,25	- 28,20	- 27,45	- 9,36	-12,04	-12,92
Износ България	6,59	3,40	- 6,38	- 17,39	- 20,48	- 6,23	-10,28	-7,35
Внос България	4,41	- 0,82	- 5,93	- 29,87	- 28,21	- 6,87	-15,54	-12,25

Източник: www.trademap.org

КОВИД -19 има известно отрицателно въздействие върху външната търговия на България и ЕС-28, но засега няма признаци и/или основания за окончателни изводи. Що се отнася до

медицинската същност на КОВИД-19 също не бива да се правят прибързани медицински изводи, защото окончателните диагнози в медицината поставят само патологоанатомите. Да, КОВИД-19 е значителен повод и причина за задълбочени анализи в сектора туризъм, транспорт, здравеопазване. Тези анализ трябва да бъдат професионални и аргументирани, не в състояние на административно и глобално насаждана медитация.

1. Къде сме днес ?

Предлагам няколко кратки примера, като повече подробности са посочени в приложенията.

1.1. Българският износ расте устойчиво от 15,5 до 29,7 милиарда евро, вноса от 19,1 до 33,2 милиарда евро при устойчиво отрицателно годишно салдо между 2 и 4,6 милиарда евро за времето 2010 - 2019. Делът на 33 държави – български партньори е повече от 87 % от стойността при износа и вноса. Българският износ за ЕС-28 за този период се изменя от близо 64 % до повече от 66 % за 2019 г. Вносът от ЕС-28 в България се изменя от близо 59 % за 2010 до близо 63 % за 2019 г. Първите сто митнически тарифни подпозиции на ХС – 8 при износа от 33 % за 2010 достигат до 54 % за 2019, а при вноса от 36 % за 2010 достигат до 45 % за 2019.

Кратката характеристика за тези десет години е географската стокова концентрация при растеж на българския стокообмен. България има повече от 63 % обвързаност с ЕС-28. Балансът на стокообмена е устойчиво отрицателен в границите между – 2,4 и – 9,9 млрд. евро годишно.

Встрани от обществения дневен ред се редица христоматийни парадокси в българската външна търговия. Те устойчиво се пропускат и/или премълчават и/или подменят със стратегии/ визии и други писания през годините в общественото пространство. **ДА, формалното има развитие и групово усвояване на ползите. И НЕ, това не са достатъчни показатели за стратегическа стабилност и/или развитие от национална и обществена гледна точка:**

1.1.1 **Огледални разлики** - последните десет години българските данни за вноса от РФ са винаги значително по-големи по стойност от руските данни за износа за България (между 240 млн. евро и близо 3,5 млрд. евро). Съществени огледални разлики в стойността има и при търговията ни с Швейцария, Канада, САЩ, Египет, Украйна и др. **Българският годишен износ за РФ по стойност е практически равен на българския износ за Северна Македония за всяка от последните 10 години.**

1.1.2 **Тютюн и цигари (бивш вековен български поминък)** – Българският износ на тютюн и тютюневи изделия от глава 24 на ХС расте от близо 66 милиона евро за 2001 до близо 359 милиона евро за 2014 г. и след това устойчиво намалява до близо 198 милиона евро за 2019 г. (малко над нивото на 2008 г.). В натура числата са за 2001 г. износ от малко повече от 14 хиляди тона до малко повече от 68 хиляди тона за 2009 и близо 33 хиляди тона за 2019 г. (Малко под нивото на 2005 г.). Ето числа за цигарите от митническа тарифна подпозиция 240220. При вноса и в стойността и в натура числата показват постоянни отрицателни разлики за времето 2015 – 2019 г. Светът казва, че доставя повече в стойност и в

тонове цигари в България, отколкото българската статистика показва. Това са между 19 и 58 милиона евро през тези години и в натура между 1,2 до близо 5 хиляди тона през тези години;

При износа на цигарите също има съществени огледални разлики за времето 2015 – 2018. В стойностно отношение разликата е винаги отрицателна, защото българските числа винаги са по-малки от това което света казва, че внася от България. Те са между - 39 и -200 млн. евро или в проценти между – 27 % и - 151 %. При натурата има особеност. За 2015 и 2016 г. разликата е положителна от 2000 и 3000 тона или 12 % и 24 %, т.е. за тези две години количеството цигари според българските данни са повече от количеството цигари, което партньорите казват, че внасят от България. За 2017 и 2018 разликата е - 4,5 хил. тона и - 500 тона или – 38 % и – 5 % съответно. За тези две години България заявява че изнася по-малки количества цигари, отколкото партньорите заявяват, че внасят от България.

Сравнението с другите балкански държави в натура – количеството тютюневи продукти от позиция 2402 (т.е. на цигари и други продукти от преработен тютюн) в тона за последните десет години е силно тревожно. Българският износ за 2014 достига близо 24 хил. тона и се след това устойчиво се срива на по-малко от 6 хил. тона за г. Всички останали балкански държави имат стабилно и устойчиво ниво. Северна Македония е изнасяла 10 пъти по-малко от нас, като за 2019 г. нейния износ тава само три пъти по-малък от нашия. Сърбия също започва с близо 10 пъти по-малък износ от нас за да достигне четири пъти повече от нас за 2019 г.

Най-кратко казано трябва да забравим българската класика, описана от Д. Димов. Няма да има „Тютюн – 2“. Ако такъв нов роман бъде написан, авторът няма да е българин. Обективните световни числа не дават икономически аргументи за това самоунищожаване.

1.1.3 **Пшеницата (от мтп 100199) е сред устойчивите „милиардери“ в лева в българския износ.** За 2012 г. той е за близо 485 милиона евро (2,1 милиона тона) и достига близо от 844 милиона евро (4,8 милиона тона) за 2019 г. Последните четири години се изнасят повече от 4 милиона тона годишно българска пшеница (*при „зърнената криза“ през 1995 – 1996 беше изнесена общо 550 хиляди тона пшеница от две реколти*) Днес България изнася повече от 8 пъти повече тона без кризи и/или проблеми и заема 10 позиция в света за 2018 г.

1.1.4 **Златната руда (от мтп 261690) е сред „изгряващите милиардери“ в лева в българския износ и България е на трета позиция в света за 2018 г.** За 2012 г. той е повече от 264 милиона евро и достига близо 522 милиона евро за 2019 г. Общите приходи от всички концесионни такси (включително от златната руда) в държавния бюджет през 2010 са близо 57 милиона лева, за 2013 – 186 лева, а за 2019 – 101 милиона лева.

Къде е обществения български интерес в тази дългогодишна практика? Защо не се учим от опита на наши стратегически партньори днес в такива сектори?

1.1.5 **Лавандулите замениха розите** - Износът на лавандулови етерични масла (от мтп 330129) за времето 2010 – 2019 г. е между 8 милиона евро (най-ниската стойност е за 2019) и близо 30 милиона евро (за 2017 г.). В тонове лавандуловите етерични масла за последните пет години устойчиво и значително надхвърлят тоновете български розови масла. Изглежда, че ставайки царица, парицата е на път към затихване и на тази вековна българска традиция. Пловдивската Търговско-Индустриална Камара прави Първа конференция върху розовата индустрия - 19-21 юни 1906. След представените реферати и проведените дебати започва възхода на този сектор и продължава до 1989. Това развитие направи българското розово масло световен еталон аналогично на швейцарския шоколад или немската стомана. Благодарение и на единствената национална българска лаборатория, която хамурираше етеричните масла на различните производители. Запечатаните с нейния печат с червен восък стъкленици с българското розовото масло се приемаха за безусловен печат за качеството по целия свят.

Защо не се търси развитие от българските производители, чрез връщане към националните ценности на българските производители на етеричните масла от 1906 година?

1.1.6 **Домати, краставици, лук, картофи, ягоди, череша, ябълки, дини и пъпеша – зеленчуци и плодове.** За яснота използвам натуралните показатели в сравнение с българското производство. За последните десет години производството и вноса на тези зеленчуци и плодове само при дините и пъпешите се забелязва благоприятна тенденция. При доматите съотношението внос/ българско производство измервано в тонове започва за 2010 с близо 30 % и достига близо 50 % за 2017 г. При краставиците тези числа са 17 % за 2010 и достига до 48 % за 2017 г. При картофите от малко над 6 % за 2010 достига до близо 20 % за 2017 г. При ягодите от близо 24 % за 2010 до 53 % за 2017. При ябълките от 66 % за 2010 до 84 % за 2017 г. Т.е. устойчивостта тука е в увеличаване на вноса. Тези показатели в натура подсказват за остри злокачествени процеси в българското производство за някои подове и зеленчуци.

През вековете българското земеделие (без значение при кое царство или републиката) не е имало такива проблеми?

1.1.7 **Млечни продукти** – използвам данните за вноса на сухо мляко и палмово масло в България. Сравнявам с вноса на съседите – Гърция, Северна Македония, Сърбия, Румъния и разбира се Швейцария. Сравнявам вноса в тона на прясно мляко, сухо мляко и палмово масло и използвам, като референтни числа тези на Швейцария за 2019 г. В България са внесени повече от 108 хиляди тона миналата година от тези три продукта, а в една Швейцария 34 хиляди тона три пъти по-малко, само Гърция и Румъния надвишават два пъти българския внос. Вносът на сухо мляко от мтп 040210 в България за времето от 2001 до 2019 също се характеризира с устойчив средногодишен растеж, започвайки с близо хиляда тона, достигайки повече от 36 хиляди тона през 2013 и приключвайки с повече

от 22 хиляди тона за 2019 (На 34 позиция в света и на 10 позиция в ЕС-28) – балкански рекорд, който е само с хиляда тона по малък от сумарния внос на Румъния, Сърбия, Гърция и Северна Македония – взети заедно за 2019 г. Вносът на палмово масло от мтп 151190 в България за времето 2001 до 2019 започва с близо 6,5 хиляди тона, преминава един връх от повече от 50 хиляди тона за 2017 и достигайки близо 44 хиляди тона за 2019 (На 51 позиция в света и на 14 позиция в ЕС-28).

В началото на 90-те години, КООПЕРАТИВ от САЩ добронамерено инвестира средства, знания и опит. Беше създадена една национална българска асоциация на млекопреработвателите. Целта беше след това да има национална секторна стратегия за продукти с вековни български традиции в производството и износа. Мина малко време и се появи още една секторна нова структура. Липсва обществен анализ за резултата. Не се проверява/ изяснява „жълтия картон“ на огледалните разлика например при износа на България за Гърция на сирене и кашкавал от мтп 040690 за времето от 2001 до 2019 г. включително.

1.1.8 **Продукти свързани с отбраната** – българското производство и износ на боеприпаси и оръжие е структурно определящ отрасъл. Министърът на икономиката преди три години, в качеството си на принципал, извади ВМЗ и Кинтекс от националното сдружение СБОИ. За съжаление през тази година България загуби водача на този сектор акад. С. Воденичаров – председател на Сдружение Българска отбранителна индустрия, който със своя опит, знания и умения внасяше известна стабилност при остро турбулентните вътрешни и външни фактори. Стратегически въпроси тук са например:

- **Коя международно призната българска банка, би мога активно да обслужва този сектор. Съществена част от българските (в смисъл български юридически лица - но чужда собственост имат кодекси на банките-майки, които не им позволяват дори да започнат разговор по темата работа с български продукти свързани с отбраната)**
- **Има ли български посланици в ключовите пазари и какъв е техния принос за запазване и развитие на българските интереси. Сегашните успехи са свързани с дългогодишно присъствие и доверие, изграждано минали десетилетия. Например без професионалисти- арабисти няма да можем да очакваме успехи;**

1.1.9 **Балканите, ЕС, Китай и РФ** – Макар и непълно но свързаността с ЕС-28 в някаква степен може да бъде определяна чрез дела на износа и вноса на всяка от държавите с ЕС -28. За 2019 водеща е Северна Македония с 81% при износа и 62 % при вноса, следвана от Румъния с 76 % при износа и 74 % при вноса, Сърбия – 67 % за износа и 58 % при вноса, България с 66 % за износа и 63 % при вноса, Гърция с 56 % за износа и 50 %, Германия е с близо 58 % при износа и близо 56 % при вноса и Турция с 49 % за износа и 34 % при вноса. *Страните от Балканите са по-скоро външнотърговски силно интегрирани с ЕС-28. България образно*

казано е в лодката на всички балкански държави през последните десет години, като често сме в средата на лодката без да сме на мостика. От гледна точка на партньори течението по което се движи балканската лодка се определя от ЕС-28 и специално Германия, като Руската федерация (но с милиардни огледални разлики) и Китай играят и ще играят активна роля в стокообмена на Балканите.

1.2. Услугите, като спасителен пояс?

Износът на услуги от България за времето 2009 – 2018 е в диапазона между 5 и 8,5 милиарда евро годишно. Вносът е между 2,6 и 5,1 милиарда евро годишно. Устойчивия положителен годишен баланс при услугите е между 2 и 3,3 милиарда евро.

Т.е. услугите са в значителна степен спасителния пояс за неутрализиране на устойчиво отрицателното българско външотърговско салдо. Разбира се това се случва и благодарение на постъпленията от българите работещи зад граница и изпращащи пари в България, които последните години са от порядъка на няколко стотин милиарда евро.

2. Каква е възможността за стратегическо развитие на България?

Всяко развитие започва само след ясно диагноза. Една сполучлива картина, в допълнение на числата от външната търговия би могла да бъде описанието за промяната в България на Станислав Стратиев: *„Трескави браунови движения, суматоха, хаос...огромно всеобщо, всенародно доказване на собствената ни другост.“*

Развитието включва активен диалог поне със структурно определящи български производители. Днес у нас преобладават процеси на разпарчелосване и/или преразпределение на чужд труд и чужди средства. Върховенство на градивното съзидателно начало не е водещото. Трудно се намират мащабни примери за създаване и развиване с труд, знания и с поколения за една развиваща се съвременна България.

Моето лично мнение за съществени проблеми във външната търговия (икономиката) са:

- 2.1. Днес България има конкурентноспособен, но частично използван потенциал на икономиката.**
- 2.2. Широко разпространение са непълнотата, премълчаването, не използването на световните външотърговски данни на национално и секторно ниво. Липсват сравнения и анализ поне за няколко години, сравнения със съседите, анализ и сравнение на натуралните показатели. Без максимално ясна картина няма как да се постигне развитие.**
- 2.3. Ограничен, дори несъответстващ на потенциал функционален капацитет на личния състав на всички нива. Недостиг и липса на инвестиции в човешкия капитал във външната търговия. Едновременно с това системата у нас мачка професионализма и го подменя устойчиво с благовидни, но не присъщи за стратегическо национално развитие изисквания. Затова Майкрософт влага повече от един милиард евро в Гърция в компютърни**

технологии. Японска фирма Нидек ще инвестира в Сърбия за производството на ел. двигатели за електро автомобили 1,5 млрд.евро.

2.4.Липса на дългосрочна **НАЦИОНАЛНА** стратегия за развитие и/или критична маса от български елит, който да мисли и вижда България след 30 – 50 години.

В рамките на месеца би било добре да се изготви българска диагноза за състоянието на икономиката. НЕ ЗА УСВОЯВАНЕ на средства. Едновременно с това, чрез постоянен диалог и активно участие деловите среди от структурно определящите раздели от икономиката могат да бъдат формулирани българските приоритети. След това идват усвояването на средствата от ЕС, различните партийни визии и т.н.

