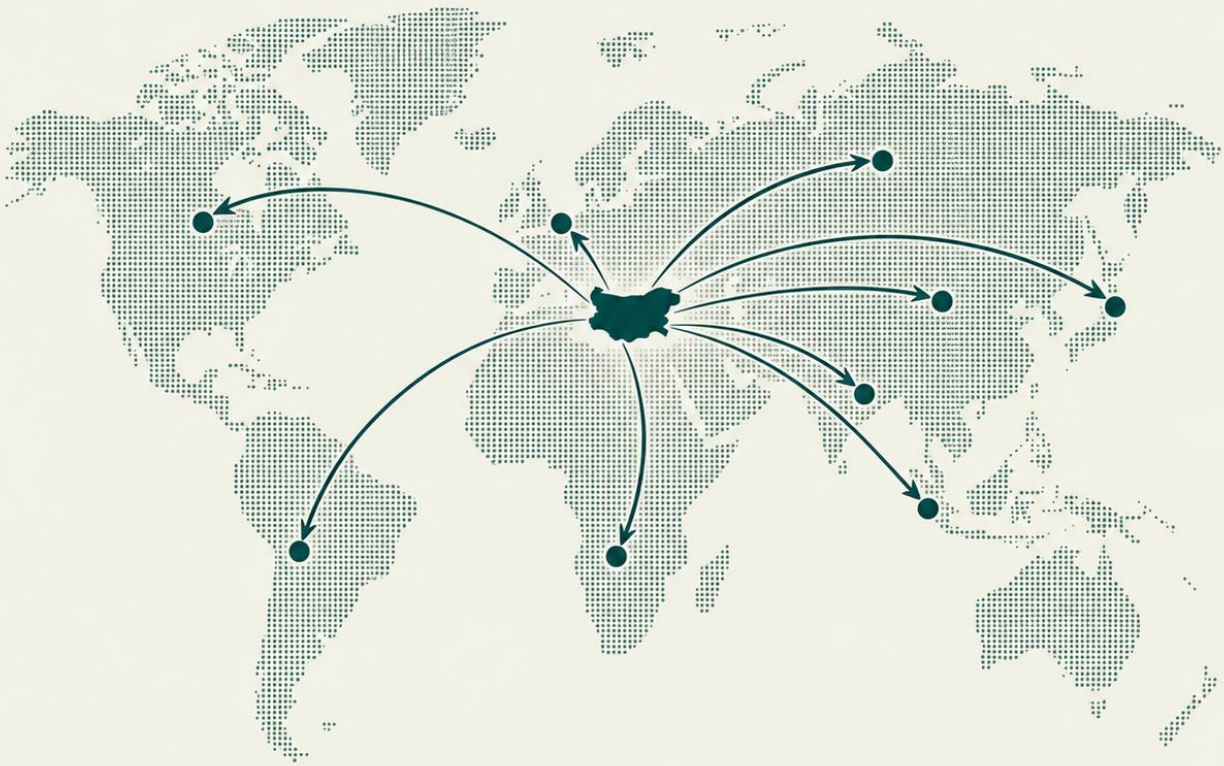
Едуард Маринов

БЪЛГАРСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ

ПРЕЗ ПЪРВАТА ЧЕТВЪРТ НА XXI ВЕК

ОТ ИНТЕГРАЦИЯ КЪМ НАДГРАЖДАНЕ



Едуард Маринов

БЪЛГАРСКАТА ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ ПРЕЗ ПЪРВАТА ЧЕТВЪРТ НА XXI ВЕК

ОТ ИНТЕГРАЦИЯ КЪМ НАДГРАЖДАНЕ

София
2026

Българската външна търговия през първата четвърт на XXI век.
От интеграция към надграждане.

© *Едуард Маринов*, автор

Ноемзар Маринова, редактор

Рецензенти:
проф. Андрей Захариев, д.н.
проф. Виржиния Желязкова, д.н.
проф. д-р Даниела Бобева
доц. д-р Цветелина Маринова

© Издателство на Университета по застраховане и финанси „Св. Григорий Богослов“, 2026
ул. „Гусла“ 1, 1618 София
uzf.bg

Всички права са запазени. Не е разрешено публикуването на части от книгата под каквато и да е форма – електронна, механична, фотокопирна, презапис или по друг начин, без писменото разрешение на носителя на авторските права.

Публикацията трябва да бъде коректно цитирана с позоваване по следния начин:
Маринов, Е. (2026). *Българската външна търговия през първата четвърт на XXI век. От интеграция към надграждане*. София: Издателство на УЗФ „Св. Григорий Богослов“.

Печат:

ISBN 978-619-7861-11-2 (твърда корица)
ISBN 978-619-7861-10-5 (мека корица)
ISBN 978-619-7861-12-9 (pdf)

Съдържание

СЪДЪРЖАНИЕ **3**

Съдържание на фигурите и таблиците **7**

Списък на използваните съкращения **10**

ВЪВЕДЕНИЕ **11**

ГЛАВА ПЪРВА. КАКВО ОЗНАЧАВА ДА СИ МАЛКА И ОТВОРЕНА ИКОНОМИКА В СВЕТА ДНЕС? МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ КАТО КАТАЛИЗАТОР НА РАЗВИТИЕТО ЗА МАЛКИТЕ И ОТВОРЕНИТЕ ИКОНОМИКИ **17**

1. Малките икономики в теорията на международната търговия: определение, характеристики и политики **18**

Дефиниране на малка икономика в теорията на международната търговия 19

Характеристики на малките икономики 19

Малки икономики срещу големи икономики 20

Практически класификации от международни организации 21

Политики на малките икономики 22

Изводи 22

2. Отворените икономики в теорията на международната търговия: определение, характеристики и политики **23**

Дефиниране на отворената икономика 23

Характеристики на отворените икономики 24

Отворени срещу затворени икономики 25

Политики на отворените икономики 26

Предимства и предизвикателства 27

Изводи 27

3. Може ли България да бъде определена като малка и отворена икономика? **28**

4. Търговска политика в малки и отворени икономики – стратегии и предизвикателства в световното стопанство **30**

Инструменти на търговската политика 30

Примери от практиката 32

Предизвикателства и препоръки 34

Изводи 35

5. Използване на регионалната интеграция във външноикономическата политика: примерът на малките и отворени икономики **36**

Теоретични основи и ограничения на традиционната теория за интеграцията 37

Малки икономики и регионална интеграция 38

Отворени икономики и регионална интеграция 40

Интеграцията като инструмент на външнотърговската политика за малки и отворени икономики 41
Примери от практиката 43
Изводи 46

6. Въздействието на международната търговия върху икономическото развитие на малките и отворени икономики **46**
Икономически растеж спрямо икономическо развитие 47
Механизми, чрез които търговията влияе върху малките и отворени икономики 48
Динамични ползи от търговията 50
Емпирични доказателства и примери 50
Предизвикателства за малките и отворени икономики 53
Въздействие върху политиките 54
Изводи 55

7. Структурните промени в световното стопанство през погледа на малките и отворени икономики **55**
Институционални промени в международната търговия 56
Глобализация и регионализация 57
Промени в световните търговски потоци, обусловени от пазара 58
Променящият се характер на международната специализация 58
Либерализация на търговията на глобално и на регионално равнище 59
Непазарни детерминанти на пазарните механизми в глобалната икономика 60
Изводи 62