Тук не става дума за действия от страна на администрацията и/или партиите. Все още у нас битуват илюзии, че в министерствата има и/или в тяхната дейност е водеща професионална компетентност и/или знания и/или мотивация. Последните петилетки министерствата прехвърлиха и прехвърлят съществени техни функции под формата на огромни финансови ресурси към новосъздадени държавни фирми изразходващи обществено благо с милиарди лева за цифровизация, води, енергетика с недоказана обществена полза.

Да – има възможности и потенциал за съвременно стратегическо развитие на България и Не - няма професионални признаци за поемане на такъв път. Затова конкретни и примерни препоръки днес са:

1. Да се изготвя и предоставя периодично и публично професионална външнотърговска информация, като начало поне двустранната статистика с тези държави в които имаме посланици и търговски представители. Например за данните поне за 5 -10 годишен период с изричен коментар по темата огледални разлики, особено когато те са в диапазона от няколко стотин до милиарди евро. Да се изготви информация за законодателството и практиката на концесии от посланиците и търговските представители във водещите български външнотърговски партньори. Така лесно ще бъдат намерени решени да се подобри значително обществената полза за всички нас.
2. Да се изготви професионална информация например за посочените тук сектори/производители с износ от милиард лева годишно за възможностите за подобряване на тяхната ефективност и развитие с конкретни мерки по пазари и др. Добре би било да се разполага и с позицията на смесените българо-чуждестранни камари.
3. Да се анализират професионално (не партийно), „бивши“ инвестиции в България в производство, като например на висококачествени автомобилни седалки, китайски автомобили, ел. оборудване за мрежи високо и ниско напрежение и др. Така в рамките на седмици ще могат да направят български препоръки за значително подобряване и/или развитие. Българска е поговорката „за един бит дават двама небити“. Няма развитие без памет и анализ.
4. Да се изготви и предоставя публично професионална информация в НАТУРА и стойност на селскостопанското производство и хранителната промишленост. Например може ли с палмово масло и сухо мляко да бъдем конкурентноспособни (да храним нашите деца) в киселото мляко, сиренето и кашкавала. Искаме ли да останем

страна на лавандулите? Как ще се развива стратегическо партньорство в земеделието с Китай (с увеличаване на вноса на китайски чесън)? Ще възстановим ли производството на българските домати?

5. Да се образуват ръководителите в администрацията за прилагане и спазване на съществените изисквания за безопасност на продуктите и надзор на пазара. Формално правното и професионалното по същество изискване включва доказана компетентност и контрол чрез АКРЕДИТИРАНИ лаборатории. Знания и опит не могат ведомствено/ административно да се вменяват и след това всичко да е наред?. КОВИД-19 – в България няма акредитирана лаборатория за проверка на маските. Втори пример - Кои са лабораториите за проверка на водите и опасните вещества и в каква степен те са използвани за НАДЗОР на пазара?

Приложение № 1 – Стокообмена 2010 – 2019

Приложение № 2 – Милиардерите в българския износ 2010 – 2019

Приложение № 3 – Лавандулите сменяха розите

Приложение № 4 – Зеленчуци и плодове

Приложение № 5 – Млечни продукти

Приложение № 6 - Балканите

ПРИЛОЖЕНИЕ № 1 - СТОКОБМЕНЪТ 2010 – 2019 г. СТОКОБМЕНЪТ НА БЪЛГАРИЯ

КОВИД-19 променя света. Медицинският повод „оголва“ много „нерви“ на управлението и икономиката. България е страна с отворена икономика. Затова стокообмена е определящ показател за нашето състояние и развитие. Трябва да преразгледаме и преосмислим състоянието си и националното развитие, отчитайки световната статистика.

1. Обща картина

Използваме световните данни на UN/COMTRADE и EUROSTAT (обработени от ИТС/UNCTAD/WTO) към април 2020 за периода 2010 – 2019 за 239 страни в света. Първите 10 от тях за 2019 в евро имат дял в износа от 52 %, водещите 26 страни имат дял от 80 %. Китай е водещия износител в света за десетилетието с дял от 13.3 % за 2019, следвани от САЩ с 8.8 % и Германия с 7.9 %. България е на 60 позиция с дял от 0.2 % за 2019 г.

ЕС-28 има общо износ от близо 34 % от световния износ в евро за 2019 г. В рамките на ЕС-28 България е на 21 позиция с дял от 0.54 % за 2019 г. от общия европейски износ. След нас са само Литва, Хърватия, Люксембург, Латвия, Естония, Кипър и Малта.

При вноса 10 водещи страни са с 53 % дял, 27 страни с общо повече от 80 %. За 2019 г. САЩ е водещия вносител в света с дял от 13.5 %, следват Китай с 10,9 % и Германия с 6.5 %. България е на 60 място с дял от 0.2 %.

ЕС-28 има общо внос от близо 33 % от световния внос в евро за 2019 г. В рамките на ЕС-28 България е на 21 позиция с дял от 0.61 % за 2019 г. от общия европейски внос. След нас са само Литва, Хърватия, Люксембург, Латвия, Естония, Кипър и Малта.

Страните с положителен баланс в стокообмена са 70 и 169 с отрицателен баланс. България е на 177 позиция от всички страни и на 107 позиция сред тези с отрицателен баланс.

Българският стокообмен в милиарди евро е:

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Износ	15,5	20,2	20,8	22,2	23,2	24,1	24,1	28	28,2	29,7
Внос	19,1	23,3	25,4	25,8	26,1	26,4	26,1	30,3	32,1	33,2
Баланс	-3,6	-3,1	-4,6	-3,6	-2,9	-2,3	-2	-2,3	-3,9	-3,5

Балансът и за предишните години 2001 – 2009 е устойчиво отрицателен в границите между – 2,4 и – 9,9 млрд. евро годишно. Т.е. за времето 2001 - 2019 е налице устойчив проблем- значително отрицателно салдо със или без членство в ЕС! В различните публично достъпни световни, европейски и национални данни липсват професионално или политическо споменаване или пък дори срамежлив опит да анализира това.

Българската външна търговия с услуги в милиарди евро е:

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Износ	6	5	5,3	5,8	5,8	6,8	7	7,7	7,8	8,4	9,44
Превод от ЕС	0,978	1,225	1,107	1,732	1,977	2,255	2,729	2,345	1,896	2,169	2,205
Внос	4	2,6	2,6	3,2	3,2	4,2	4	4,6	5	5,1	5,43
Вноска в ЕС	0,337	0,042	0,346	0,371	0,423	0,404	0,424	0,395	0,379	0,487	0,488
Баланс	2	2,4	2,7	2,6	2,6	2,6	3	3,1	2,8	3,3	4,01

Източник: www.trademap.org

Източник: ЕК https://ec.europa.eu/budget/graphs/revenue_expenditure.html

2. География

Използването на световните външнотърговски статистически данни ни позволява да обърнем специално внимание на част от съществените характеристики на различни явления като „Черен лебед“ (крайно голям ефект и предвидимост в ретроспектива) на г-н Насим Талеб, изложени в неговата книга ЧЕРНИЯТ ЛЕБЕД – въздействието на слабо вероятното в живота и на пазара – 2011 г. Това става като се сравняват националните с огледалните данни поне за десет годишен период. Например при износ на България за РФ огледалното число е внос на РФ от България. Сравнението и разликите в огледалната картина в диапазона от 5 до 10 % е очаквана и приемлива. Всичко извън този диапазон подсказва за различни явни или неявни интереси и политики.

Партньорите в стокообмена на България формално са 220 страни в света. Икономически значимата българска търговия е с не повече от една трета от тях:

- при вноса, 45 страни за този период формират повече от 95 % от българския внос. Страните от ЕС-28 са сред тях с общ дял от 59 до 64 % през годините. За 2019 делът е близо 63 %. Водещите осем български партньора по намаляващ дял в евро за 2019 са: Германия, Руска Федерация, Италия, Румъния, Турция, Гърция, Китай и Испания, чиито дял с натрупване е повече от 43 % за 2019;
- при износа, 60 страни имат дял повече от 95 % от българския износ. ЕС-28 са сред тях с общ дял от 61 до 68 % за различните години. За 2019 делът е повече от 66 %. Водещите осем по намаляващ дял в евро са: Германия, Румъния, Италия, Турция, Гърция, Франция, Белгия и Китай с общ дял повече от 54 % за 2019;

Износ – Намаляващ дял за 2019		Внос – Намаляващ дял за 2019	
1. Германия	– 14.8 %	1. Германия	– 12.2 %
2. Румъния	– 8.7 %	2. Руска Федерация	– 9.9 %
3. Италия	– 7.4 %	3. Италия	– 7.5 %
4. Турция	– 7.2 %	4. Румъния	– 7.3 %
5. Гърция	– 6.8 %	5. Турция	– 6.4 %
6. Франция	– 3.8 %	6. Гърция	– 4.7 %

7. Белгия	–	2.9 %	7. Китай –	4.5 %
8. Китай	–	2.7 %	8. Испания –	3.8 %

Към март 2020 г. има случаи когато използваната огледална статистика е на база девет години, тъй редица държави все още не са предоставили своите данни за 2019. Членките на ЕС, Канада, Руската федерация вече са направили това и техните данни бяха качени в базата на UN/COMTRADE обработени от ИТС/UNCTAD/WTO през януари – февруари 2020 и могат да бъдат сравнени с българските, качени в средата на март 2020, за целия 10 годишен период.

При вноса, огледалните световни данни са средногодишно с 1,5 млрд. евро по малки от българските данни за вноса или 5 % спрямо българските данни. През годините тази разлика се изменя от 1,1 млрд. до близо 3,2 млрд. Тази разлика е в рамките на възможната и практическа грешка и сама по себе си не би трябвало да ни тревожи.

При проверка на числата за разликите за водещите български партньори, заради тяхната повторемост и мащаб възникват въпроси. За вноса, водеща е Канада с разлика от 209 % за 2019. През годините българските числа са значително по-малки от канадските числа и се изменят в диапазона от 33 до 185 млн. евро, а за 2019 разликата е повече от 122 млн. евро. Следва РФ с 46 %, но с обратен знак. Отново устойчива картина в диапазона между 240 млн. евро и близо 3,5 млрд. евро, като за 2019 е 880 млн. евро. Винаги РФ дава значително по-малки числа от българските за вноса у нас. Следва Кипър с 42 %. Изменят се от 19 млн. евро до 126 млн. евро за 2019. Винаги българските числа са по-високи от кипърските числа за техния износ за България. Украйна е с 36 % за 2010 – 2018. За деветте години разликата е между 31 и 460 милиона евро. За 2019 все още не са достъпни данните. Българските числа са по-големи от числата на украинския износ за България. Със същата разлика от 36 % е и Швейцария. Разликата е между 13 млн. евро до 144 млн. евро през годините, като за 2019 е 127 млн. евро. Всяка година българските числа за вноса са по-малки от швейцарския износ за България.

При износа, огледалните световни данни са средногодишно с 1,15 млрд. евро по малки от българските данни за износа или близо 4 % спрямо българските данни. През годините тази разлика се изменя от 176 млн. евро до 2 млрд. евро. За 2019 все още не са достъпни всички данни. Тази разлика на износа е в рамките на възможната и практическа грешка, но може да има и други съществени причини. На пръв поглед няма основание за тревога, но когато това се случва с години може би попадаме в зоната на Черния лебед.

Тук водещи са САЩ с разлика от близо 37 % за 2019. За 2010 разликата е плюс 6 млн. евро и през останалите 9 години са отрицателни от 43 млн. евро до близо 388 млн. евро, като за 2019 е близо 286 млн. евро. Последните девет години редовно българските числа за износа са по-малки от американските числа за вноса от България.

Следва Канада с разлика от близо 36 % за 2019. През годините българските числа са значително по-малки от канадските числа и разликите са в диапазона от 21 до 52 млн. евро, а за 2019 тя е повече от 24 млн. евро. Швейцария с разлика от близо 34 % за 2019. През годините тя е била положителна от 26 и 31 млн. евро за 2010 и 2011 и отрицателна за 2012 до 2019 между 56 до 127 млн. евро, като за 2019 е 115 млн. евро. Република Корея с близо 31 % разлика. За 2010 близо 6 млн. евро положителна, а за 2011 – 2019 тя е отрицателна между 4 млн. евро до близо 100 млн. евро за 2019. Египет е с разлика повече от 28 %.

Разликата се променя между 2010 и 2018 между положителна 323 млн. евро и отрицателна 56 млн. евро.

Огледални разлики за 2019 г. (Според данните към март 2020 г.) в българския износ са представени в жълто. След това са посочени позициите на тази държава според нейния дял на разликата във вноса. Разглеждането едновременно на разликите в износа и във вноса е с цел да се изясни дали става дума за еднопосочен проблем или нещо друго. Пример – при Швейцария и Египет разликата на българските и огледалните данни и при износа и при вноса е почти еднаква и не е изключено да се дължат на познати търговски практики, като например реекспорт. Докато при Канада, САЩ, Руската Федерация, Република Корея, Кипър, Украйна има съществена асиметрия. Числата са показани в следната таблица:

Износ – намаляваща огледална разлика	Внос – намаляваща огледална разлика
1. САЩ – 38 %	24. САЩ – 9 %
2. Канада – 36 %	1. Канада – 209 %
3. Швейцария – 34 %	5. Швейцария – 36 %
4. Република Корея – 31 %	32. Република Корея – 4 %
5. Египет – 28 %	6. Египет – 33 %
27. Руската Федерация – 6 %	2. Руска Федерация – 46 %
6. Кипър – 26 %	3. Кипър – 42 %
13. Украйна – 15 %	4. Украйна – 36 %

Пример - последните десет години българските данни за вноса от РФ са винаги значително по-големи по стойност от руските данни за износа за България (между 240 млн. евро и близо 3,5 млрд. евро). Българският износ за РФ по стойност е практически равен на българския износ за Северна Македония през последните 10 години. Съществени огледални разлики в стойността има с Швейцария, Канада, САЩ, Египет, Украйна и др. Затова е необходим всеобхватен анализ и сравнение за да бъдем сигурни дали става дума за един или ято от „черни лебеди“.

3. Продуктова структура

Износът на стоки за 2019 на ниво ХС-8 на България са формално повече от 12 хиляди митнически тарифни подпозиции. Първите 100 от тях, подредени по намаляващ дял на стойността в евро за 2019 формират повече от 54 %, започвайки с дял от малко повече от 33 % за 2010 година. Съществената част от тях са суровини, зърно, компоненти, т.е. стоки без или с малка степен на добавена стойност.

Вносът на стоки, определен на ниво ХС-8 на България е повече от 13 хиляди митнически тарифни подпозиции, като първите 100 от тях, подредени по намаляващ дял на стойността в евро за 2019 формират повече от 45 %, започвайки с дял от малко повече от 36 % за 2010 година. Това са предимно суровини, части, компоненти.

Ето още примери за потребността от анализ и сравнение:

- Нефт от митнически тарифен код 270900. Винаги на първа позиция в българския внос. Делът в стойността на българския внос е между 6,5 % и 14,5 % през тези

години, като за 2019 е повече от 8 %. Разликата за 2018 г. е близо 41 % в тона. През годините тя се изменя от 442 хиляди тона до 3,3 млн. тона, като винаги българските числа са по-високи от това, което РФ дава като износ за България. През годините тази разлика се изменя от близо 46 млн. евро до 2,5 млрд. евро, като за 2019 тя е близо 1,4 млрд. евро. Отново винаги българските числа са по-високи от огледалните данни. В стойностно отношение разликата за 2019 г. е близо 37 % и конкретно за РФ тя е близо 24 %;

- Електроенергия от 2716. При износа, разликата в евро за 2019 е 22 %. Разликите през годините са между 18 и 291 млн. евро, като винаги огледалните данни са по-малки от българските. За 2019 е 74 млн. евро за целия износ, разликата с Турция е 486 %, със Северна Македония е 398 %, с Румъния е 206 % а със Сърбия за 2018 е 80 %. Съществените разлики за 2019 се потвърждават и за количествата измервани в мегават часа. При вноса е трудно да се търси картината, тъй като едва за 2019 България предоставя данни в натура. Откъслечните огледалните данни и в частност за 2019 водят до разлики от няколко стотин процента. Безспорните числа са цената при износа на български мегават час е в диапазона от 22 до 71 евро, с преобладаваща около 50 евро. При вноса, тя е между 19 и 61 евро, с преобладаваща около 48 евро за мегават час.
- Пшеница от митническа тарифна подпозиция 100199. В стойностно отношение за последните пет години 2015 – 2019 винаги българските числа са между 48 и 313 млн. евро (от 7 до 38 % разлика през годините) повече отколкото числата за внос на българска пшеница в другите страни. Същата устойчива разлика е в сила и за натурата. Най-малкото число там е 329 хиляди тона (от 8 % до повече от 30 %), отново огледалните данни са по-малки от българските;
- Цигари от митническа тарифна подпозиция 240220. При вноса и в стойността и в натура числата показват постоянни отрицателни разлики за времето 2015 – 2019 г. Т.е. светът казва, че доставя повече в стойност и в тонове цигари в България, отколкото българската статистика показва. Това са между 19 и 58 милиона евро през тези години (-24 % до -64 %) и в натура между 1,2 до близо 5 хиляди тона през тези години (между 16 % и 52 %);
При износа на цигарите също има съществени разлики за времето 2015 – 2018, поради все още липсващи данни за 2019 на основни български партньори. В стойностно отношение разликата е винаги отрицателна, защото българските числа винаги са по-малки от това което света казва че внася от България. Те са между – 39 и -200 млн. евро или в проценти между – 27 % и - 151 %. При натурата има особеност. За 2015 и 2016 г. разликата е положителна от 2000 и 3000 тона или 12 % и 24 %, т.е. за тези две години количеството цигари според българските данни са повече от количеството цигари, което партньорите казват че внасят от България. За 2017 и 2018 разликата е - 4,5 хил. тона и - 500 тона или – 38 % и – 5 % съответно. Т.е. за тези две години България заявява че изнася по-малки количества цигари, отколкото партньорите заявяват че внасят от България.

- Лекарства от митническа тарифна подпозиция 300490. При вноса за времето 2015 – 2019 има разлики в стойността между 45 и 150 млн. евро, т.е. българските числа са по-малки от огледалните (т.е. между 6 % и повече от 17 %). При натурата – разликите при вноса в тона са от близо + 2 % до – 47 %.
При износа за същия период те са между – 31 млн. евро и повече от 86 млн. евро (От - 5 % до 12 %), а в количествено отношение между + 7 хил. тона до – 3 хил. тона (от + 24 % до - 24 %).
- Пластмасови отпадъци от митническа тарифна позиция 3915. При вноса, разликата в евро за 2019 е 67 %, като през години само за 2010 и 2011 и 2013 е била положителна, след това от 2012, 2014 и нататък българската сума е по-малка от огледалната на стойност между от 580 хил. евро, за да достигне 4,8 млн. евро за 2019 г. Още по значителна е разликата в тоновете пластмасов отпадък от тази тарифна позиция. Само през 2013 г. разликата е положителна. През всичките останали години огледалната стойност е по-висока, т.е. *България обявява по-малки количества и тази разлика се изменя между 638 тона и повече от 18 хиляди тона за 2019 г.* За 2018 това са повече от 27 %, а за 2019 това са повече от 37 %.
- Велосипеди от 871200 – Последните 10 години в България от Китай се внасят велосипеди като разликата за 2019 г. е повече от 122 % в стойността, тъй стойността на българската митница е по-малко от половината на стойността в евро, при която износът тръгва от Китай. През всичките тези години велосипедите тръгват от Китай на цена поне три пъти по-висока от тази на която влизат в България – *за 2019 числата са 33 евро за бройка напускат китайската митница и този велосипед влиза през българската митница на 11 евро бройката?*

Водещите 20 стоки в българския износ за 2019 г. определени с намаляващ дял в евро на осмо ниво на хармонизираната система формират общо близо 31 %. За съжаление съществената част от тях са с ниска степен на преработка и по-скоро изходна суровина и горива с едно изключение - лекарствата. Износът от автокльостъра сред тези 20 са кабелните снопове за транспортни средства, където сме на 18 позиция в света. Преди нас са страни като Мексико, Румъния, Китай, Виетнам, Мароко, Филипините, Украйна, Тунис, Сърбия, Индонезия, Северна Македония, Република Корея, Тайланд, Никарагуа и други. Т.е. евтина работна ръка тук не е стратегическо предимство.

4. Заклучение

КОВИД 19 подсказва, че ще оцелеят и развият само образованите, подготвените, функционално грамотните нации, за които няма неизяснени и/или премълчани въпроси. България има устойчиво с десетилетия отрицателно салдо в стокообмена. Огледалните разлики, част от които са описани тук разширяват темата. Т.е. световната външнотърговска статистика ни дава един лабораторен анализ, който не е диагноза. Той не трябвало да бъде премълчаван, заобикалян или пропускан. *Образно казано този български „Черен лебед“ е, че ние повече консумираме, отколкото произвеждаме и това става с устойчиви разлики в данните от стотици милиони евро между нас и наши партньори!*

Разбира се, ако към стокообмена добавим положителното салдо от сектора на услугите (който е част от общата картина, без да се разглежда тук), България има малко положително общо салдо, без да пропускаме постъпленията у нас от българите на задгранична работа. Този общ баланс (стокообмен, услуги, външни парични потоци) позволява някакво оцеляване, но трудно може да бъде определен като показател за стратегическо българско развитие.

Някои основни въпроси произтичащи от стокообмена, които трябва да имат отговор за след КОВИД-19 са например:

1. Защо България има посолства и други официални представителства в близо 80 държави, след като числата показват, че икономически значими за нас са около 40 – 60 страни. Какво и как допринасят българските посланици например за българския износ и/или ефективността на българския внос. Не може ли да има една структура, вместо три - МВнР, Министерство на икономиката, министерство на туризма при наличието на държавни агенции, работодателски организации, по няколко браншови организации в един сектор? Водещи държави в света имат всичко до 1-2 административно бюджетни структури и по едно отраслово НПО, при стокообмен надхвърлящ десетки пъти българския такъв.

Има ли въобще анализи и сравнения за данъчните постъпления от износителите осъществяващи например износ за повече от един милиард лева? Сравняват ли се например отчетите на инвеститорите у нас с данните от присъствието им например в Румъния, Гърция, Чехия... Как/ дали се управлява икономика, която не използва световни аналитични данни и сравнения за десетилетия (Не макроикономически и на калпак проценти, а поименни за продукти, огледални данни, позиция в света...)?

Приложение № 2 – Милиардерите в българския износ 2010 - 2019

България е сред 10-те най-големи износители в на злато (№ 3 в света), нерафинирана мед (№ 4), биодизел (№ 8) и пшеница (№ 10).

Представените тук числа включват водещите позиции в българския износ за последните десет години. Включени са всички 12 групи стоки, които реализират повече от 1 млрд. лв годишно - рафинирана мед, пшеница, газьол, бензин, златна руда, царевича, биодизел, кабелни снопове за МПС, електроенергия.

Топ 12 Стокови групи в износа на България (2010-2019)

№ в BG Експорт	Код	Продукт	Износ за 2019 в EUR	Дял от BG износа за 2019 в %	Дял от световния износ	Основни пазари	Бележки
1	740311000	Рафинирана мед - Катоди и секции от катоди	879 210 000	2.96	2.1% от световния износ, № 13 в света за 2018	Китай, Турция, Италия с общо 94 % за 2018. Устойчиво присъствие в света за 10 години.	Има огледални разлики за времето 2013 - 2016 между 24 % и 38 %.
2	100199000	Пшеница, друга.	827 620 000	2.78	2.2% от световния износ, № 10 в света за 2018	Испания, Гърция, Румъния, Филипините и Нидерландия с общо близо 53 % за 2019 г. Устойчиво присъствие в света.	Има огледални разлики между 20-40 % за някои години.
3	27101943	Нефтени масла или масла от битуминозни минерали - Газьол,	825 472 000	2.77	0.2% от световния износ, № 44 в света за 2018	Турция, корабно зареждане, Сърбия и Северна Македония с общо повече от 80 % за 2019 г.	Преобладаващи огледални разлики между 14,5 % и 51 %.
4	271012000	Леки масла/препарати- Бензин 95,	794 665 000	2.67	0.4% от световния износ, № 38 в света за 2018	Тунис, Египет, Гибралтар, Украйна, Гърция, Грузия и Италия с общо 80 % за 2019 г.	Преобладаващи огледални разлики между 27 % и 73 %.
5	30049000	Лекарства, смесени / несмесени - терапевтични / профилактични	707 143 000	2.38	0.3% от световния износ, № 30 в света за 2018	Русия, Германия, Румъния, Обединено Кралство, Нидерландия, Франция с общо 57 % за 2018 г.	Има огледални разлики между 19 % и 50 %
6	74020000	Мед, нерафиниран; медни аноди за електролитно рафиниране	697 135 000	2.34	10% от световния износ, № 4 в света за 2018	Белгия и Германия с общо 100 % за 2019 г.	Няма съществени огледални разлики.
7	261690	Руди и концентрати от благородни метали (с изключение на сребърните руди и концентратите)	521 571 000	1.75	11.6% от световния износ, № 3 в света за 2018	Германия и Канада със 100 % общо, при преобладаващи 80 % за Германия. Устойчив растеж през последните 8 г.	Има постоянни съществени огледални разлики.
8	93555999	Продукти свързани с отбраната	492 098 000	1.65		За периода 2013-2018 средногодишния износ е за повече от 1,4 млрд. лева, като 4-5 групи изделия формират близо 80 % от износа за Близкия изток, Африка, Азия с дял също близо 80 %.	
9	10059000	Царевича (без семена за сеитба)	411 183 000	1.38	0.9% от световния износ, № 11 в света за 2018	Гърция, Румъния, Испания, Турция, Република Корея, Португалия, Китай, Франция, Италия общо близо 80 % за 2019 г. Устойчиво присъствие в света.	Няма съществени огледални разлики.
10	38260010	Биодизел и смеси	394 702 000	1.33	2.5% от световния износ, № 8 в света за 2018	Основни пазари са Румъния, Нидерландия, Унгария, Германия, Хърватия, Словакия с общо близо 80 % дял.	Има отделни огледални разлики
11	85443000	Кабелни снопове за запалване и други комплекти за окабеляване на превозни средства	385 872 000	1.3	1.2% от световния износ, № 22 в света за 2018	Основни пазари са: Турция, Германия, Чехия с общ дял от близо 90 %. Устойчив растеж.	Има отделни съществени огледални разлики
12	27160000	Електрическа енергия	344 930 000	1.16	1.5% от световния износ, № 16 в света за 2018	Основни пазари са Словения, Чехия, Гърция, Румъния с общо повече от 80 % дял.	С някои от партньорите има огледални разлики
Източник: ITC calculations based on UN/COMTRADE data							

Очевидно е необходимо преосмисляна на българската концесионна политика държава при наличието на тези сериозни разлики в стойността на реализирания износ на подземни

богатства и размера на приходи от концесии, отчетени по държавния (републикански) бюджет, които съгласно закона⁵⁶ са основни приходоизточници на Сребърния фонд .

Приходи от концесии, отчетени по държавния (републикански) бюджет (2010-2019)	
Година	В хил.лв
2010	56 965.0
2011	58 280.3
2012	84 062.5
2013	186 634.6
2014	99 119.0
2015	87 300.4
2016	88 017.6
2017	125 128.6
2018	103 149.5
2019	101 050.6
Общо	989 708.1

Източник:
МФ - Годишен доклад и отчет за дейността на Сребърен фонд за 2019 г.

По отношение продуктите свързани с отбраната, който безспорно е един от стратегическите и структуроопределящите отрасли на българската икономика, има съществени национални въпроси без стратегически отговор:

- Има ли български посланици в ключовите пазари и какъв е техния принос за запазване и развитие на българските интереси. Сегашните успехи са свързани с дългогодишно присъствие и доверие, изградено с десетилетия. Например без професионалисти- арабисти (не ПР глобалисти) няма да можем да очакваме успехи;
- Коя международно призната българска банка, би мога активно да обслужва този сектор. Тези доставки са свързани например с акредитиви, банкови гаранции за добро изпълнение, значителни оборотни средства и др. Съществена част от българските (в смисъл на територията на България-но не небългарска собственост такива имат кодекси на банките-майки, които не им позволяват дори да започнат разговор по темата работа с български продукти свързани с отбраната);
- ЕС последните три години търси европейски решения за своята отбрана. Става дума например за EDIDP – 2019 и 2020 с бюджет от 500 милиона евро и EDF от 2021 с бюджет 13 милиарда евро. Страни членки на ЕС, сравними с България, приемат и работят по национални програми в тази област с хоризонт поне два три правителствени мандата. Засега липсва ясно изразен национален български интерес и/или активно българско участие в този процес. Например, тук не става дума само за

⁵⁶ Закон за Държавния фонд за гарантиране устойчивост на държавната пенсионна система

присъствие на срещи на представители на МО, а за национална стратегия за развитие на отбранителна промишленост?

Друг стратегически въпрос е разбира се електроенергията, за която по аналогия с КОВИД -19 би могло образно да се каже, че нейното производство и разпространение става при многогодишна инфодемия. Вероятно има повече български говорители, отколкото стълбове за далекопроводи за високо напрежение у нас. Безспорното за този сектор е едно – трябва национално отговорен системен подход с хоризонт поне 50 години.

Приложение № 3 – Лавандулите смениха розите

България - от страна на розите към страната на лавандулите

Българското розово и лавандулово етерични масла са характерни и значими за икономиката български продукти. Според световната външнотърговска статистика –българските етерични масла от митническа тарифна подпозиция 330129 класират България на 8 място по стойност (повече от 60 милиона евро за 2019 г., като за последните десет години е достигала и обща стойност повече от 90 милиона евро) сред износителите в света и на 74 позиция сред българските экспортни стоки, определени на шесто ниво на ХС. В рамките на ЕС-28 сме на 4 позиция по износа в евро след Франция, Испания и Обединеното Кралство за 2019 г.

Тази група в българския износ се формира от три различни подгрупи етерични масла за времето 2010 – 2019 г. съгласно приложената таблица:

Митнически код по ХС	Вид	Дял в % от евро за 2019 на етеричните масла	Основни пазари
33012941	Различни етерични масла съдържащи терпентин	74,6 %	
33012979	Лавандулово масло	12,8 %	Франция – 36,9 % САЩ – 24,3 % Германия - 15,3 %
33012991	Розово масло	12 %	Франция – 17,1 % САЩ – 16,4 % Швейцария - 10,4 %

Източник: www.trademap.org

От представените данни е видно, че от страна на розите, считано от 2015 насам България се е превърнала в страна на лавандулата, тъй като стойността на износа на лавандулово масло става по-голяма от стойността на розовото масло.