8. Мястото и ролята на малките и отворени икономики в новата търговска специализация **62**
Еволюцията на международната специализация 63
Фактори за конкурентно предимство на малките и отворени икономики 64
Малките икономики и глобалната верига на стойността, базирана на задачи 66
Търговска политика и специализация в малките и отворени икономики 67
Бъдещи перспективи и геополитически промени в търговията 68
Устойчивост и управление на рисковете в новата международна специализация 69
Изводи 71

Заключение **72**

ГЛАВА ВТОРА. КЪДЕ Е БЪЛГАРИЯ ДНЕС? ВЪНШНА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ – ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА **77**

1. Стойностен обем: динамика на външната търговия **78**

2. Количествен обем: физическа структура на търговията **83**

3. Отвореност на икономиката: интеграция в глобалните пазари **86**

4. Географска структура на търговията **89**
Вътрешнообщностна търговия: мястото на България в ЕС 91
Основни търговски партньори в Европейския съюз 94
Търговия извън ЕС: Глобален Север и Глобален Юг 99
Основни търговски партньори извън ЕС 102
Търговия със съседните и с балканските страни: регионални връзки и зависимости 106
Търговия с Африка: нови тенденции и перспективи 111

Изводи....113
5. Стокова структура 114
Ресурсно обосновани и индустриални стоки – сравнителна динамика....115
Седемсекторна търговска конкурентоспособност и технологично позициониране 123
Изводи 136
6. Търговия с услуги и връзката ѝ със стоковата структура 137
Тенденции в износа и във вноса на услуги 138
Основни типове услуги 139
Изводи....141
Заключение 141
ГЛАВА ТРЕТА. КОИ СА РИСКОВЕТЕ И ВЪЗМОЖНОСТИТЕ В СТРУКТУРАТА НА ТЪРГОВИЯТА? СИНТЕТИЧНА ОЦЕНКА НА ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ 145
1. Корелационен анализ на растежа, търговската структура и външнотърговската интеграция 147
Корелация между стойностния и количествения обем на външната търговия на България: времева и структурна перспектива 148
Връзка между външната търговия и икономическия растеж на България....151
Географски корелации и структурни зависимости във външната търговия на България....154
Корелации по стокова структура: специализация, зависимост и ограничено надграждане 158
Корелации между търговията със стоки и услуги: допълване, а не заместване 162
Изводи....163
2. Условия на търговия и реални ефекти от външната търговия 164
Динамика на условията на търговия 166
Условия на търговия по направления и партньори 170
Условия на търговия по стокова структура....174
Изводи....178
3. Географска и стокова концентрация на външнотърговските потоци 181
Методология....182
Географска концентрация на външната търговия на България....183
Стокова концентрация на външната търговия 189
Съпоставка на географската и на стоковата концентрация 197
Изводи....199
4. Импортна зависимост и импортоемкост на външната търговия 200
Методология....202
Динамика на общата импортна зависимост 204
Импортна зависимост по географски направления....207
Импортна зависимост по стокова структура....212
Изводи....217
5. Участието на България в търговската политика на ЕС 220
Заключение 228

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА. КЪДЕ Е БЪЛГАРИЯ В НОВАТА КАРТА НА СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ? МЯСТОТО НА БЪЛГАРИЯ В НОВАТА ТЪРГОВСКА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ 233

1. Българската външна търговия през 2025 г.: актуална позиция и продължаващи тенденции 234

Обща динамика на външната търговия....238

Структурният профил на българската търговия през 2025 г. 242

2. България в променената архитектура на световната търговия 249

3. Следкризисната среда и устойчивостта на българския търговски модел 260

4. Географски и институционални измерения на търговската интеграция 270

5. България в новата карта на стойността: от периферия към свързана икономика? 276

От включване към позициониране във веригите на стойността....277

България като междинно звено в европейските производствени мрежи....278

Импортната зависимост: слабост или условие за интеграция в световната търговия? 279

От производствена интеграция към по-висока добавена стойност 280

Новата география на стойността като възможност 281

От свързаност към икономическа автономност?....282

България в новата карта на стойността....282

От периферия към свързаност и от свързаност към стойност 283

Заключение 284

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. КАКВИ УРОЦИ НАУЧИХМЕ И НАКЪДЕ СЕГА... 291

Използвани източници 297

Внос на България от основни региони и партньори (2000-2025, млн. евро)....313

Износ на България към основни региони и партньори (2000-2025, млн. евро)....318

Внос на България от основни региони и партньори (2000-2025, хил. тона)....323

Износ на България към основни региони и партньори (2000-2025, хил. тона)....328

Внос на България по стокови групи (2000-2025, млн. евро)....333

Износ на България по стокови групи (2000-2025, млн. евро) 336

Внос на България по стокови групи (2000-2025, хил. тона) 339

Износ на България по стокови групи (2000-2025, хил. тона)....342

Внос на България от ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро) 345

Износ на България в ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)....348

Внос на България извън ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)....351

Износ на България извън ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)....354

Съдържание на фигурите и таблиците

Фигури

Фигура 1. Динамика на стойностния обем на външната търговия на България (млрд. евро) ... 79
Фигура 2. Нетен износ на България (млрд. евро) ... 81
Фигура 3. Динамика на физическия обем на външната търговия на България (млн. тона) ... 83
Фигура 4. Отвореност на българската икономика (%) ... 87
Фигура 5. Търговия на България в ЕС (%) ... 92
Фигура 6. Търговия на България с основни търговски партньори в ЕС (млн. евро) ... 95
Фигура 7. Търговия на България извън ЕС (%) ... 99
Фигура 8. Търговия на България с ОИСР и БРИКС (млрд. евро) ... 100
Фигура 9. Търговия на България с основни търговски партньори извън ЕС (млрд. евро) ... 103
Фигура 10. Търговия на България с балканските държави (млрд. евро) ... 107
Фигура 11. Търговия на България с Африка (млн. евро) ... 112
Фигура 12. Дял на първичните и на вторичните стоки в общите търговски потоци (%) ... 116
Фигура 13. Дял на търговията с вторични стоки (%) ... 118
Фигура 14. Търговия с вторични стоки по основни търговски партньори (млрд. евро) ... 120
Фигура 15. Седемстепенна търговска конкурентоспособност на България (%) ... 128
Фигура 16. Седемстепенна търговска конкурентоспособност на България – внос и износ в и извън ЕС (%) ... 130
Фигура 17. Седемстепенна търговска конкурентоспособност на България – основни търговски партньори (%) ... 133
Фигура 18. Търговия на България с услуги (млрд. евро) ... 138
Фигура 19. Търговия на България с услуги, по вид (млрд. евро) ... 140
Фигура 20. Връзка между стойностен и количествен обем на външната търговия на България (R^2) ... 149
Фигура 21. Корелации между БВП и външнотърговските показатели (R^2) ... 151
Фигура 22. Корелации между БВП (без нетен износ) и външнотърговските показатели (R^2) ... 153
Фигура 23. Географски корелации (R^2) ... 155
Фигура 24. Корелации – основни търговски партньори, 2000–2024 г. (R^2) ... 157
Фигура 25. Корелации – първични и вторични продукти (R^2) ... 159
Фигура 26. Корелации – износ по седемсекторна структура към общ износ (R^2) ... 160
Фигура 27. Корелации – внос и износ по седемсекторна структура към БВП (R^2) ... 161
Фигура 28. Динамика на нетните бартерни условия на търговия при износа на България, 2000–2024 г. ... 167

Фигура 29. Динамика на нетните бартерни условия на търговия при вноса на България, 2000–2024 г. 167
Фигура 30. Нетни бартерни условия на търговия на България, 2000–2024 г. 168
Фигура 31. Динамика на HHI на външната търговия на България по търговски партньори, 2000–2024 г. 184
Фигура 32. Индекс на Шанън на географската структура на външната търговия, 2000–2024 г. 185
Фигура 33. CR5 и CR10 на външната търговия на България по търговски партньори, 2000–2024 г. 186
Фигура 34. Динамика на HHI на външната търговия на България по стокови групи, 2000–2024 г. 190
Фигура 35. CR5 и CR10 на външната търговия на България по стокови групи, 2000–2024 г. 192
Фигура 36. Динамика на експортната зависимост 205
Фигура 37. Стойностна импортна зависимост на България по основни географски направления, 2000–2024 г. 208
Фигура 38. Количествена импортна зависимост на България по основни географски направления, 2000–2024 г. 209
Фигура 39. Коригирана импортна зависимост на България по основни географски направления, 2000–2024 г. 210
Фигура 40. Импортна зависимост на България по първични и вторични продукти, 2000–2024 г. 213
Фигура 41. Търговия на България и на ЕС с Чили, 2004–2023 г. (млн. евро) 221
Фигура 42. Търговия на България и на ЕС с Южна Корея, 2004–2023 г. (млн. евро) 222
Фигура 43. Търговия на България и на ЕС с Виетнам, 2004–2023 г. (млн. евро) 223
Фигура 44. Търговия на България и на ЕС с РС Македония, 2004–2023 г. (млн. евро) 225
Фигура 45. Търговия на България и на ЕС с Албания, 2004–2023 г. (млн. евро) 225
Фигура 46. Търговия на България и на ЕС с Турция, 2004–2023 г. (млн. евро) 227
Фигура 47. Стойност на вноса, на износа и на общата търговия на България по основни групи търговски партньори, 2025 г. 243
Фигура 48. Стойност на вноса, на износа и на общата търговия на България по седемсекторната класификация, 2025 г. 245

Таблици

Таблица 1. Разлики между малките и големите икономики в международната търговия 20
Таблица 2. Разлики между отворени и затворени икономики 25
Таблица 3. Стратегии за търговска политика и структурни адаптации в малките и отворени икономики 32
Таблица 4. Сравнителни предизвикателства и възможности на икономическата интеграция за малки, отворени и малки и отворени икономики 45
Таблица 5. Показатели за търговия, развитие и уязвимост в малки и отворени икономики 52
Таблица 6. Стратегии за устойчивост на малките и отворени икономики в отговор на външни шокове 70
Таблица 7. Търговия на България с основни групи партньори (%) 90
Таблица 8. Интегрирана оценка на географската и на стоковата структура на българската външна търговия 143
Таблица 9. Нетни бартерни условия на търговия с основните търговски партньори, 2000–2024 г. 173
Таблица 10. Нетни бартерни условия на търговия по стокова структура, 2000–2024 г. 175
Таблица 11. Нетни бартерни условия на търговия по стокова структура в и извън ЕС, 2000–2024 г. 177
Таблица 12. Водещи търговски партньори на България, 2000, 2007 и 2024 г. (% от съответния поток) 187
Таблица 13. Водещи стокови групи във външната търговия на България, 2000, 2007 и 2024 г. (% от съответния поток) 194
Таблица 14. Импортна зависимост на България по основни стокови групи, 2024 г. 215
Таблица 15. Промени в българската външна търговия през 2025 г. спрямо 2024 г. по основни географски и стокови направления (%) 239

Списък на използваните съкращения

AfCFTA	Африканска континентална зона за свободна търговия
BPM6	Шесто издание на Ръководството за платежния баланс (*Balance of Payments and International Investment Position Manual*)
CAFTA-DR	Споразумение за свободна търговия между САЩ, Централна Америка и Доминиканската република
CARICOM	Карибска общност
CBAM	Механизъм за корекция на въглеродните емисии на границите (*Carbon Border Adjustment Mechanism*)
CEFTA	Централноевропейско споразумение за свободна търговия
CEPA	Споразумение за цялостно икономическо партньорство (*Comprehensive Economic Partnership Agreement*)
CID	Коригирана импортна зависимост (*Corrected Import Dependence*)
COMESA	Общ пазар за Източна и Южна Африка
CPTPP	Всеобхватно и прогресивно споразумение за транстихоокеанско партньорство (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*)
CR5, CR10	Коефициенти на концентрация за 5-те и 10-те най-големи категории (*Concentration Ratio*)
EAC	Източноафриканска общност (*East African Community*)
GCC	Съвет за сътрудничество в Персийския залив (*Gulf Cooperation Council*)
HHI	Индекс на Херфиндал–Хиршман (*Herfindahl–Hirschman Index*)
HS	Хармонизирана система за описание и кодиране на стоките
ID	Импортна зависимост (*Import Dependence*)
QID	Количествена импортна зависимост (*Quantitative Import Dependence*)
RCEP	Всеобхватно регионално икономическо партньорство (*Regional Comprehensive Economic Partnership*)
SADC	Общност за развитие на Южна Африка (*Southern African Development Community*)
SITC	Стандартна международна търговска класификация (*Standard International Trade Classification*)
ToT	Условия на търговия (*Terms of Trade*)
UNCTAD	Конференция на ООН за търговия и развитие (*United Nations Conference on Trade and Development*)
UNIDO	Организация на ООН за индустриално развитие (*United Nations Industrial Development Organization*)
АСЕАН	Асоциация на страните от Югоизточна Азия
БВП	Брутен вътрешен продукт
ГВС	Глобални вериги за създаване на стойност
ЕАСТ	Европейска асоциация за свободна търговия
ЕС	Европейски съюз
ИКТ	Информационни и комуникационни технологии
МВФ	Международен валутен фонд
НИ	Нетен износ
НИРД	Научноизследователска и развойна дейност
НСИ	Национален статистически институт
ОИСР	Организация за икономическо сътрудничество и развитие
ПЧИ	Преки чуждестранни инвестиции
СТО	Световна търговска организация

Въведение

В началото на XXI век за България настъпва период на дълбоки промени. Страната се подготвя за присъединяване към Европейския съюз, интегрира се в глобалните пазари в безпрецедентен мащаб и преобразува икономиката си след десетилетие на преход от планова към пазарна икономика. Малко са явленията, които са били толкова съществени в този процес, колкото външната търговия. Отварянето на границите, навлизането на нови технологии, променящата се география на износа и на вноса, както и възможностите и рисковете, свързани с членството в ЕС, превръщат международната търговия в една от основните арени, на които се обсъжда и договаря икономическото бъдеще на България.

Разказът в книгата е за тази история. Тя описва как една малка и отворена икономика като България се позиционира в свят, в който пазарите са взаимносвързани, веригите за доставки обхващат континенти, а кризите могат да нарушат търговските потоци за броени часове. Анализът е разгърнат през призмата на теорията за международната търговия, но изложението е емпирично и се основава на опита на България от 2000 г. насам. Проследявайки структурата на търговията на страната, нейните партньори, уязвимостите и силните ѝ страни, изследването има за цел да покаже не само къде се намираме, но и какво означава да си малка държава, плаваща в необятния океан на световната търговия.