Тази промяна се дължи поне на два фактора.

Първият е националната ни особеност, която се изразява в липсата на национална (не става дума за държавна/ правителствена) политика на българските производители. Това прозира от данните за годишните стойности на износа в евро за килограм през последните десет години. През 2010 изнасяме на отговарящата на качеството и количеството цена постигната за повече от един век българска розова индустрия, а след това високата цена е запазена само

на ограничени пазари и за ограничени количества. През 2019 цената вече е между 5 и 8 пъти по ниска за основните количества розово масло.

Вторият фактор е международната конюнктура. България е основен доставчик, следвана от Франция на американския пазар. Френският износ (в стойностно изражение) за САЩ също намалява през отделни години, но остава по-висок от българския. Във Франция като пазар ние постигаме добра цена в евро за килограм само през 2013 и 2014 г. В третия по значимост пазар - Швейцария постигаме най-висока стойност през 2015 а за 2019 стойността на износа на килограм розово масло е три пъти по-малка. За съжаление всички данни от външнотърговската статистика подсказват неустойчивост и непригодност към световната конюнктура на розовата индустрия на България.

Лавандуловото масло започва да преобладава като експортна стойност над розовото масло за България през последната петилетка, достигайки близо 17 милиона евро за 2018, но спадайки под 9 милиона евро за 2019 – число по малко от всичките пет години преди това – от 2014 до 2018. За съжаление има намаление и на килограмовата стойност за 2019 в сравнение с предходни години – например 2011, 2012, 2017, 2018. На основния експортен пазар - САЩ, през 2010 и 2012 години сме имало по-добра килограмова стойност от 2019. На френския пазар осем години имаме по-висока килограмова стойност от постигнатата през 2019. Аналогична е картината и за третия - немския пазар.

Сравнителните данни за износа на българското розово и лавандулово масло през последните десет години са тревожни, затова подробният анализ и създаване на национална стратегия трябва да започне, както българската индустрия е направила през 1906 г. Тогава Пловдивската Търговско-Индустриална Камара прави Първа конференция върху розовата индустрия от 19 до 21 юни 1906 и на основание на представените реферати и проведените дебати започва възхода на този сектор.

До 1989 това развитие направи българското розово масло световен еталон. Единствената национална българска лаборатория стандартизира, типизира и хамурира етеричните масла на различните производители и запечатаните с нейния печат с червен восък стъкленици българското розово масло се приемаха безусловно по целия свят.

Възраждането на розовата индустрия изисква национална стратегия, създадена, осмислена и прилагана от българските производители.

Приложение № 4 – Зеленчуци и плодове

Производството, вноса и износа на плодове и зеленчуци в България

Световните външнотърговски данни са една добра основа за последващ цялостен анализ за развитие на производството на плодове и зеленчуци в България след 2020 г., като част от световния пазар.

Външнотърговски данни за българското зеленчукопроизводство

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Общо износ (глава 7) в тона	52 931	69 938	73 349	56 875	53 269	47 152	93 930	146 609	114 428	283 489
Общо внос (глава 7) в тона	200 191	195 744	208 007	225 027	254 946	288 158	289 123	298 771	341 606	332 405
Експортен баланс (Износ - Внос) в тона	-147 260	-125 806	-134 658	-168 152	-201 677	-241 006	-195 193	-152 162	-227 178	-48 916

Източник: UN/COMTRADE, систематизирани от ITC/UNCTAD/WTO - Geneva - www.trademap.org

От представените данни е видно, че българският износ за 2019 на зеленчуци (по глава 7) е на обща стойност от близо 142 милиона евро или повече от **283 хиляди тона**, като по този показател - България е на 44 позиция в света. Делът на ЕС-28 е 88 %. Анализът на данните на ниво митническа тарифна подпозиция – ХС6 показват, че при общо повече от 60 групи различни зеленчуци само 12 формират повече от 90 % от износа в евро и само 8 от износа в тона.

Българският внос на зеленчуци за 2019 по глава 7 е на обща стойност от близо 172 милиона евро или повече от **332 хиляди тона**, като България е на 49 позиция в света. Делът на ЕС-28 е 48 %. На ниво митническа тарифна подпозиция – ХС6 числата показват, че при общо 70 групи различни зеленчуци само 20 формират повече от 90 % от вноса в евро и само 15 от вноса в тона.

Балансът между износа и вноса на зеленчуците от глава 7 в евро за последните десет години е устойчиво отрицателен, като се изменя в границите между 21 и 52 милиона евро, а за 2019 година отрицателното салдо е повече от 30 милиона евро. Балансът в тона за последните десет години е също устойчиво отрицателен, като се изменя в границите между 49 - 241 хиляди тона, като за 2019 година отрицателното салдо е повече най малкото за периода 2010 – 2019 – **49 хиляди тона**.

Съотношението на вноса към българското производство (в тона) за традиционни за България плодове и зеленчуци през различните години се изменя значително. В редица случаи вносът за редица продукти е близо половината от обема на българското производство, например вносът на лук у нас през 2015 е три пъти по-голям от българското производство.

Друг определящ показател е съотношението на разликата между българските и огледалните данни за вноса като съотношение на тази разлика с българските данни. Световната практика е винаги свързана с разлики в огледалните данни, но най-често те са в диапазона 5 – 10 %. В приложената таблица за типични български продукти те надхвърлят значително тези стойности.

Сравнение на данните в натура за българското производство и вноса в България

Тона/ Година	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Индекс 2017/2010 в %	Индекс 2019/2010 в %
ДОМАТИ - Производство	114 605	103 145	94 016	117 948	120 948	121 646	141 367	158 762			139%	
Домати внос (070200)	45 754	31 423	32 443	35 055	45 699	59 883	70 515	75 664	88 281	83 688		183%
Внос/Производство в %	39.92	30.46	34.51	29.72	37.78	49.23	49.88	47.66				119%
Дял на ОР в % при вноса	-90.39	-89.56	-41.24	-35.03	-63.17	-15.59	6.37	10.44	17.89	15.82		
КРАСТАВИЦИ - Производство	63 648	52 171	33 710	49 000	51 297	45 814	59 622	42 554			67%	
Краставици внос (070700)	10 918	10 065	13 118	12 787	16 024	18 947	19 860	20 372	29 484	24 549		225%
Внос/Производство в %	17.15	19.29	38.91	26.10	31.24	41.36	33.31	47.87				279%
Дял на ОР в % при вноса	-47.00	-36.01	-9.22	-41.61	-53.49	-24.04	-7.30	5.41	2.37	7.42		
ДИНИ - Производство	61 967	68 002	55 703	64 443	33 662	59 960	85 651	108 141			175%	
Дини внос (080711)	24 849	28 459	22 351	18 784	31 316	34 670	36 997	33 279	29 809	29 697		120%
Внос/Производство в %	40.10	41.85	40.13	29.15	93.03	57.82	43.20	30.77				77%
Дял на ОР в % при вноса	11.05	9.94	-6.80	9.72	11.83	22.62	33.41	47.13	27.48	26.36		
ПЪПЕШИ - Производство	8 841	15 160	17 685	14 710	5 046	7 338	16 687	26 489			300%	
Пъпешите внос (080719)	4 073	6 001	3 156	3 499	7 048	7 959	6 799	5 972	7 008	7 738		190%
Внос/Производство в %	46.07	39.58	17.85	23.79	139.67	108.46	40.74	22.55				49%
Дял на ОР в % при вноса	44.37	24.28	-8.65	7.09	22.97	53.66	19.97	25.25	32.83	23.92		
ЛУК - Производство	19 146	16 750	10 344	12 769	13 327	8 926	14 921	23 499			123%	
Лук внос (070310)	17 867	18 356	18 613	22 079	28 329	27 185	26 548	25 349	30 163	34 119		191%
Внос/Производство в %	93.32	109.59	179.94	172.91	212.57	304.56	177.92	107.87				116%
Дял на ОР в % при вноса	-6.31	-37.44	14.12	-16.66	8.00	-1.91	15.34	31.73	-2.72	14.92		
КАРТОФИ - Производство	251 205	232 314	151 319	186 529	132 651	164 866	127 182	227 815			91%	
Картофи внос (070190)	16 232	12 981	25 359	39 358	31 331	35 279	30 991	45 205	41 222	40 995		253%
Внос/Производство в %	6.46	5.59	16.76	21.10	23.62	21.40	24.37	19.84				307%
Дял на ОР в % при вноса	-149.75	-248.26	-78.29	-52.71	-89.29	-27.95	-30.01	6.19	-1.00	10.77		
ЯГОДИ - Производство	5 727	7 027	4 770	3 841	4 203	4 999	5 150	5 359			94%	
Ягоди внос (081010)	1 348	1 901	3 083	2 512	3 391	1 838	3 303	2 840	2 487	3 743		278%
Внос/Производство в %	23.54	27.05	64.63	65.40	80.68	36.77	64.14	52.99				225%
Дял на ОР в % при вноса	-250.22	-126.41	-13.43	-22.37	-11.85	0.44	13.32	-18.84	-9.93	-43.98		
ЧЕРЕШИ - Производство	24 951	30 063	19 512	38 162	33 294	49 423	38 496	48 391			194%	
Черешите внос (080929)	1 031	978	1 520	5 020	1 809	1 540	1 419	1 890	2 363	3 983		386%
Внос/Производство в %	4.13	3.25	7.79	13.15	5.43	3.12	3.69	3.91				95%
Дял на ОР в % при вноса	-634.41	-108.75	-407.19	-26.82	-89.36	38.62	25.65	54.43				
ЯБЪЛКИ - Производство	43 235	40 413	30 942	55 013	54 502	58 419	44 755	44 927			104%	
Ябълки внос (080810)	28 342	22 280	31 712	31 491	34 666	40 220	42 822	37 784	43 046	67 991		240%
Внос/Производство в %	65.55	55.13	102.49	57.24	63.61	68.85	95.68	84.10				128%
Дял на ОР в % при вноса	-42.02	-77.25	-12.55	-12.51	-17.00	-10.14	-14.18	-1.45	11.73	8.80		

Забележка:

Кодът при вноса е на митническа тарифна подпозиция на ниво ХС 6, позволяващ световна сравнимост

Делът на огледалната разлика спрямо българските данни е допълнителен показател

Данните за българското производство в тона са от МЗХГ - 2018 Агростатистически справочник

Данните за вноса в България и огледалните данни са на UN/COMTRADE, систематизирани от ITC/UNCTAD/WTO - Geneva - www.trademap.org

За последните 10 години по представените стокови групи се забелязва ясно изразена тенденция на по-бързо нарастване обема на вноса в сравнение на вътрешното производство при домати, краставици, лук, картофи, ягоди и череша. Единствено при дините и пъпешите се забелязва благоприятна тенденция за задоволяване във все по-голяма степен на вътрешното потребление основно от родно производство.

Тези данни, допълнително анализирани от експерти зеленчукопроизводители, биха позволили ясна диагноза и най-важното, подсказали национална стратегия за стабилизиране и развитие на бившата зеленчукова градина на Балканите.

Приложение № 5 – Млечни продукти

Важен и интересен пример за България е сектора свързан с производството и преработката, вноса и износа на **млечни продукти**. Благодарение на безплатния достъп заради КОВИД-19 през последните месеци до световните външнотърговски данни и тяхното сравнение с български данни за производство се получава следната картина с ключови въпроси, от дълги години без ясен национален стратегически отговор.

Първият въпрос произтича от числата за вноса в тона на прясно мляко, сухо мляко и палмово масло в България, сравнени с тези например на Северна Македония, Сърбия, Румъния, Гърция при използване като референтни числа, например тези на Швейцария за 2019 г. В България са внесени повече от 108 хиляди тона миналата година от тези три продукта, а в една Швейцария три пъти по-малко тона?

Внос на прясно мляко, сухо мляко и палмово масло в тона за 2019 година						
Митническа тарифна подпозиция	България	Северна Македония	Сърбия	Румъния	Гърция	Швейцария
Прясно мляко (040120)	42,335	39,806	33,764	162,545	96,780	23,230
Позиция в света в EUR	29	32	34	14	18	44
Сухо мляко (040210)	22,248	1,906	1,989	10,533	11,061	379
Позиция в света в EUR	34	92	93	38	48	133
Палмово масло(151190)	43,831	11,176	29,380	60,301	110,017	9,929
Позиция в света в EUR	51	92	66	40	34	101
Общо	108,414	52,888	65,133	233,379	217,858	33,538

Данните за вноса са на UN/COMTRADE, систематизирани от ИТС/UNCTAD/WTO - Geneva - www.trademap.org - Юли 202, Борислав Георгиев

Средногодишното българско производство на всички видове прясно мляко от 2000 до 2017 г. според МЗХГ е 1,200,000 тона. Млечните продукти произвеждани в България са кисело мляко 130,000 тона; 50,000 тона от всички видове сирене и 25,000 тона от всички видове кашкавал.

Вносът на прясно мляко от мтп 040120 в България за времето от 2001 до 2019 се характеризира с устойчив средногодишен растеж, започвайки от 416 тона в началото, достигайки близо 61 хиляди тона през 2016 и приключвайки с малко повече от 42 хиляди тона за 2019 г.

Вносът на сухо мляко от мтп 040210 в България за времето от 2001 до 2019 също се характеризира с устойчив средногодишен растеж, започвайки с близо хиляда тона, достигайки повече от 36 хиляди тона през 2013 и приключвайки с повече от 22 хиляди тона за 2019 (На 34 позиция в света и на 10 позиция в ЕС-28) – балкански рекорд, който е само с хиляда тона по малък от сумарния внос на Румъния, Сърбия, Гърция и Северна Македония – взети заедно за 2019 г.?

Вносът на палмово масло от мтп 151190 в България за времето 2001 до 2019 започва с близо 6,5 хиляди тона, преминава един връх от повече от 50 хиляди тона за 2017 и достигайки близо 44 хиляди тона за 2019 (На 51 позиция в света и на 14 позиция в ЕС-28).

Има и въпроси свързани с износа. Основен пазар е ЕС-28 с дял от близо 62 % в стойностно отношение и близо 64 % в натура за 2019 година. За периода 2001 – 2019 г. делът на ЕС се изменя от 16,7 % до 67,6 % за 2015 г. в евро. Важен дял имат страни извън Европа, дългогодишни български пазари, които не бива да бъдат забравяни. За ефективността на този износ има какво да научим от нашият южен съсед.

Износ на сирене и кисело мляко в тона за 2019 година						
Митническа тарифна подпозиция	България	Северна Македония	Сърбия	Румъния	Гърция	Швейцария
Други сирена(040690)	16,807	370	5,072	10,157	87,336	57,638
Позиция в света в EUR	27	69	44	37	12	10
Кисело мляко(040310)	7,118	13,648	1,989	30,399	90,764	4741
Позиция в света в EUR	28	34	93	14	3	27

Данните за износа са на UN/COMTRADE, систематизирани от ITC/UNCTAD/WTO - Geneva - www.trademap.org - Юли 2020, Борислав Георгиев

Средногодишния български износ на всички видове сирена за последните десет години е 19,800 тона на стойност 54,9 милиона евро и 3,500 тона кашкавал на стойност 15,3 милиона евро или общо сирене и кашкавал 23,300 тона на обща стойност 70,2 милиона евро.