За големите икономики международната търговия може да е само едно от измеренията на техния растеж. Но за малките и отворени икономики тя е спасителният им пояс. За да могат да реализират продукцията си, те зависят от външното търсене, от световните пазари за суровини и технологии, както и от международните механизми за осигуряване на стабилност и предвидимост в търговията. Размерът им ограничава потенциала за диверсификация на вътрешния пазар, а тяхната отвореност ги прави по-уязвими към външни сътресения. Заедно с това обаче тези условия създават и възможности – интеграция в глобалните вериги за създаване на стойност, специализация в нишови сектори и иновации в политиките, които превръщат малкия размер в предимство.

Случаят на България е показателен. От 2000 г. насам външната търговия нараства по стойност и по обем, става дълбоко обвързана с пазарите на ЕС и се диверсифицира в различни сектори – от селското стопанство до информационните и комуникационните технологии (ИКТ). В същото време интеграцията създава зависимости, които могат да изложат страната на рискове – било то от финансови кризи, или от пандемии и геополитическо напрежение.

Обект на изследването е външната търговия на България от 2000 г. насам – период, който обхваща реформите преди присъединяването, членството в ЕС и променящите се предизвикателства на глобализацията. *Предметът* на изследване е по-конкретен – структурите, тенденциите и определящите фактори на търговските потоци, които разкриват как функционира България като малка и отворена икономика. Акцентът в монографията не е върху по-широките въпроси на икономическото развитие, политиката или геополитиката, освен когато те пряко влияят върху търговията. Вниманието е насочено изцяло към теорията и практиката на търговията: отвореност, специализация, концентрация, диверсификация, конкурентоспособност и устойчивост.

Основната *цел* на книгата е проста – да предостави цялостна картина на външната търговия на България от 2000 г. досега и да разчете тази картина през призмата на това какво означава да си малка и отворена икономика в днешния глобализиран свят.

За да бъде постигната тази цел, сме се опитали да решим няколко *задачи*:

- Да измерим мащаба на търговията на България по стойност и по обем.
- Да проучим колко отворена е икономиката и как тази отвореност се е развивала във времето.
- Да анализираме географската и стоковата структура на търговията – с кого и с какво търгува България.
- Да определим степента на концентрация или диверсификация в тези модели.
- Да оценим ползите и рисковете от търговията, включително условията на търговия и уязвимостта на шокове.
- Да проучим взаимозависимостите в търговските потоци на България.

- Да разгледаме внимателно участието на страната ни в общата търговска политика на ЕС и как националните интереси са представени на европейско равнище.

Изследването се опира колкото на данни, толкова и на *въпросите*, на които търсим отговор. Сред най-важните са:

- Доколко развитието на българската външна търговия съответства на характеристиките на малка и отворена икономика и как се е променяла степента на международната търговска интеграция на България през първата четвърт на XXI век?
- Как са се изменили географската и стоковата структура на българската търговия и до каква степен наблюдаваната диверсификация намалява зависимостта и уязвимостта на страната?
- Какъв тип международна специализация е формирала България и доколко участието ѝ в международните вериги за създаване на стойност позволява да се реализират предимствата на международната интеграция?
- Доколко количественото разширяване и диверсифициране на търговията е съпроводено с качествено надграждане на специализацията, с по-висока добавена стойност и с по-устойчиви конкурентни предимства?
- Как променящата се архитектура на световната търговия и общата търговска политика на ЕС променят възможностите, ограниченията и перспективите пред България като малка и отворена икономика?

Тези, а и произтичащите от тях въпроси служат като отправна точка за анализа от първата до последната глава.

Основната *теза* може да се обобщи в едно изречение: *България е малка и отворена икономика, чиято външна търговия е структурно обвързана с пазарите на ЕС и с глобалните тенденции, а способността ѝ да се адаптира зависи от степента и качеството на диверсификацията и от капацитета да използва възможностите на общата търговска политика на Съюза.*

За да проверим и проучим тази теза, разглеждаме няколко *хипотези*. *Първо*, европейската интеграция е основният механизъм за задълбочаването на международната търговска интеграция на България, като едновременно създава стабилност и достъп до по-широки пазари и увеличава чувствителността на

страната към развитието на европейската икономика. *Второ*, през разглеждания период България постига реална географска и стокова диверсификация, но нейният ефект върху уязвимостта и върху устойчивостта не е еднозначен и не води автоматично до качествена промяна в специализацията. *Трето*, подълбокото участие на България в международните вериги за създаване на стойност разкрива възможности за технологично и функционално надграждане, но същевременно може да възпроизвежда зависимост от вносни технологии, от междинни продукти и от външно търсене. *Четвърто*, количественият ръст на търговията и повишаването на технологичната интензивност на търгуваните продукти не са достатъчни сами по себе си, за да се приеме, че е постигнато качествено надграждане на специализацията. *Пето*, структурните промени в световната търговия увеличават значението на устойчивостта, на адаптивността и на способността за участие в по-високостойностни функции на международното производство като фактори за бъдещата конкурентоспособност на малките и отворени икономики.

В една монография не могат да бъдат разгледани абсолютно всички аспекти на подобна широка проблематика – тази книга не е изключение, поради което има своите *ограничения*. *Времевата граница* започва от 2000 г. и е избрана умишлено, за да обхване прехода на България към периода на членство в ЕС, като се изключват по-ранните десетилетия, които, макар и важни, принадлежат към различен контекст. *Теоретичният периметър* е международната търговия, и то конкретно търговията със стоки, а не икономическото развитие, политиката или геополитиката, въпреки че тези въпроси се разглеждат, доколкото имат пряко отношение към търговията. Накрая, книгата *набляга на емпиричните данни*, като се базира на статистическа информация и на интерпретации от научната литература, но не се опитва да моделира или да прогнозира общия икономически растеж.

Анализът съчетава данни с мнения, като по този начин *методологичният подход* комбинира количествени и качествени елементи. Изследването се основава на официални статистически данни от източници като Евростат, ООН, Световната банка, Националния статистически институт и др. Използваните техники включват исторически статистически анализ, индекси на отвореност

на търговията, измерване и оценка на географската и на стоковата концентрация, корелационен анализ и сравнение на показатели с други малки и отворени икономики. За да се отразят възприятията и интерпретативните измерения, които не могат да бъдат изведени само от числа, качественият аспект на изследването е представен чрез анализа на литературата и експертните интерпретации, използвани за тълкуване на количествените резултати. Случаят на България е поставен в по-широкия контекст на литературата и на емпиричните данни за малките и отворени икономики, което позволява да се обобщят и да се контекстуализират заключенията. Сравненията с други малки и отворени икономики – в Европа, в Африка или в Азия, помагат да се очертае опитът на България в по-цялостна глобална перспектива. Съчетанието от количествени и качествени подходи дава възможност разказът ни да е прецизен, но и да обхваща изследваната проблематика в достатъчна пълнота.

Следващите глави са организирани по начин, който *структурира* и отразява пътя от теорията към доказателствата и тяхното осмисляне. В *първа глава* е представена концептуалната и теоретичната рамка, синтезираща основните идеи от теорията на търговията, но през призмата на тяхното значение за и въздействие върху малки и отворени икономики. Във *втора глава* е разгледан общият профил на външната търговия на България, като са анализирани нейният обем, отвореност, географска и стокова структура. В *трета глава* се преминава от описанието към оценката на възможностите и на уязвимостите, свързани с тази структура, чрез анализ на взаимозависимостите, условията на търговия, концентрацията и диверсификацията, както и на мястото на България в общата търговска политика на ЕС. В *четвърта глава* тези резултати се връщат към теоретичната рамка и се поставят в контекста на променящата се архитектура на световната търговия, за да се оцени мястото на България в новата международна специализация и възможностите за качествено надграждане на нейната позиция. Накрая, *заключението* обобщава научените уроци и прави равносметка накъде трябва да се продължи оттук нататък в практически и в изследователски план.

Това, с което предстои да се запознае читателят, не е чисто техническо изложение. Това е разказ, описващ как България като малка икономика преко-

сява бурните води на световната търговия. Става дума за използвани възможности и за понесени рискове, за взаимодействието между националните стратегии и рамките на ЕС, за извлечените поуки от случилото се, които тепърва предстои да бъдат осъзнати, а пропуските да бъдат преодолени.

В основата си книгата е посветена на парадокса на малките и отворени икономики – тяхното оцеляване зависи от глобалната система, но възможностите им за лавиране в нея са ограничени. България е отлична илюстрация на този парадокс. Разбирането на външната ѝ търговия от 2000 г. насам не е само въпрос на цифри, но и на оценяване на това как страна с нейния размер може да намери място в свят, в който търговията е едновременно двигател на благосъстоянието и проводник на уязвимост.

Глава първа.
Какво означава да си малка и отворена икономика в света днес? Международната търговия като катализатор на развитието за малките и отворените икономики

В тази глава е разгледана ролята на малките и на отворените икономики в съвременното международно разделение на труда, като е обърнато специално внимание на техните стратегии за специализация и интеграция в глобалните вериги за създаване на стойност. Целта е да се определи как въпреки ограничените си вътрешни пазари и структурна уязвимост такива икономики се позиционират конкурентно в глобалната икономика чрез формирането на специализация, ориентирана към изпълнението на конкретни задачи, както и чрез възприемането на адаптивни търговски политики и култивирането на институционална устойчивост (Marinov, 2025).

Анализът се ръководи от няколко изследователски въпроса:

- Какви са основните теоретични основи, обясняващи международната специализация на малките и на отворените икономики?
- Как тези икономики преодоляват структурните ограничения – ограниченията от мащаба, зависимостта от външното търсене и повишената изложеност на външни шокове?
- По какъв начин малките и отворените държави формират сравнителни предимства чрез иновации, разработване на политики и интеграция в глобалните вериги за създаване на стойност?
- До каква степен специализацията, ориентирана към изпълнението на конкретни задачи, предлага устойчив път за дългосрочен растеж и конкурентоспособност и доколко излага тези страни пред нови рискове?

Методологичният подход съчетава преглед и синтез на класическите и на съвременните теории на търговията с проучване на емпирични казуси в различни региони и на различни нива на развитие. Обобщени са идеи от основополагащи теоретични произведения, институционални доклади и съвременна литература, които са допълнени със сравнително представяне както на развити малки държави, така и на развиващи се икономики в Латинска Америка, в Африка и в Карибския

басейн. Използваният интегративен метод позволява да се идентифицират общи модели и отличителни национални стратегии, като по този начин предоставя цялостна рамка за разбиране на определящите фактори за специализацията в малките и в отворените икономики в съвременната епоха на глобална несигурност.

Структурата на главата следва логична последователност. Тя започва с дефинирането на понятията „малка“ и „отворена икономика“, след което са разгледани инструментите на търговската им политика. По-нататък дискусията се насочва към участието в интеграционни общности като специфичен инструмент на външнотърговската политика на тези държави; оценен е ефектът на външната търговия върху икономическото развитие; систематизирани са структурните промени в световното стопанство. Накрая е направен опит да се определят мястото и ролята на малките и на отворените икономики в новата търговска специализация, подчертавайки по-широките последици за тяхното развитие, устойчивост и дългосрочна конкурентоспособност в глобален план.

Тази глава има и по-дълбока функция в рамките на книгата. Като очертава теоретичните основи и сравнителния опит на малките и на отворените икономики в световен мащаб, тя създава концептуална рамка, която по-нататък в изследването е приложена конкретно към случая на България. Такъв подход позволява да се предостави не само аналитична перспектива, но и сравнителен контекст, на чийто фон могат да бъдат критично оценени търговската структура, политиките и интеграционните стратегии на нашата страна.

1. Малките икономики в теорията на международната търговия: определение, характеристики и политики

В теорията за международната търговия понятието „малка икономика“ е от ключово значение за разбирането на търговските модели, на ефектите върху благосъстоянието и на политическите последици. За разлика от интуитивното понятие за „малък“, базирано на броя на населението или на брутния вътрешен продукт (БВП), малката икономика се определя от относителната ѝ незначимост на световните пазари, което означава, че тя е приемаща цените както при вноса, така и при износа (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017). Това разграничение е от решаващо значение, тъй като то обуславя начина, по който дадена икономика взаимодейства с глобалната търговия, въздействието на нейните политики и уязвимостта ѝ към външни шокове. В тази част е разгледана теоретичната дефиниция на малките икономики, която е сравнена с практическата класификация, използвана от международните организации, и са анализирани последиците за търговската политика и за икономическата устойчивост.

Дефиниране на малка икономика в теорията на международната търговия

От гледна точка на теорията на международната търговия малката икономика се определя преди всичко от липсата на пазарна сила в глобалното стопанство. На практика това е икономика, чиито търговски дейности са твърде ограничени, за да повлияят върху международните цени на стоките и на услугите. Такова поведение на приемане на цените е крайъгълният камък на теоретичната рамка за малките икономики (Krugman et al., 2022; Samuelson, & Nordhaus, 2009).

В класическите модели като рамката на Рикардо за сравнителните предимства (Ricardo, 1817; Marks, 2007) малката икономика може да търгува свободно с останалата част от света при дадени световни цени. По подобен начин според модела на Хекшер-Олин, подчертаващ разликите във факторите на производството, една малка икономика ще изнася стоки, от които има в относително изобилие, и ще внася такива, при които е налице относителна липса, без да засяга международните търговски условия (Heckscher, & Ohlin, 1991; Samuelson, 1948). Основният резултат от това е, че политическите интервенции като мита или експортни субсидии не променят световните цени.

Следователно малките икономики не могат да подобрят благосъстоянието си чрез стратегически търговски политики като оптимални мита, които изискват пазарна сила (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017). Напротив, благосъстоянието на една малка икономика зависи до голяма степен от вътрешни фактори – ресурсно обогатяване, технологии и потребителски предпочитания (Bhagwati, 2002).