В българския износ по митническата тарифна позиция 040690 има устойчив многогодишен проблем (потвърден от числата за времето от 2001 до 2019 г. включително). Има устойчива огледална разлика в числата между Българи и Гърция. В стойностно отношение те са между 318 хиляди евро и повече от 13 милиона евро за 2019, което прави между 4 % и 153 %. В натура има също устойчива огледална разлика от 315 до 2,800 тона за 2019 г. или между 12 % и 120 %. Всичко това без да има промяна преди или след членството ни в ЕС.

Заклучение

Общо казано, въпроси оставащи в страни от общественото внимание са:

1. Недостиг/несъответствие в производството на българско прясно мляко. Сравнението на производството и вноса на суровина формулира недостиг по отношение на числата за производството на кисело мляко, сирене и кашкавал продавани в България. Тези факти трябва професионално да бъдат постоянно анализирани и постоянно препроверявани от водещи експерти в млекопреработването. Ако при не се използват поизтърканите кальпи прилагани при усвояването на средства и/или стратегии/ визии всички можем да спечелим. Какво обикновено се пропуска - при прилагане на класически норми за съотношението за добив на един килограм млечен продукт от няколко килограма прясно мляко не излиза сметката. Трябва да има яснота дали сухото мляко и палмово масло могат да бъдат решение при този недостиг и стратегия за стабилност и развитие и/или здравословно хранене на българина;

2. Необходимост от узряване на сектора и всички нас. В самото начало на 90-те години, КООПЕРАТИВ от САЩ инвестира средства, знания и опит за да и беше създадена една национална българска асоциация на млекопреработвателите. Целта беше след това да има национална секторна стратегия за продукти с вековни български традиции в производството и износа. Минаха се малко време и се появи още една нова национална структура. Дали и колко от членовете на тези две структури са водещите вносители на сухо мляко и палмово масло у нас е лесно да бъде проверено и оповестено. Добре би било да се използват за справка числата на Швейцария, без да бъдат обилно телевизионно замъглявани и/или тълкувани и/или просто пропускани.

Трябва да се провери/ изясни съществената огледална разлика в евро и в тона при износа на България за Гърция на сирене и кашкавал от мтп 040690 за времето от 2001 до 2019 г. включително. Интересно е как премълчаването/ пропускането ѝ допринася за развитието на сектора?

ДЪРЖАВНАТА ПОЛИТИКА ЗА СТИМУЛИРАНЕ НА ИЗНОСА ОТ КИТАЙ

Гл. ас. д-р Теодора Пенева

Институт за икономически изследвания при БАН, teodorapeneva@hotmail.com

Абстракт

Статията представлява обзор на активната държавна политика на Китай за насърчаване на износа от 1980-те години до днес, като засяга и специалните мерки улесняващи търговските отношения в условията на пандемия, и въведени през 2020 г. Статията цели да покаже широкия набор от дългосрочни и краткосрочни мерки за стимулиране на износа, и да даде възможност на политическите и икономически анализатори за по-добра оценка на политиките за намаляване на търговските дефицити с Китай.

Ключови думи: търговия, политика, субсидии, стимули

JEL кодове: B17, B27, F13, O24

Government policy to stimulate exports from China

Ch.ass.prof. Teodora Peneva, Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences

teodorapeneva@hotmail.com

Abstract

The article is an overview of China's active government policy to promote exports from the 1980s to the present, including special measures to facilitate trade relations in a pandemic, and introduced in 2020. The article aims to show the wide range of long-term and short-term measures to stimulate exports, and enable policy analysts to better assess policies to reduce trade deficits with China.

Key words: trade, trade policy, subsidies, incentives, international organizations

JEL codes: B17, B27, F13, O24

1. Увод

В условията на пандемична криза през 2020 г., европейският пазар е силно засегнат от прекъсването на веригите на доставка от Китай, и пред държавите изниква въпросът за зависимостта от търговията с Китай. Пандемията допълнително засилва търговския дефицит, като през 2020 г. Европейски съюз пада на второ място по внос в Китай. Този ефект обаче не е резултат от пандемията, която само катализира един дълъг процес. Износът от Китай е продукт на десетилетия целенасочена държавна политика, използващи разнообразни инструменти в различни етапи от развитието на държавата, комбиниращи средносрочни икономически стимули, дългосрочни инфраструктурни инвестиции в подобрене на транспортните връзки, и краткосрочно подобрене в администрирането на трансграничната търговия.

През последните две години Китай въвежда най-новите технологични постижения за дигитализация на логистиката, администриране на митническите документи, и увеличава безплатната държавна юридическа подкрепа за сертифициране на китайски продукти и уреждане на международни търговски диспути. Това допълнително допринася до намаляване на негативния ефект от пандемията върху търговските потоци и обезпечаването на възможностите за устойчив износ от Китай към ЕС. Целта на настоящата статия е да представи последните нововъведения стимулиращи износа от Китай към Европа, без да обезценява ефекта от дългосрочните политики стартирали още преди влизането на Китай в Световната търговска организация през 2001 г.

2. Политики насърчаващи износа преди влизането на Китай в СТО

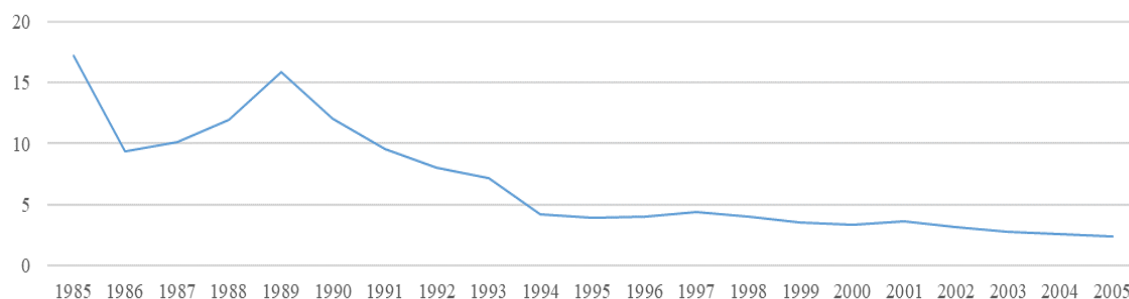
Преди да предприеме реформа в търговската си политика като част от стратегията на Дън Сиаопин за отваряне към света от 1978 г. , Китай използва вноса като заместител в стратегията си за развитие. След започване на реформа в търговията, Китай както повечето останали държави има недостиг на спестявания и на валута. Затова започва експортно-ориентирана политика за трудоемките си отрасли. Ключовите политики се отнасят до привличане на инвеститори в експортно-ориентирани отрасли и увеличаване на международната конкурентно способност на местния износ. Привличането на инвеститори в експортно-ориентирани отрасли става:

1) **чрез развитие на преработваща търговия**, и освобождаване на суровините от вносни мита и свързани с вноса данъци като ДДС при ре-експорт на готовата продукция;

2) **чрез развитие на специални икономически зони**, в които да привлече така необходимия по това време капитал на чуждестранни инвеститори и да ги стимулира да изнасят продукцията си навън чрез допълнително намаляване на корпоративния данък доход от изнесена продукция с 50% за тези предприятия, при които износа заема 70% от дохода. За тази цел зоните са създадени с пълен набор от инфраструктурни съоръжения, и са премахнати вносните тарифи за оборудване и приложен по-нисък корпоративен данък доход за изнасящите предприятия. Такива зони създадени има в 14 крайбрежни райони още през 1984 г.

3) **чрез субсидиране** на экспортните отрасли до влизането на Китай в Световната търговска организация (СТО). Китай започва да прилага политика за намаляване на косвените данъци за износ през 1985 г. Първоначалната практика е да възстановява данък върху продуктите за износ на предприятията износители. След реформата на данъчната система през 1994 г. Китай премахва данъка върху продуктите и налага ДДС и акцизи; по този начин отстъпките за износ на данък са променени на възстановяване на ДДС и акцизи, наложени върху экспортните продукти. Официални данни за експортно субсидиране няма, но повечето анализатори ползват данните за субсидиите към губещите държавни предприятия. Директното субсидиране за тези предприятия е поетапно премахвано, от над 17 млрд. щ.д. на година до под 4 млрд. през 2001г. и до пълното елиминиране през 2016 г.⁵⁷.

Фигура 1: Субсидиране на губещите държавни предприятия



⁵⁷ ft.com/content/4f4d1240-024a-11e6-99cb-83242733f755

Source: Статистическо бюро на Китай, Girma, Yu (2008)⁵⁸

От 2005 г. Китай въвежда и няколко политики и мерки за намаляване на обема на износа на продукти, които замърсяват природата, енергоемки, и ползват много суровини. Сред тези политики са намаляване или отказ от данъчна отстъпка за износ, въвеждане на износни тарифи, забрана за преработваща търговия и дори квоти за износ (на някои определени видове химически торове например).

4) чрез валутна система, която благоприятства износа

В средата на 1980-те години се въвежда система за двоен валутен курс за насърчаване на износа. Китайското правителство разрешава на износителите да запазят част от спечелената си валута и да продадат своята валута по валутни курсове, по-високи от официалните курсове на валутните суап пазари, където обменните курсове се определят от пазара, а не от правителството. Секторите заместващи вноса могат да внасят оборудване и технологии по официално предвидени валутни курсове, които са изкуствено надценени, за да намалят разходите за внос. През 1994 г. Китай осъществява реформа в системата си за валутна борса, отменя пазара на валутен суап и въвежда единна, управляема система с плаващ валутен курс.

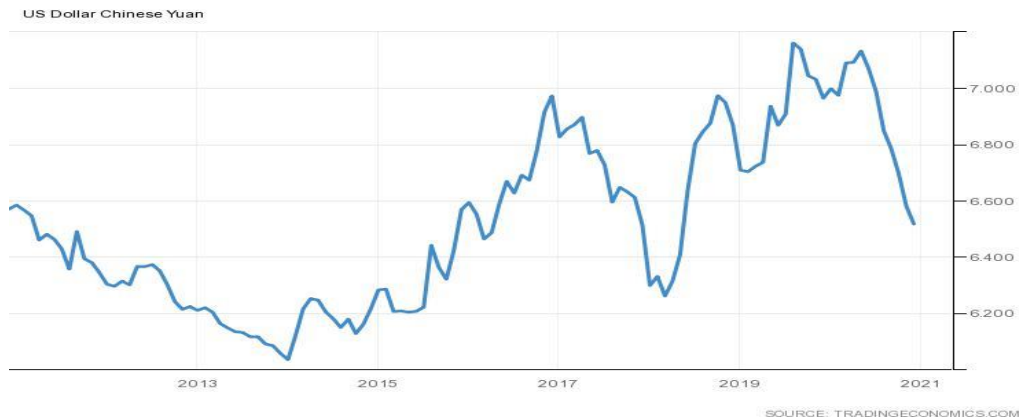
Дани Родрик⁵⁹ поддържа тезата, че Китай нарочно запазва валутата си обезценена, за да стимулира износа. Сериозният натиск от страна особено на САЩ довежда до поетапно покачване на курса на китайския юан след 2013 г., което несъмнено се отразява и на търговските потоци. Родрик оценява подценяването на валутата на около 25% през 2008 г.⁶⁰

Фигура 2: Валутен курс на китайски юан и щатски долар

⁵⁸ Surafel Girma, YundanGong, Zhihong Yu. (2008). Can production subsidies explain China's export performance? Evidence from firm level data*. Kiel Institute for the World Economy. Working Paper No. 1442

⁵⁹ Dani Rodrik. 2010. Making Room for China in the World Economy. American Economic Review: Papers & Proceedings 2010, 100:2, 1–8 <http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.100.2.1>

⁶⁰ Пак там.



Постепенно, след външен натиск и вътрешни анализи, се преминава от индиректното субсидиране на експорта чрез обезценяване на юана към индиректното субсидиране на разходните елементи за определени индустрии. Намаляването на транспортния разход за определени дестинации е друг метод, с преференциални цени за износа на продукти от местни производители, достъпни за железопътен транспорт до Европа, за морски транспорт, и за услугите на Всемирния пощенски съюз (Universal Postal Union).

Периодът от влизането на Китай в СТО през 2001 г. до 2012 г. е период на интензивен износ, но и силно замърсяване на околната среда в Китай и разхищаване на местни ресурси, което е оценено като неустойчиво. Промените започват с издигането на Си Дзинпин за президент през 2012 г., и стартирането на цялостен нов комплект от стратегии за устойчиво икономическо развитие, при което Китай целенасочено променя стойностната си верига, обновява цялостно индустриалния си парк с екологично оборудване, засилва вноса на суровини от чужбина и частично измества или намалява енергоемките си производства.

3. Политики насърчаващи износа след 2012 г.

4) чрез развитие на свободни зони за търговия

От 2013 г. Китай стартира създаването на свободни зони за търговия, с цел освобождаване на правата за внос и износ и разширяване на зоните със свободен валутен и пропускателен режим. До 2020 г. са изградени 21 такива пилотни зони в Китай. През 2018 г. Генерална администрация на митниците обявява дейността на специални зона за митнически надзор със складове за освобождаване на стока от трансгранична търговия в 37

града в Китай. Създаването на тези зони улеснява трансграничната търговия с Китай, и по електронен път.

През 2020 г., Китай вече има 157 зони на специално митническо наблюдение, с различни функции: 1) Безмитни зони (Bonded Zones); 2) Зони за преработваща търговия за износ (Processing For Export Areas); 3) Безмитни логистични паркове (Bonded Logistics Parks); 4) Трансгранични индустриални паркове (Cross border industrial Parks); 5) Безмитни пристанища (Bonded Port Areas); 6) Безмитни зони с всеобхватни функции (Comprehensive Bonded Zones).

Предприятията имат право да пренасят стоки директно в зоните, въз основа на манифести за внос подадени на „първа линия“ в чужбина, и след това да подават декларации пред митническата администрация след зоната, въз основа на записания списък на внесените стоки. През април 2018 г. стартира пилотна зона за свободна търговия на остров Хайнан, южно от Хонг Конг. През август 2020 г. зоната в Хайнан предлага безмитен внос за суровини и компоненти в производството.

5) чрез изграждане на транспортни връзки

Изграждане на инфраструктура към пазара в Европа – евразийски пазар, чрез инициативата „Един пояс, един път“ (последните години все по-често наричана „Пояс и път“), представена през 2013 г. и в сила 2014 г. „Пояс и път“ е цялостна нова държавна стратегия за икономическо развитие и отваряне към света, чрез изграждане на икономически пояс по пътя на коприната и „Морския път на коприната на 21 век“. Тя се основава на политически диалог, инфраструктурно свързване, отваряне на ⁶¹търговията, общо ползване на капитала, и връзка между народите. Държавната подкрепа от Китай за проекти от инициативата включва:

- План на националната Ж.П. Експресна компания за строителство на 43 хъба и 43 работещи ж.п. линии.
- Изграждане на морска експресна линия, която да съкрати доставките от Китай до Европа с 7-11 дни.

⁶¹ ViWo <https://viwoex.com/>

- Изграждане на ж. п. линия Сърбия-Унгария гласувано през 2016 г. като ключов елемент от сухопътна и морска експресна линия Китай-Европа.
- Синергия с унгарската инициатива „Отваряне на Изток“, полско-хърватската инициатива „Сътрудничество на три морета“ и Дунавската стратегия на ЕС.