Характеристики на малките икономики

В литературата се посочват няколко определящи характеристики на малките икономики в теорията на търговията:

1. Статут на приемащи цените – малките икономики приемат международните цени като дадени и не могат да повлияят върху тях чрез политически или чрез производствени решения (Krugman et al., 2022).
2. Висока степен на отвореност – такива икономики обикновено разчитат до голяма степен на търговията, като износът и вносът представляват значителен дял от БВП (IMF, 2013; WTO, 2022).
3. Уязвимост към външни шокове – като приемащи цените малките икономики са изложени на колебания в световните цени и в търсенето на суровини (Schiff, 2002; Guerrón-Quintana, 2013).
4. Ограничен обхват на стратегическа търговска политика – търговските мерки осигуряват защита на местните сектори, но не могат да повлияят върху условията на търговия в световен мащаб (Melitz, 2018; Restrepo-Echavarría, 2024).

Малки икономики срещу големи икономики

Разграничението между малки и големи икономики е от първостепенна важност (вж. Таблица 1).

Таблица 1. Разлики между малките и големите икономики в международната търговия

Характеристика	Малка икономика	Голяма икономика
Влияние върху световните цени	Приемаща цените; не може да повлияе върху международните цени	Определяща цените; може да повлияе върху световните цени. Митата/субсидиите могат да променят глобалните цени; може да подобри условията за търговия
Въздействие върху търговската политика	Вътрешните тарифи/ субсидии засягат само местните цени; няма подобрение в условията на търговия	Умерена уязвимост; пазарната сила позволява известно смекчаване на шоковете
Излагане на външни шокове	Силна уязвимост поради зависимостта от световните пазари	Може да варира; може да зависи помалко от търговията спрямо БВП
Търговски обем спрямо БВП	Често висока отвореност; търговията съставлява голяма част от БВП	Значителна отвореност; може да използва стратегическа търговска политика, за да повлияе върху глобалните резултати
Възможност за използване на стратегическа търговска политика	Ограничена; не може да спечели от оптимални тарифи или от експортни субсидии	Важна, но по-малко критична; по-големият вътрешен пазар осигурява буфер
Необходимост от диверсификация	Критична; силно зависима от конкретни стоки или партньори	Може да бъде както център, така и участник; може да повлияе върху структурата на веригите
Участие в глобални вериги за създаване на стойност	В много случаи чрез специализация в нишови сектори	Стратегическа търговия, индустриална политика, интервенции на глобалния пазар
Типичен фокус на политиката	Либерализация на търговията, диверсификация, регионална интеграция, външно сътрудничество	Определящ цените; може да влияе върху световните цени чрез политики или чрез промени на пазара. Митата/ субсидиите могат да променят глобалните цени; може да подобри условията за търговия

Източник: Съставена от автора по Krugman et al., 2022; Samuelson, 1948; Samuelson, & Nordhaus, 2009; Bhagwati, 2002.

Големите икономики като САЩ, Китай или Германия притежават пазарна мощ и могат да въздействат на международните цени чрез политики или чрез промени в производството и в потреблението. Например тарифа, наложена от голяма икономика, може да намали световната цена на вноса, подобрявайки търговските условия на налагащата страна, докато същата тарифа, наложена от

малка икономика, просто увеличава вътрешните цени (Krugman et al., 2022; Samuelson, & Nordhaus, 2009).

Примери за съвременни малки икономики са Люксембург, Малта и Исландия, които илюстрират различни подходи към управлението на малките вътрешни пазари. Люксембург използва финансовия си сектор и износа на високотехнологични продукти, за да поддържа своята конкурентоспособност въпреки малобройното си население, докато Малта се фокусира върху туризма и нишовото производство в рамките на ЕС. Исландия, със скромното си население и зависимостта си от риболова и износа на възобновяема енергия, демонстрира как малките икономики се възползват от природните си ресурси. Допълнителни примери са Кипър, насърчаващ услугите и туризма, и Барбадос, чиято икономика е силно ориентирана към услугите и туризма, което отразява типичните стратегии на малките икономики за специализация и фокус върху износа (IMF, 2023; World Bank, 2024). Тези случаи показват как малкият размер определя търговските модели, политическите избори и икономическата устойчивост.

Други примери, свързани с малките африкански икономики като Мавриций и Руанда, са показателни както за уязвимостите, така и за възможностите на търговските стратегии на малките държави. Мавриций – често цитиран като типичен пример за успешна малка икономика, използва търговската отвореност, зоните за преработка на износ и преференциалния достъп до Европа и до САЩ, за да се превърне от икономика, базирана на захарта, в диверсифициран износител на текстил, туризъм и финансови услуги. Руанда, въпреки че е малка, без излаз на море и с оскъдни ресурси, илюстрира как този тип икономики прилагат стратегическа държавна политика и регионална интеграция, за да развият ИКТ услуги и висококачествен селскостопански износ (кафе/чай).

Практически класификации от международни организации

Докато теорията на търговията дефинира малките икономики по отношение на поведението им при приемане на цени, международните организации често използват конкретни критерии като население, БВП, географски размер или икономическа нестабилност:

- *Световната търговска организация (СТО)* класифицира малките и нестабилни икономики въз основа на икономическия им размер и диверсификацията на износа. Малка икономика според СТО обикновено означава държава с ограничен икономически размер и капацитет да влияе върху световните пазари, често определяна като „малка, уязвима икономика“ (Small and Vulnerable Economy – SVE), най-често с население под 1,5 млн. човека (WTO, 2022).
- *Международният валутен фонд (МВФ)* използва прагове, свързани с населението и с БВП, като идентифицира страните с ограничена диверсификация

и зависимост от външната търговия и помощ. Фондът дефинира като „малки държави“ такива с население до 1,5 млн. човека и същевременно взема предвид икономическата уязвимост и отвореността на икономиката (IMF, 2013).

- *Световната банка* се фокусира върху присъщите уязвимости на малките държави, включително географската изолация, недостига на ресурси и податливостта към външни шокове. Тя често определя „малките държави“ като такива с население до 1,5 млн. човека, отчитайки също фактори като отдалеченост, уязвимост и ограничена диверсификация (World Bank, 2017).

Тези класификации нерядко се припокриват с теоретичните дефиниции, но съществуват и разминавания. Някои страни имат малобройно население, но оказват значително влияние в нишови пазари (например Сингапур в износа на високотехнологични продукти). От своя страна по-големите държави все още могат да бъдат приемащи цените на определени стокови пазари (Guerrón-Quintana, 2013).

Политики на малките икономики

Осъзнаването на ограниченията на малките икономики влияе върху търговската и върху икономическата им политика. Основните последици включват:

1. *Либерализация* на търговията като източник на благоденствие – понижаването на тарифите и на нетарифните бариери подобрява благосъстоянието и ефективността на потребителите (Bhagwati, 2002; Krugman et al., 2022).
2. *Диверсификация* за намаляване на уязвимостта – зависимостта от тесен спектър от износ или пазари излага малките икономики на шокове. Стратегиите за диверсификация, включително индустриалната политика и регионалните търговски споразумения, намаляват рисковете (Melitz, 2018; Restrepo-Echavarría, 2024).
3. Интеграция в *глобалните вериги* за създаване на стойност – специализацията и участието в международни производствени мрежи позволяват на малките икономики да се възползват от сравнителните си предимства, като същевременно получават достъп до по-големи пазари (Appleyard, & Field, 2017).
4. Външна подкрепа и *сътрудничество* – многостранната подкрепа, помощта за развитие и международните партньорства помагат на малките икономики да се справят с глобалната ценова нестабилност (IMF, 2023; WTO, 2022).