Проектите не спират до тук, като най-важен е резултатът от изграждането на инфраструктурните връзки, а то се проявява в значително намаляване на времето и разходът за транспорт по земя. Според данни на един от най-големите оператори на дигитална логистика в Китай, обслужващи трансгранични транспортни връзки към Европа⁶², ново изградените и вече ползвани коридори са съкратили времето и разхода до логистичния партньор на фирмата в Полша по следния начин:

Таблица 1: Време и разход на транспортните връзки Китай-Европа

	Въздушно карго	Морски транспорт	Ж.п. транспорт	Камиони
Бр. дни	3	38	25	12
Разход	100%	10%	20%	38%

Източник: фирмена презентация

Забавянето на доставката поради изисквания за тестове на шофьорите и други условия за преминава от граница на граница ще се разреши, като от март 2021 г. фирмата стартира транспорт с безпилотни камиони. Китай като лидер в железопътните технологии и оборудване, няма да остави далеч във времето и безпилотния ж.п. транспорт.

Подобрената инфраструктура само в Източна Европа и Централна Азия е възможно да увеличат търговията с 50% според оценка на Shepherd and Wilson (2007)⁶³.

б) чрез административни мерки за улесняване на търговията

Още с влизането в СТО Китай се задължава да подобри митническото управление. През 2006 г. започва инициативата „Електронно пристанище“ със създаването на платформа

⁶² International Road Transport Union. 2017. Driverless trucks: new report maps out global action on driver jobs and legal issues <https://www.iru.org/resources/newsroom/driverless-trucks-new-report-maps-out-global-action-driver-jobs-and-legal-issues>

⁶³ Shepherd, Ben, and John S. Wilson, (2007), “Trade, Infrastructure, and Roadways in Europe and Central Asia: New Empirical Evidence”, *Journal of Economic Integration*, 22(4), 723-747.

обслужваща през един прозорец дейността на 13 основни пристанища. През 2009 г. Китай започва пилотна програма за реформа на класифицирано митническо оформяне/клиринг, според която обслужването на фирми с нисък рисков рейтинг става по-бързо. През 2012 г. се въвежда цялостен електронен митнически клиринг без хартия, който включва внос и износ по въздух, море и земя.

През септември 2015 г. Китай ратифицира протокола на Споразумение за улеснение на търговията в СТО⁶⁴, което влиза в сила през февруари 2017 г.⁶⁵ През юли 2017 г. в Китай стартира реформа на митническата администрация, с която значително се намалява времето за митническо обслужване. Дотогава, администрацията е била разделена в 6 регионални интегрирани центъра за освобождаване на стока, от 1 юли 2017 г. стартира дейност Национален интегриран център за митнически клиринг с 42 офиса в страната, като във всеки може да се декларира. Този национален център се разделя в два национални центъра за два вида функции - анализ на риска и събиране на митнически такси.

Пандемията от Ковид-19 идва след серия от нови мерки за по-бързо и ефективно обслужване:

- a) Времето за митническо обслужване в средата на 2020 г. намалява с 60,4% за вносни продукти и с 82,2% за износни продукти спрямо 2017 г.
- b) Логистичният разход при изчакване на митница спада с 65,3% и 42% респективно още от 2019 г. спрямо 2018 г.
- c) Намалява броя на документите за проверка от средно 86 на 44 като се извършва автоматична проверка през интернет.
- d) От 1 януари 2020 г. декларациите за внос на стоки се попълват в две стъпки – първи кратък вариант преди официалния внос/износ и пристигане на стоката на митница и пълна декларация.
- e) Намаляване на процента стока за проверка при преработваща търговия от 50% през 2007 г. на 30% през 2020 г.

⁶⁴ Trade Facilitation. WTO. https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm

⁶⁵ [Trade Facilitation Annual Report of China \(2017 Edition\)- English Version \(re-code.org\)](https://www.wto.org/english/whatis_e/tif01_e/arep01_e/arep01_e.htm)

- f) Увеличаване на времето за деклариране на внос и плащане на вносни мита при трансгранична електронна търговия, както и на времето за временен внос, удължаване на сроковете на гаранционните писма.
 - g) Улеснено управление на предприятията от 15 икономики и 42 страни с Международно АЕО и международно взаимно признаване, вкл. от ЕС⁶⁶.
 - h) Държавна подкрепа от 42 млрд. юана за застраховка за мита (Custom Duty Insurance), която да служи за гаранция на изнасящите фирми в безмитните зони и зоните за специално митническо наблюдение.
- 7) **чрез подобряване на условията** в търговските споразумения

До момента Китай е подписал двустранни или многостранни споразумения за свободна търговия с повече от 20 държави или региони. Вносните стоки с произход от тези страни и региони ще бъдат обект на конвенционални митнически ставки, които обикновено са по-ниски от митническите ставки с най-високи цени. От 1 януари 2020 г. Китай намали конвенционалните митнически ставки с Нова Зеландия, Перу, Коста Рика, Швейцария, Исландия, Южна Корея, Австралия, Грузия и страните от Азиатско-Тихоокеанския търговски договор От 1 юли 2020 г. Китай допълнително намали конвенционалната митническа ставка с Швейцария⁶⁷. Намалени са и данъчните ставки за MFN за 176 от 484 продукта на информационни технологии, включително за машини за медицинска диагностика, високоговорители и принтери.

Успоредно Китай продължава активно и мега-регионални търговски преговори, ТРР и ТТПР. Очаква се до 2021-2022 г. да бъде сключено споразумението за безмитна търговия между Китай-Япония-Южна Корея, където вече е изградена балансирана реципрочна стойностна верига. Споразумението е предмет на преговори от над 7 години, и Китай е твърдо решен да доведе преговорите до край. Следваща стъпка е по-активното включване на Русия, Монголия и Северна Корея в стойностната верига на региона, за задоволяване на необходимостта от суровини и ресурси.

⁶⁶ *Mutual Recognition and Cooperation with other government authorities. EU.*
https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo/mutual-recognition-and-cooperation-other-government-authorities_en

⁶⁷ *Notice on the Tariff of Import and Export of PRC (2020) (Tariff Commission Announcement [2019] No.9).*
accessed at <https://www.china-briefing.com/news/import-export-taxes-and-duties-in-china/>

б) чрез дигитализация на местните фирми

Дигитализацията на китайските фирми производители не е естествено развиващ се процес. Този процес е стимулиран от активна държавна политика чрез „Стратегия за развитие на информатизацията (2006-2020)“⁶⁸ и Стратегия „Интернет +“ от 2015 г.⁶⁹. Целящи да се задържи темпа на икономическия ръст чрез дигитализация на индустрията и обществото. Държавата залага на тези предпоставки за развитие на електронна търговия. Първата стъпка от стратегията Интернет + са серия от реформи в сектори монополизирани от държавни предприятия, където се очаква намаляване на държавната намеса, и повишаване на технологичния праг за да може да се стимулира конкуренция и да се създаде по-прозрачен пазарен механизъм.

Сред елементите на стратегията Интернет + са включени повече средства за научноизследователска и развойна дейност, достигайки 2,5% от БВП до 2020 г., намалена зависимост от иновативни технологични иновации, достъп до 100 МВ / s интернет връзки за живущите в големите градове, широколентовата свързаност да достигне 98% от населението и повече средства за насърчаване на развитието на бизнеса и иновациите. За да реализира целите на стратегията държавата заделя пакет от 4.4 милиарда щ.д. за инвестиции в стартиращи фирми и технологии.

7) чрез юридически услуги и международни механизми за уреждане на спорове

Не на последно място е държавната юридическа подкрепа на китайските предприятия за международна търговия. Китайския съвет за насърчаване на международната търговия (China Council for Promotion of International Trade), подпомага ги не само за юридически консултации и регистрации, но и за изваждане на сертификати за произход на китайски продукти, защита на интелектуални права в чужбина, разрешаване на търговски конфликти и арбитражи, и др. Съветът се занимава официално и с всички анти-дъмпингови дела и международни разследвания срещу китайски износители.

⁶⁸ Li Zhongzhou, 2006, China's Informatization Strategy and its Impact on Trade in ICT Goods and ICT Services. UNCTAD, OECD and ILO https://unctad.org/sections/wcmu/docs/c3em29p016_en.pdf

⁶⁹ Ministry of Industry and Information Technology (2018). "Notice On the Distribution of the Action Plan for Development of Industrial internet (2018-2020) and 2018 Action Plan of the Industrial internet Special Working Group" <http://www.miit.gov.cn/n1146295/n1652858/n1652930/n3757016/c6212005/content.html>

Със започването на търговската война със САЩ със стъпването на президента Тръмп на длъжност, Съветът се занимава изключително и с анализ на търговските диспути, фрикции, пречки пред търговията и последствията от тях, и е официалната институция за диалог по търговските въпроси САЩ-Китай. Прави се наблюдение, мониторинг и риск анализ на интелектуалните права и защита на търговски марки в 10-те най-големи търговски партньора на Китай, сред които САЩ, Япония, Германия, Корея, Сингапур, Русия, Бразилия.

Китай оперира и няколко международни организации за подпомагане на свободната търговия, сред които Китайска арбитражна комисия за международна икономика и търговия⁷⁰, която предлага в последните години механизма на алтернативно разрешение на конфликти (alternative dispute resolution) и създадената през октомври 2020 г. Международна организация за предотвратяване и уреждане на търговски спорове (International Commercial Dispute Prevention and Settlement Organization⁷¹), която предлага уреждане на търговски конфликти на фирмено ниво.

Тъй като фирмите трудно намират финанси за международни дела, тези структури са изцяло финансирани от държавата.

4. Заключение

Растящите търговски дефицити с Китай са обект на една дългосрочна целенасочена политика боравеща с разнообразни инструменти, в която ролята на държавата е изключително активна. Освен стимулиране на местни производствени предприятия за излизане на международен пазар, Китай успява да създаде и редица транспортни връзки и международни механизми, които страните от Европейски съюз би следвало да гледат не само като заплаха, а като възможност за реципрочност. След като Китай вече е инвестирал в тези механизми и инфраструктурни проекти, дали не е по-разумно да се търсят възможности за сътрудничество и реципрочност, и държавите да търсят активното своето участие и роля в тях. Проблемът с връщането на празни контейнери от Европа към Азия би

⁷⁰ China International Economic and Trade Arbitration Commission <http://www.cietac.org/?l=en>
http://en.ccpit.org/info/info_8a8080a94fd37680014fd3d050340009.html

⁷¹ [International Commercial Dispute Prevention and Settlement Organization \(ICDPASO\) 国际商事争端预防与解决组织 - China Justice Observer](http://www.chinajusticeobserver.com/t/icdpaso) <https://www.chinajusticeobserver.com/t/icdpaso>

следвало да е предмет на изследване и промяна на активна държавна политика, координация и мобилизиране на ресурси и държавна подкрепа за местни предприятия. В противен случай, Китай ще трябва сам да бере плодовете от положените усилия.

Китай има една хилядолетна поговорка, в която се казва, че големите риби се ловят бавно. Дали тези огромни инвестиции са еднозначно насочени към български пазар, европейски пазар, или пазар на страните от ЦИЕ? Китай говори за изграждане на единен Евразийски пазар, в който принципите на сътрудничество надграждат принципите на конкуренция и съперничество. Дали обаче Европа ще разбере концепцията за сътрудничество, и ще вземе активна позиция и роля спрямо стартираните инициативи и проекти, или ще продължи с протекционистката си позиция?

5. Литература

- China International Economic and Trade Arbitration Commission <http://www.cietac.org/?l=en>
- Dani Rodrik. (2010). Making Room for China in the World Economy. American Economic Review: Papers & Proceedings 2010, 100:2, 1–8
<http://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/aer.100.2.1>
- International Commercial Dispute Prevention and Settlement Organization (ICDPASO) - China Justice Observer <https://www.chinajusticeobserver.com/t/icdpaso>
- International Road Transport Union. (2017). Driverless trucks: new report maps out global action on driver jobs and legal issues <https://www.iru.org/resources/newsroom/driverless-trucks-new-report-maps-out-global-action-driver-jobs-and-legal-issues>
- Li Zhongzhou, (2006), China's Informatization Strategy and its Impact on Trade in ICT Goods and ICT Services. UNCTAD, OECD and ILO
https://unctad.org/sections/wcmu/docs/c3em29p016_en.pdf
- Ministry of Industry and Information Technology (2018). "Notice On the Distribution of the Action Plan for Development of Industrial internet (2018-2020) and 2018 Action Plan of the Industrial internet Special Working Group"
<http://www.miit.gov.cn/n1146295/n1652858/n1652930/n3757016/c6212005/content.html>
- Mutual Recognition and Cooperation with other government authorities. EU.
https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-security/authorised-

[economic-operator-aeo/authorised-economic-operator-aeo/mutual-recognition-and-cooperation-other-government-authorities_en](#)

Notice on the Tariff of Import and Export of PRC (2020) (Tariff Commission Announcement [2019] No.9). accessed at <https://www.china-briefing.com/news/import-export-taxes-and-duties-in-china/>

Shepherd, Ben, and John S. Wilson, (2007), “Trade, Infrastructure, and Roadways in Europe and Central Asia: New Empirical Evidence”, *Journal of Economic Integration*, 22(4), 723-747.

Surafel Girma, YundanGong, Zhihong Yu. (2008). Can production subsidies explain China’s export performance? Evidence from firm level data*. Kiel Institute for the World Economy. Working Paper No. 1442

Trade Facilitation Annual Report of China (2017 Edition)- English Version (re-code.org)

Trade Facilitation. WTO. https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm

FOREIGN TRADE AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE DURING COVID-19 PANDEMIC

Bezpartochna Olesia

PhD Student, VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship,
obezpartochna@vuzf.bg

Britchenko Igor

Doctor of Economics, Professor, VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship,
ibritchenko@gmail.com

Bezpartochnyi Maksym

Doctor of Economics, Professor at the Department of Economics and Marketing, National
Aerospace University named after N. Zhukovsky “Kharkiv Aviation Institute”,
m.bezpartochnyi@khai.edu

Резюме

Статията разглежда външната търговия със селскостопански продукти на Украйна в пандемия. Определя се структурата на външната търговия със селскостопански продукти на Украйна, страните-вносители на украински земеделски продукти, динамиката на промените в продажбите в абсолютно и парично изражение. Изучават се насоките за държавна подкрепа на Украйна за земеделски производители, изнасящи селскостопанска продукция в чужбина, и насоките за подкрепа на СТО в условията на пандемия. Предлагат се мерки за по-нататъшно развитие на външната търговия със селскостопански продукти на Украйна в пандемия и преодоляване на негативните ефекти върху пазара на селскостопански продукти.

Abstract

In the article are considered the foreign trade agricultural products of Ukraine in COVID-19 pandemic. The structure of foreign trade agricultural products of Ukraine, countries-importers of Ukrainian agricultural products, the dynamics of changes in sales in absolute and monetary terms are determined. The directions of state support of Ukraine for agricultural producers exporting agricultural products abroad and the directions of WTO support in the conditions of COVID-19

pandemic are studied. Measures for further development of foreign trade agricultural products of Ukraine in COVID-19 pandemic and overcoming the negative effects on the market of agricultural products are proposed.

Key words: export, agricultural products, Ukraine, pandemic, COVID-19.

JEL: F10; O13; Q17

Introduction

The global economic crisis which has been significantly accelerated by the COVID-19 pandemic is spreading to all levels economy of Ukraine. She did not miss the foreign trade agricultural products. Agricultural production and sales also expect a turbulent period of adaptation to new conditions. The leading role of exports agricultural products for Ukraine is gaining the level of national, in particular, food security of the state. Therefore, changes in foreign trade agricultural products should be based on both the fundamental principles of sectoral production and the shifts in the current foreign economic situation. Thus, the identification and consideration of new trends are relevant and timely.

The experience of overcoming the crises faced by Ukraine shows that the decline of the entire economy is restrained by the resources of the agricultural sector. Agricultural producers are relatively more confident in adapting to adverse conditions, due to the peculiarities of the main resource – land, inelastic demand for products, possibility of self-sufficiency through subsistence farming. With significant economic imbalances in the transition from a planned to a market economy it was thanks to farmers and peasant farms that the industry was stabilized, as their activities contributed to ensuring food security, and the production of some socially important products was more than 95%. Therefore, it is likely that such a pattern will be manifested in the current unprecedented crisis and the state should attract the full recourses of means for the survival of small agricultural businesses.

In the conditions of quarantine to overcome the consequences of the COVID-19 pandemic the main risks posed by the accompanying financial crisis for the agricultural sector of Ukraine are deteriorating prices, difficult access to financial resources, problems with logistics and sales, land market, investment climate and state agricultural policy. In response to the challenges adequate precautions are needed to ensure food security, protect businesses, rural communities and

the population.

We have studied the current challenges and possible risks for the Ukrainian economy (Britchenko I., Bezpartochnyi M.). The vast majority of research in the field has been done about the impact of COVID-19 pandemic on food security, agriculture, and livelihoods (Endashaw Workie *et al.*, 2020); fixing our global agricultural system to prevent the next COVID-19 (Frédéric Baudron, Florian Liégeois, 2020); short- and long-run implications for international trade relations by agriculture because of COVID-19 pandemic (Kerr WA, 2020); the impact of COVID-19 disease on agriculture (Raúl Siche, 2020; Seleiman, M. F. *et al.*, 2020); the impact of COVID-19 on the food supply chain (Serpil Aday, Mehmet Seckin Aday, 2020).

Methodology

In the research uses statistical methods, structures, comparisons, analysis, time series, graphical method, generalization for monitoring the activities of agricultural producers of Ukraine, foreign trade agricultural products. A monographic approach was used the formation of the proposal based on the research results. The program-target method was used in processing the conclusions and proposals.

Research findings

The agricultural sector is critical for ensure Ukraine's food security. Foreign trade agricultural products are one of the sources of foreign exchange earnings in the country. In general, export agricultural products, primarily grain, provide Ukraine with up to 40% of foreign exchange earnings. In 2019, export agricultural products brought the state more than 20 billion dollars USA. Exports agricultural products in January-June 2020 amounted to 10.2 billion dollars USA.⁷²

Ukraine exported the most agricultural products to China for 1.4 billion dollars USA (Figure 1). The second place is held by Egypt, which bought Ukrainian agricultural products for 789.3 million dollars USA. India, which traditionally led in the top-10 until 2019, for the second year in a row ranks third in the ranking. In January-June 2020 it imported 742.6 million dollars USA worth of Ukrainian agricultural products. Ukrainian exporters also received significant revenue from the Netherlands and Spain.

⁷² Foreign economic activity in the Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

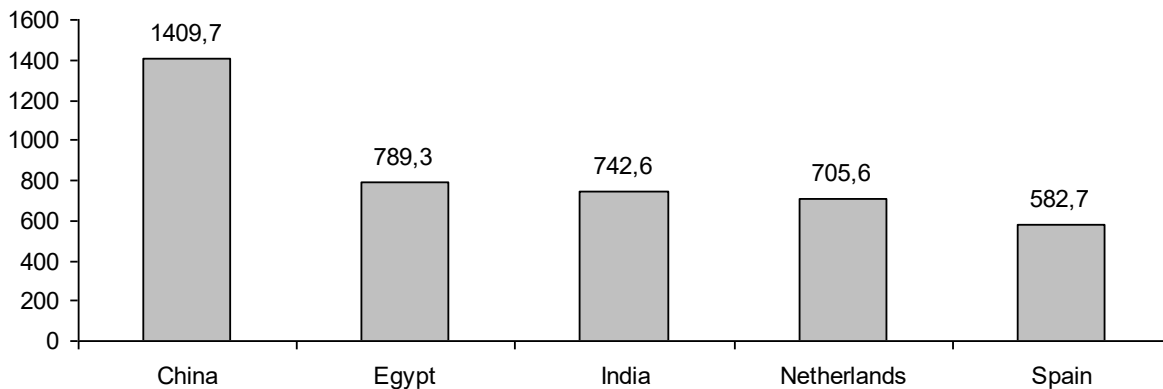


Figure 1 Top 5 countries in terms of export agricultural products of Ukraine in January-June 2020, million dollars USA⁷³

The share of exports agricultural products in total exports of Ukraine in January-June 2020 exceeds 45%. The main markets for Ukrainian agricultural products remain four regions: Asia, Africa, European Union and the Commonwealth of Independent States (CIS). In January-June 2020 their total share was more than 97% of the value of Ukrainian export agricultural products.

In January-June 2020 Ukraine was able to increase exports agricultural products only to Asian countries (Figure 2). This situation is a consequence of the negative impact of the introduction of quarantine restrictions related to the COVID-19 pandemic. If in January-March 2020 its value was 8% higher than in January-March 2019, then in January-June 2020 the growth is only 1%.

The position of the main importer of Ukrainian agricultural products has been held by Asian countries for several years in a row. In January-June 2020 they purchased more than 4.9 billion dollars USA worth of Ukrainian agricultural products, exceeding for 2019 by 14.5%. The share of Asia during this period amounted to 47.4% of total export agricultural products.

⁷³ Export agricultural products of the Ukraine in January-June 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

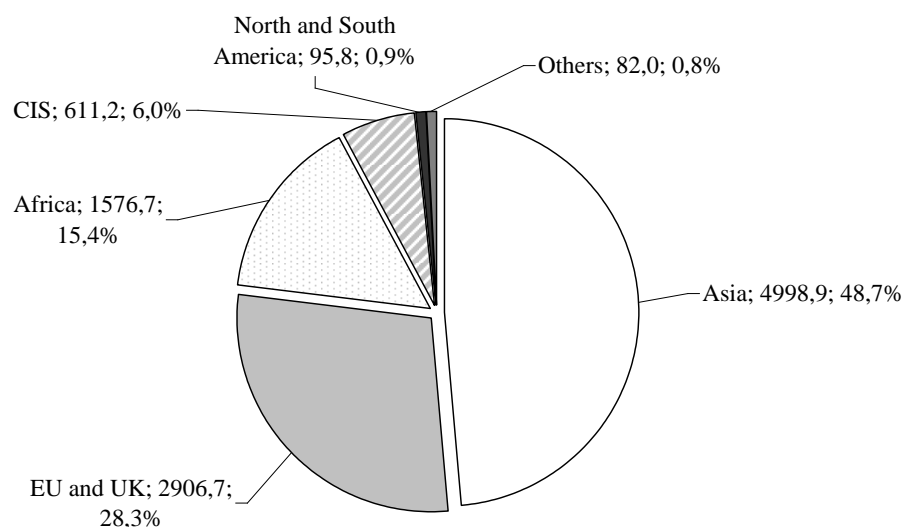


Figure 2 Geographical structures of foreign trade agricultural products of Ukraine in January-June 2020, million dollars USA, and %⁷⁴

Over the past three years the EU member states have accounted for about a third of Ukrainian export agricultural products. This year largely due to the introduction of quarantine restrictions related to COVID-19 the share of European countries in foreign supplies of agricultural products from Ukraine decreased to 28.7%. In January-June 2020 they purchased Ukrainian agricultural products for almost 3 billion dollars USA, while last year for the corresponding period the cost of supplies to this region amounted to 3.4 billion dollars USA.

Volumes export to the Africa countries remained almost at the level of the same period 2019, namely about 1.6 billion dollars USA. The share of this region is 15.2% of total export agricultural products from Ukraine.

At the same time after a slight recovery in exports of Ukrainian agricultural products to the CIS which took place in 2017 and 2018 there is a downward trend. In January-June 2020 the countries of this region imported Ukrainian agricultural products worth 0.6 billion dollars USA or 6% of total export agricultural products.

Cereals, oil and oilseeds, leftovers and waste, as well as meat and offal remained the defining

⁷⁴ Foreign trade agricultural products of Ukraine in January-June 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

goods for Ukrainian exports. Together they provided more than 85% of revenues from the sale of domestic agricultural food in world markets. Oil exports have almost halved. In January-June 2020 Ukraine exported oil crops worth 326 million dollars USD. This is almost twice less (-47.4%) for the same period 2019 at 619 million dollars USD. The main export commodity of this group remains soybeans, which in January-June 2020 sold more than 0.8 million tons abroad worth 289 million dollars USA – 89% of oil exports. The value of exports of 18 thousand tons of rapeseed is 7 million dollars USA, and 33 thousand tons of sunflower seeds – about 14 million dollars USA. In 2020 the Turkey holds the leading position in the ranking of the largest importers of domestic oilseeds. In January-June 2020 this country purchased Ukrainian oilseeds worth 68 million dollars USA – 19.6% of the total cost foreign oil supplies.⁷⁵

Significantly lower purchases of oilseeds are made by the Belarus (16.4%), Greece (9.0%), Italy (8.5%), Germany (6.6%), Lebanon (6.1%), Netherlands (5.6%) and China (4.5%). In January-June 2020 the Ukraine exported fats and oils by more than 2.9 billion dollars USA, which is 24% more than 2019. The main export commodity of this group is sunflower oil. In January-June 2020 it was sold abroad for about 2.7 billion dollars USA, 24% more than in January-June 2019. India is traditionally the dominant buyer of fats and oils of Ukrainian production. In January-June 2020 its share in the structure of Ukrainian exports of this type of product amounted to 23.6%. Other major countries-importers are significantly behind India in terms of value purchases: China (15.8%), Netherlands (8.8%), Iraq (7.6%), Spain (7.3%) and Italy (5.3%). Together, these six countries account for more than 68% of the value of oil and fat exports. Thus, the volume of exports of oil and fat products continues to grow.⁷⁶

Among the positive moments in the foreign trade indicators agricultural products of the Ukraine in January-June 2020 we can note the dynamics of sales of oil and fat products. Many companies are even contracted for the 2021 harvest. That is they are already selling the harvest of the next marketing year. There is also a positive trend in the recovery of demand for Ukrainian dairy products (especially in Arab countries). The key reason for the decline Ukrainian agricultural products sales is restrictions due to the coronavirus outbreak. Sales of Ukrainian exporters fell by an average of 30%, and supply chains were disrupted at worst, so regular customers who supplied Ukrainian agricultural products in many cases stopped buying them although they expect to resume

⁷⁵ Foreign trade agricultural products of Ukraine in January-June 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

⁷⁶ Foreign trade agricultural products of Ukraine in January-June 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

previous contacts.

In January-June 2020 exports of Ukrainian grain amounted to 25.5 million tons, sales revenue – more than 4.5 billion dollars USA. The structure grain export from the Ukraine is presented in Figure 3.

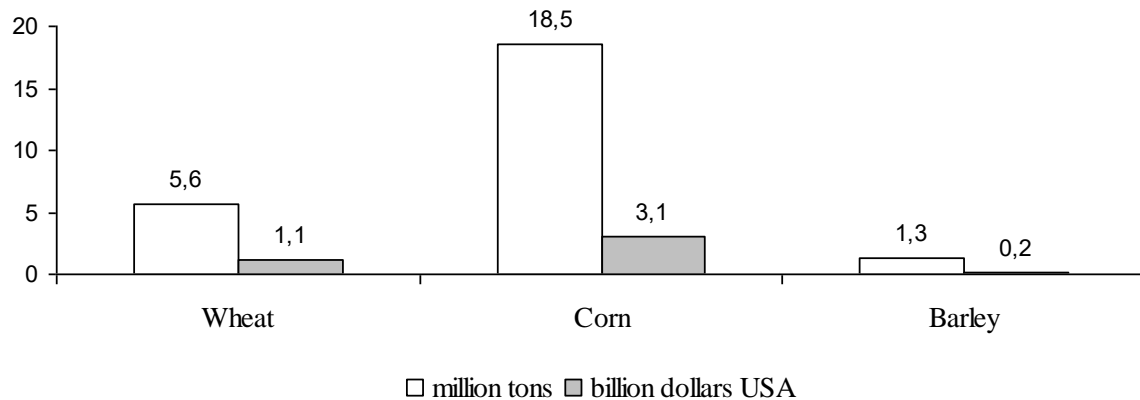


Figure 3 The structure grain export from Ukraine in January-June 2020, million tons, billion dollars USA⁷⁷

The largest buyers of Ukrainian grain in January-June 2020 were still countries in Africa, Asia and Europe. A characteristic feature of January-June 2020 was the renewal of the main importers of Ukrainian grain compared to 2019: South Korea and Bangladesh appeared in this list. According to the results of January-June 2020 the Egypt which held the leading position in the ranking of the largest importers of domestic grain lost to China, whose share in total exports of these products in January-June 2020 amounted to 14.8% of value. Significant shares in Ukrainian grain exports fell on Egypt (14.3%), Netherlands (7.7%), Spain (7.3%), Turkey (6.6%), South Korea (4.9%), Iran (4.1%), Tunisia (3.8%), and Bangladesh (3.2%).

Thus, during COVID-19 pandemic, Ukraine ensured stable sales of basic agricultural products abroad. At the same time, the EU has allocated a package of support for small and medium-sized businesses for the Ukraine, where 61 million EUR are provided to support the economy, 20 million EUR – to support small and medium enterprises, 25 million EUR – small

⁷⁷ Foreign trade agricultural products of Ukraine in January-June 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

farms.⁷⁸ In addition, Ukraine in 2021 will receive the first tranche of 26 million EUR and the planned 51 million EUR under the program “EU support for the development of agriculture and small farms in Ukraine”.⁷⁹

In addition, on 22 April 2020, WTO members, including Ukraine, circulated a Joint Statement on ensuring open and predictable trade in agricultural and food products in the context of the COVID-19 pandemic.

The document contains key issues expressed in the statements of the Ministers G20 of agriculture on the need for coordinated cooperation to ensure global food security, including nutrition, in response to the COVID-19 pandemic.

The Joint Statement highlighted the importance of preventing unjustified restrictions on agricultural exports that could disrupt global supply chains and affect the food security of other countries. It should be noted that the share of global exports of agricultural products and food signatories to the Statement is more than 63 percent. The signatories also called on all WTO members to coordinate actions in this direction.

“Timely and accurate information on trade measures for agricultural and food products, production levels, consumption and stocks, and prices reduces uncertainty and allows governments, traders, consumers and producers to make informed decisions” – the Joint Statement said.