Изводи

В теорията за международната търговия малката икономика се определя не по абсолютния си размер, а по неспособността си да влияе върху световните цени, което я прави ценови приемател на глобалните пазари. Тази теоретична дефиниция има значителни последици за търговската политика, за анализа на благосъстоянието и за икономическата стратегия. Макар международните организации да

класифицират малките икономики по брой на населението, по БВП или по показатели за чувствителност, основният принцип остава – тези икономики са изложени на външни шокове и имат ограничен капацитет за стратегически търговски интервенции. Вследствие на това политическите стратегии често се фокусират върху либерализацията на търговията, върху диверсификацията, регионалната интеграция и външното сътрудничество, за да се максимизират благосъстоянието и устойчивостта (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017; Bhagwati, 2002). Разбирането на разликата между теоретичните и практическите дефиниции подобрява както академичния анализ, така и разработването на ефективни политики за малките икономики в една взаимносвързана глобална икономика.

Въз основа на литературата *изследването ни приема работна дефиниция за малка икономика* като такава, чийто *вътрешен пазар е структурно ограничен по мащаб по отношение не само на производствения капацитет, но и на потребителското търсене, така че международната търговия не е въпрос на избор, а на необходимост*. Малкият размер тук не се определя от един-единствен количествен праг, а от комбинация от фактори: относително скромни БВП, размер на населението и обхват на пазара, съчетани с висока степен на зависимост от външни пазари както за суровини, така и за пазари за реализация. В този смисъл „малък" не се подразбира като слабост, а по-скоро обозначава икономика, чийто растеж и стабилност са обусловени от външната среда в много по-значителна степен, отколкото в големите икономики.

2. Отворените икономики в теорията на международната търговия: определение, характеристики и политики

Съгласно теорията отворената икономика е такава, която се занимава с внос и с износ на стоки и на услуги и участва в трансгранични финансови потоци. Характерната ѝ черта е отвореността към международните пазари, която позволява на местните агенти да имат достъп до чуждестранни стоки, технологии и капитал, а на чуждестранните агенти да инвестират или да купуват местна продукция (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017).

Дефиниране на отворената икономика

Формално отворената икономика се различава от затворената по това, че решенията за вътрешното потребление и производство се влияят от световните цени. Докато в затворената икономика търсенето и предлагането определят вътрешните цени, отворената икономика е зависима от световните цени на търгуемите стоки, което прави търговията важен фактор за вътрешното благосъстояние. В класическата теория моделите на Рикардо и Хекшер-Олин демонстрират

как отворените икономики печелят от специализацията, базирана съответно на сравнителните предимства и на факторите на производството (Ricardo, 1817; Samuelson, 1948; Heckscher, & Ohlin, 1991).

Международните институции не дават формална дефиниция на „отворена икономика", но терминът се използва за описание на икономики с ниски бариери за търговия и капитали и с активна интеграция в световното стопанство. Широко използвано като обобщен показател за „отвореността" на една икономика към света е съотношението на търговията към БВП (trade-to-GDP ratio). То се дефинира като сумата от износа и от вноса на стоки и услуги, разделена на БВП на страната. Този индикатор показва степента на зависимост на вътрешните производители от външното търсене, както и на вътрешните потребители и производители от външното предлагане. В изследванията се срещат и варианти, при които е включен само износът или само вносът спрямо БВП, но най-разпространената дефиниция е (Износ + Внос)/БВП, изразено като процент. Този показател се използва от институции като Световната банка и ОИСР, както и от множество автори в икономическата литература. Важно е да се отбележи, че съотношението на търговията към БВП може да бъде повлияно от фактори като размера на страната, географската отдалеченост, цените на изнасяните и на внасяните стоки, валутния курс и инвестициите, което трябва да се отчита при интерпретация на резултатите (Bleaney, & Tian, 2022; Idris et al., 2017).

Характеристики на отворените икономики

Отворените икономики имат няколко отличителни черти, които ги различават от затворените:

1. *Участие в международната търговия*. Отворените икономики се въвличат в износ и във внос на стоки и на услуги, често в множество сектори, което влияе върху избора на производство и на потребление (Krugman et al., 2022).
2. *Излагане на световните цени*. Цените на търгуемите стоки се определят на глобалните пазари. Местните производители и потребители са приемащи цените за стоките, търгувани на международния пазар (Samuelson, & Nordhaus, 2009).
3. *Мобилност на капитала*. Отворените икономики могат да вземат или да отпускат международни заеми, да инвестират в чуждестранни активи или да привличат чуждестранни инвестиции, което се отразява върху местните лихвени проценти и върху натрупването на капитал (Bhagwati, 2002; IMF, 2023).
4. *Индекс на отвореност*. Както беше посочено, икономистите често измерват степента на отвореност, като използват съотношението между търговията и БВП или сумата от износа и от вноса спрямо националното производство (Appleyard, & Field, 2017; World Bank, 2024).

5. *Уязвимост към външни шокове*. Зависимостта от глобалните пазари излага отворените икономики на колебания в чуждестранното търсене, волатилност на цените на суровините, промени в обменния курс и обръщане на капиталовите потоци (Guerrón-Quintana, 2013; Melitz, 2018).

Отворени срещу затворени икономики

Основната разлика се състои във взаимодействието с глобалните пазари (вж. Таблица 2). Затворената икономика произвежда всичко, което консумира, и не може да участва в международни заеми или кредитиране, докато отворената използва глобалните пазари, за да оптимизира решенията за потребление, производство и инвестиции (Krugman et al., 2022).

Таблица 2. Разлики между отворени и затворени икономики

Характеристика	**Отворена икономика**	**Затворена икономика**
Участие в търговията	Извършва внос и износ; взаимодейства с глобалните пазари	Без международна търговия; самодостатъчна
Определяне на цените	Вътрешните цени на търгуемите стоки се влияят от световните цени	Вътрешните цени се определят единствено от вътрешното търсене и предлагане
Мобилност на капитала	Може да взема заеми, да отпуска заеми и да инвестира на международно ниво; възможни са чуждестранни инвестиции	Без достъп до чуждестранен капитал; вътрешните спестявания определят инвестициите
Печалби от търговията	Печели от специализация и сравнително предимство	Без печалби от търговия; разчита единствено на вътрешното производство
Излагане на външни шокове	Уязвима е от глобалното търсене, от цените на суровините и от колебанията на финансовите пазари	Изолирана от глобални сътресения; уязвима единствено от вътрешни фактори
Политически последици	Търговската, паричната и фискалната политика трябва да отчитат глобалните взаимни свързаности	Политиката може да се фокусира единствено върху вътрешни цели
Размер на пазара	Ефективно разширена чрез достъп до чуждестранни пазари	Ограничена до вътрешното население и производствен капацитет
Диверсификация	Може да диверсифицира износа и вноса, за да намали риска	Ограничена до вътрешните производствени възможности

Източник: Съставена от автора по Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017; Samuelson, & Nordhaus, 2009.

Отворените икономики могат да постигнат печалби от търговията чрез специализация и сравнителни предимства. Например страна, разполагаща с изобилие от квалифицирана работна ръка, може да изнася технологично интензивни

продукти, а да внася трудоемки стоки, и така да постигне по-високо общо благосъстояние, отколкото при автаркия (Ricardo, 1817; Heckscher, & Ohlin, 1991). По същия начин капиталовите потоци позволяват инвестиции, надхвърлящи вътрешните спестявания, което увеличава производствения капацитет и икономическия растеж (IMF, 2023; Bhagwati, 2002).