Thus, the authors of the Joint Statement, in particular, declare their desire to:

a. To ensure that supply chains remain open and connected so that international markets can continue to function in supporting the movement of agricultural products and agriculture inputs, which plays an instrumental role in avoiding food shortages and ensuring global food security.

b. To exercise restraint in establishing domestic food stocks of agricultural products that are traditionally exported so as to avoid disruptions or distortions in international trade.

c. Not to impose agriculture export restrictions and refrain from implementing unjustified trade barriers on agriculture and agri-food products and key agricultural production inputs.

d. That emergency measures related to agriculture and agri-food products designed to tackle

⁷⁸ 190 million EUR from the EU to support the healthcare system, small and medium-sized businesses and the most vulnerable. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/dmitro-kuleba-190-miljoniv-yevro-vid-yes-pidtrimayut-sistem-ohoroni-zdorovya-malij-ta-serednij-biznes-i-najbilsh-vrazlivi-grupi-naselennya>

⁷⁹ EU to provide EUR 26 mln. to Ukraine to support agriculture, small farms – agreement signed in Brussels. URL: <https://en.interfax.com.ua/news/economic/637902.html>

COVID-19 must be targeted, proportionate, transparent, and temporary, and not create unnecessary barriers to trade or disruption to global supply chains for agriculture and agri-food products. Any such measures are to be consistent with WTO rules.

e. To inform the WTO as soon as practicable of any trade related COVID-19 measures affecting agriculture and agri-food products, including providing scientific evidence in accordance with WTO agreements if necessary, to ensure transparency and predictability. Members should be given opportunities to review new measures.

f. To ensure that updated and accurate information on levels of food production, consumption and stocks, as well as on food prices is widely available, including through existing international mechanisms.

g. To support the efforts of the WTO and other international organizations in analysing the impacts of COVID-19 on global agriculture and agri-food trade and production.

h. To engage in a dialogue to improve our preparedness and responsiveness to regional or international pandemics, including multilateral coordination to limit unjustified agriculture export restrictions, in particular at the WTO.⁸⁰

Conclusion

Maintaining the balance of the Ukrainian agricultural sector in the conditions of the COVID-19 pandemic is possible under the condition of sufficient state incentives of internal and external direction. If large and medium-sized businesses have had significant measures in place, developed and implemented – they can benefit from a deferral or moratorium on certain taxes during quarantine, then small ones need additional preferences by expanding access to finance, including effective public financial support, lending, assistance in logistics, cooperation, etc. For the Ukrainian agricultural sector testing has become a kind of stimulus that opens up new opportunities, acting as a catalyst for long-overdue changes in the industry and generating the realization of the significant potential of small business through its structural organization, which will promote the development of foreign trade agricultural products.

Summing up, it should be noted the following:

1. The great role of Ukrainian agricultural exports is a significant factor in paying attention

⁸⁰ Responding to the COVID-19 pandemic with open and predictable trade in agricultural and food products. 22 April 2020. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158718.pdf

to it in the context of national security, including food security.

2. The strategic direction of further development of foreign trade agricultural products is the multifunctionality of the Ukrainian agricultural complex with a combination of economic, social, environmental, political and institutional components.

3. The global economic crisis forces us to re-evaluate the starting conditions, take into account the existing competitive advantages and disadvantages.

4. The world market ceases to be comprehensively globalized due to the closure of state borders and restrictions on trade. Governments, traders, producers, and households are more likely to make quick chaotic decisions. This increases uncertainty and risks.

5. It is very important for state structures to provide clear signals to agribusiness to promote the export of products when making decisions about areas and especially the structure of crops.

6. The logic of the market is that the reduction of demand and the impossibility of sales in the markets of some countries provoke an increase in supply and lower prices in other international markets.

7. Ecological purity of agricultural raw materials for further processing, first of all, in the countries of the European Union can become a promising foreign trade trend for Ukraine. In countries that maximally produce the food they need to provide for their own populations and are not very dependent on external supplies the level of food security is potentially high. This also applies to Ukraine.

References

1. Britchenko I., Bezpartochnyi M. (2020). Pandemic economic crisis: essence, reasons, comparative characteristics, opportunities // *New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph / scientific edited by M. Bezpartochnyi // VUZF University of Finance, Business and Entrepreneurship. – Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”, pp. 8-19.*

2. Britchenko I., Bezpartochnyi M. (2020). Pandemic economy: current challenges and new risks // *Інноваційні стратегії та моделі економічних трансформацій в умовах євроінтеграційних викликів: матеріали міжнародної науково-практичної Internet-конференції (Харків – Ужгород – Софія – Пшеворськ, 15 травня 2020 р.) / Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського “Харківський авіаційний інститут”, Ужгородський*

торговельно-економічний інститут КНТЕУ, Висшето училище по застраховане и финанси, Wyższa Szkoła Społeczno-Gospodarcza w Przeworsku. – Софія: Издателство на ВУЗФ “Св. Григорий Богослов”, pp. 226-234.

3. Coronavirus: Commission announces exceptional measures to support the agri-food sector. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_20_722
4. COVID-19 and agriculture: a story of resilience. 26 August 2020. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/agric_report_e.pdf
5. Endashaw Workie, Joby Mackolil, Joan Nyika, & Sendhil Ramadas (2020). Deciphering the impact of COVID-19 pandemic on food security, agriculture, and livelihoods: A review of the evidence from developing countries. *Current Research in Environmental Sustainability*, 2, 1-6. DOI: 10.1016/j.crsust.2020.100014
6. Frédéric Baudron, & Florian Liégeois (2020). Fixing our global agricultural system to prevent the next COVID-19. *Outlook on Agriculture*, Vol. 49, Issue 2, 111-118. DOI: 10.1177/0030727020931122
7. Kerr WA. (2020). The COVID-19 pandemic and agriculture: Short- and long-run implications for international trade relations. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 68, 225–229. DOI: 10.1111/cjag.12230
8. Raúl Siche (2020). What is the impact of COVID-19 disease on agriculture? *Scientia Agropecuaria*, Vol. 11, No. 1, 3-6. DOI: 10.17268/sci.agropecu.2020.01.00
9. Responding to the COVID-19 pandemic with open and predictable trade in agricultural and food products. 22 April 2020. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158718.pdf
10. Seleiman, M. F., Selim, S., Alhammad, B. A., Alharbi, B. M., & Cezar Juliatti, F. (2020). Will novel coronavirus (Covid-19) pandemic impact agriculture, food security and animal sectors? *Bioscience Journal*, 36(4). DOI: 10.14393/BJ-v36n4a2020-54560
11. Serpil Aday, & Mehmet Seckin Aday (2020). Impact of COVID-19 on the food supply chain. *Food Quality and Safety*, XX, 1-14. DOI: 10.1093/fqsafe/fyaa024
12. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. The COVID-19 crisis in Ukraine. 17 November 2020. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/COVID-19-CRISIS-IN-UKRAINE.pdf>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложения за активизиране на външнотърговската политика на България и преодоляване на последиците от пандемията

доц. д-р Григорий Вазов

От проведена кръгла маса “Външна търговия и пандемия”, организирана от VUZF Lab, 2.12.2020 г.

Общи изводи от дискусиата

Външната търговия на развитите страни е по-силно засегната от тази на останалите. Най-уязвима се оказва външната търговия на ЕС, която губи най-голям дял от световната търговия. Налице са и структурни уязвимости на европейската външна търговия и намаляваща конкурентоспособност в резултат на забавяне в научната област и дигитализацията. Високият дял на услугите в европейската икономика я направиха по-уязвима от останалия свят (22% от световната търговия с услуги). Китай направи скок в износа по време на пандемията главно поради високото международно търсене на предпазни средства, лекарства, оборудване, както и свързаните с виртуализацията на редица производствени процеси средства – електроника, компютри и т.н. – всичко това, което Китай произвежда в необходимите за света огромни количества. Специалистите отчетоха обаче тези тенденции като временни ползи и се очаква кризата да има по-дълбоки ефекти и върху Китай.

Нарастването на протекционистичните политики по време на пандемията като продължение на тенденциите преди нея, поставят българската външнотърговска политика на изпитание. Тя не може да си позволи да бъде протекционистична, но трябва да се активизира. Това е област, в която доминират европейските правила и има редица ограничения в свободата да се прави национална политика. Това налага по-голяма активност и защита на националните интереси в преговорите и разработването на тези политики и мерки в ЕС.

Пандемията показва още веднъж нарастващата зависимост на българския износ от глобалното търсене и от международните пазари. България за последните 10 години не е променила съществено позиционирането на износа в ЕС и с трети страни.

Външнотърговска политика и мерки

1. Развитие на законодателната рамка и външнотърговската политика

Да се направи оценка на въздействието (ползите и разходите) от европейските и национални регулации за вътрешния пазар на ЕС. Да се осигури национална подкрепа за фирми и производители, които търсят пазари извън ЕС, т.е. географско изместване и релокация в износа. (За българския износ е характерна регионализация на индустрията във веригите за стойност в рамките на ЕС). По отношение на географската ориентация да се правят периодично анализи за пазари в други страни, нивото на тяхното развитие по структури стоки на страните износителки (т.е. гар анализ, за да се видят ниши, от които може да се възползва българският износ), анализ за динамиката на търсене на стоки в ключови за страната икономики.

Създаване на стратегия за насърчаване на износа: за да има ръст в българската икономика, трябва да има държавна политика, която да стимулира износа на готова продукция, а не само на суровини.

Да се организират по-широки дискусии (с участието на бизнеса и академичната общност), по отношение на участието на страната в преговори в рамките на Общата търговска политика на ЕС и в рамките на Световната търговска организация (СТО) за конкретни мерки по сектори, но и за цели споразумения. Като провал на нашата политика трябва да се отчете, че в някои от скоро договорените споразумения за свободна търговия на ЕС, киселото мляко и ракията са записани като запазени наименования от страна на други държави членки на ЕС. Другият провал по отношение на пакета „Мобилност“ вече се отразява върху свиването на износа с услуги.

2. По-добра информираност на Министерство на икономиката (МИ) за пречките пред износителите

Засилване на комуникацията между бизнеса, неправителствените организации и администрацията с цел стимулиране растежа на износа и преодоляване на **нетарифните пречки** пред търговията при осъществяване на износ. Провеждане с помощта на научни институти и университети на изследвания по сектори и страни на пречките и проблемите, които износителите срещат.

3. Изработване на национална позиция по предстоящите промени в СТО

Да се организира дискусия с участието на експерти и представители на МИ и Министерство на външните работи за разработване на национална позиция и стратегия за отстояването ѝ.

4. Необходимост от институционална реформа

Превръщане на външната търговия в приоритет. Засилване на структурите в МИ, които се занимават с външна търговия, разширяване на обхвата и функциите им.

5. Подобряване на информацията

Да бъде разширен обхватът и подобро качеството на публично достъпната информация по отношение на действащите външнотърговски режими и анализа на външнотърговските отношения на България в двустранните и многостранните търговски отношения (на сайта на Министерство на икономиката). Да се подобри информацията за външнотърговските потоци, за МСП с потенциал за износа, по-добра публичност, прозрачност и откритост чрез платформа за достъпност и подобряване на функционалността на данните.

6. Разширяване на финансирането на външната търговия

В пандемична обстановка и в дългосрочен план прилаганите от МИ мерки за насърчаване на износа чрез подпомагане на участието в панаири и изложби не работи, поради което се предлага средствата да се пренасочат към по-ефективни мерки.

7. Дигитализация на българската външна търговия

Българските предприятия се затрудняват да се възползват от възможностите, предоставени от търговията онлайн: 6% от МСП продават онлайн (в сравнение със 17% средно за ЕС), 3% от всички МСП реализират трансгранични продажби и само 2% от оборота им е от търговия онлайн. Макар българите да ползват интензивно социалните медии за лична употреба, само 9% от предприятията ги използват за популяризиране на бизнеса си в сравнение с 21% средно за ЕС.

Да се предостави възможност по европейските и националните програми износителите да използват поне част от средствата за развитие на онлайн платформи и търговия.

8. Да се подготви цялостна стратегия за защита на българските марки в чужбина

По-голяма част от българския износ е на производства с чужди марки, а българските трудно се позиционират на европейския и международните пазари, а често са и обект на нелоялна конкуренция. Трябва да се работи с комплексни инструменти при ясно поставена цел в дългосрочна стратегия и да се разпространява опитът на международните пазари на износители - отлични фирми, марки и продукти.

Необходима е подкрепа на държавата за налагането на български марки и тяхната защита.

9. Да се подобри обслужването на българските износители

Като добра практика могат да бъдат използвани системите от наръчници, които са разработени от австралийските власти, ангажирани с експорта. Ясни, достъпни и разбираеми, достатъчно практични, наситени с информация.

Търговските практики на България в миналото бяха наличието към всяко търговско представителство да има складова наличност на стоки, които бяха търсени в съответната страна и се проявяваше голяма активност за печелене на клиенти. Особено активни бяхме на пазарите на Близкия Изток, които когато започнат да се възстановяват ще станат привлекателни за редица фирми доставчици на стоки и услуги.

Засилване на информираността и директната подкрепа на фирмите по отношение на вече създадените и произтичащи преференциални възможности от сключените търговски споразумения между ЕС и трети страни. Това да става не само с общи семинари, а таргетирано по сектори, за които има най-сериозни облекчения, както и фирмите в съответния сектор чрез организиране на целеви приемни по всяко едно от тези споразумения.

10. Стимули за износителите

Нито една от европейските програми не предоставя стимули за инвеститорите. Предлага се в критериите за оценка по програмите, които министерството администрира да се добавят критерии и съответно да се покриват разходи за подкрепа на износа. Отделно да се разработи програма специално за финансова подкрепа на износителите.

Използване на част от парите по Мерките за излизане от COVID-19 кризата, от постъпващите от ЕС средства, от бюджетните държавни помощи към българския бизнес за създаване на изнесени търговски центрове (офис, шоурум и склад с наличности) в традиционни страни потребители на български стоки (Китай, Виетнам, Република Корея, Япония и др.) Търговия на база "Cash and Carry" от склада. Сключване на договори с големи дистрибутори. Тази дейност да се подкрепя от търговските представители на МИ в съответните страни. За целта на насърчаване на каналите за дистрибуция на български стоки да се използват вече регистрирани и действащи компании на наши сънародници в съответните страни. Възможно е придобиване на дялове и акции в перспективни дистрибуторски фирми от наши държавни фирми.

Анализ на настоящия модел на износа (по стоки) и съответно създаване на стимули и мерки за преориентиране към високо технологични и конкурентни национални производства.

11. Активна дипломатическа дейност за подкрепа на българските фирми и износа

Да се проведат преговори със страните, с които България има трайни дефицити в търговския баланс. Да се ангажират дипломатическите служби с преговори за излизане на пазарите в страни със слаби търговско-икономически отношения. Пълно съдействие от дипломатите от съответните посолства, търговски представителства, българската диаспора в съответните страни. Развитие на икономическата дипломация - преодоляване на кризата е невъзможно без целенасоченото активизиране на търговско-икономическите връзки с чужбина, както в отношенията между отделни фирми, така и чрез засилен диалог на междуправителствено равнище.

12. Диверсификация на износа

В хода на дискусиите се очерта един от проблемите на износа – неговата висока концентрация в малко страни и слабо представяне на растящите пазари, които през последните две кризи показват относителна резистентност към глобалните сринове на икономиките. За да се минимизират ефектите от пандемията върху износа, да се стимулират износители, насочени към страни с бързо развиващите се пазари в ЕС и трети страни (да се направи анализ на потенциала на МСП за износ на стоки с висока добавена стойност, както и за традиционни стоки с доказани предимства за страната).