Отворените икономики се характеризират с висока интеграция в глобалните пазари и с чувствителност към външни икономически условия. Примери за малки, но отворени икономики са Сингапур, Естония и Коста Рика, които поддържат високи съотношения на търговията към БВП. Сингапур съчетава минимални тарифи с мощно насърчаване на износа и на стратегически секторни политики, особено в областта на високотехнологичното производство и на услугите, което отразява предимствата на отвореността. Естония е развила конкурентен ИТ сектор и участва пълноценно в единния пазар на ЕС, което илюстрира как отвореността улеснява глобалната интеграция и развитието на цифровата икономика. Коста Рика, макар и по-малка, е ориентирана към износа, като тази отвореност се проявява най-вече в износ на селскостопански продукти и интеграция в CAFTA-DR, демонстрирайки ползите от търговските споразумения и диверсификацията. Катар и Бахрейн пък са примери от Близкия изток, които показват как либералните търговски режими, инвестициите в инфраструктура и участието в регионални споразумения като Митническия съюз на Съвета за сътрудничество в Персийския залив (GCC) позволяват на силно отворените икономики да процъфтяват въпреки ограничените вътрешни пазари (WTO, 2024; Melitz, 2018). Показателно е и случващото се в някои африкански държави. Ботсуана е африкански пример за отворена икономика, която разчита до голяма степен на износа на диаманти, но успешно управлява отвореността чрез институции и търговска политика, избягвайки „проклятието на ресурсите“. Кения пък е средно голяма, но силно отворена в областта на услугите и на градинарството – случай, в който отвореността на търговията е допринесла за интеграцията в глобалните вериги за създаване на стойност, особено с Европа.

Политики на отворените икономики

От тези примери се вижда, че отвореността увеличава икономическите възможности, но трябва да подчертаем, че в същото време тя излага страните на глобална нестабилност. Ето защо разбирането и вземането под внимание на техните характеристики са от съществено значение за ефективното разработване на политики:

1. *Търговска политика*. Отворените икономики могат да се възползват от намаляването на митата и на търговските бариери, за да максимизират печалбите от сравнителното предимство (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field,

2017). Въпреки това стратегическите сектори може да се нуждаят от защита, ако вътрешната стабилност е заплашена от външни шокове (Melitz, 2018).

2. *Валутна политика*. За да поддържат конкурентоспособността си, отворените икономики трябва да управляват валутните курсове, да контролират инфлацията и да стабилизират платежния баланс (Gali, & Monacelli, 2005).
3. *Управление на капиталовите потоци*. Финансовата отвореност позволява ефективни инвестиции, но създава и риск от изтичане на капитали, от внезапни спирания или от финансови кризи. Политиките трябва да балансират отвореността със стабилността (IMF, 2023; Restrepo-Echavarría, 2024).
4. *Диверсификация и устойчивост*. Отворените икономики трябва да диверсифицират износа и източниците на внос, за да намалят уязвимостта си към глобални сътресения (World Bank, 2022; Guerrón-Quintana, 2013).
5. *Участие в глобални вериги за създаване на стойност*. Интеграцията в регионални и в глобални вериги за създаване на стойност позволява на отворените икономики да използват сравнителните си предимства, да получат достъп до технологии и да повишат производителността си (Appleyard, &, Field, 2017).

Предимства и предизвикателства

Отворените икономики се отличават с:

- достъп до по-голям пазар, което позволява икономии от мащаба;
- повишаване на благосъстоянието благодарение на специализацията и на сравнителните предимства;
- достъп до чуждестранни технологии и капитал, което ускорява икономическото развитие.

Предизвикателствата включват:

- излагане на външни шокове като глобални рецесии или колебания в цените на суровините;
- зависимост от международните финансови пазари, което може да създаде уязвимост към кризи;
- политически ограничения, тъй като отвореността стеснява възможността да се прилагат вътрешни инструменти като тарифи или контрол върху капитала.

Изводи

В теорията на международната търговия отворената икономика се определя от участието ѝ в търговски и финансови трансакции с останалата част от света. Това участие подлага вътрешните пазари на въздействието на световните цени

и капиталови потоци, което позволява да се реализират печалби от специализацията и от сравнителните предимства, но също така увеличава уязвимостта от глобални сътресения. Разбирането на отворените икономики е от решаващо значение за изготвянето на търговски, на парични и на фискални политики, които да максимизират благосъстоянието, като същевременно поддържат икономическата устойчивост (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017; Samuelson, & Nordhaus, 2009). На практика политиците в такива икономики трябва да балансират ползите от международната интеграция с рисковете, свързани с излагането на глобалните пазари, като гарантират както конкурентоспособност, така и стабилност.

За целите на нашето изследване отворената икономика се определя не само от съотношението на търговията към БВП, но и от структурните характеристики на нейната външна ориентация. *Отворена е такава икономика, която поддържа ниски бариери пред международните трансакции, разчита в значителна степен на вноса и на износа за своите производствени и потребителски нужди и е дълбоко интегрирана в глобалните и в регионалните вериги на стойността*. Отвореността се отнася не само до статистическите показатели за интензивността на търговията, но и до институционалните, регулаторните и инфраструктурните механизми, които улесняват трансграничния обмен. От решаващо значение е, че отвореността води до повишена експозиция на външни шокове – икономически, политически или технологични, които трябва да бъдат компенсирани чрез адаптивни стратегии.

3. Може ли България да бъде определена като малка и отворена икономика?

Синтезирайки изложените гледни точки, можем да определим малката и отворена икономика като съчетаваща структурните ограничения на малкия мащаб с търговската зависимост и уязвимостта на отвореността. Такива икономики не могат да разчитат на вътрешното търсене или на ресурсите, с които разполагат, за да поддържат растежа си. Вместо това те трябва непрекъснато да се възползват от интеграцията в регионалните и в глобалните пазари, за да генерират конкурентоспособност, да привличат инвестиции и да поддържат иновациите. Тяхната устойчивост зависи от диверсификацията на търговските партньори, секторите и политическите инструменти, както и от проактивното използване на многостранни и регионални търговски рамки. Именно през тази концептуална призма ще бъде анализирана позицията на България в международната търговия през XXI век.

България може да бъде класифицирана като малка и отворена икономика въз основа както на теоретични критерии, така и на емпирични показатели. Икономическите трансформации след 1989 г. поставят основите на днешната

външнотърговска структура на страната (Spasova, & Tzvetanova-Georgieva, 2025). Като малка икономика България има ограничено въздействие върху световните цени поради относително скромния си БВП и брой на населението в сравнение с глобалните пазари, което ѝ пречи да повлияе върху международните цени на повечето стоки, с които търгува (Krugman et al., 2022; Samuelson, & Nordhaus, 2009). Вътрешният пазар е относително малък, което означава, че растежът не може да бъде поддържан единствено от вътрешното производство. Следователно износът играе първостепенна роля в подкрепата на икономическото развитие, особено чрез търговията с партньорите от Европейския съюз (Nestorov, 2025). Структурата на износа на България отразява нейното сравнително предимство – ядрото на външнотърговското ѝ портфолио са фактори на производството като машини, автомобилни части, селскостопански продукти и ИКТ услуги (Heckscher-Ohlin, 1991; Ricardo, 1817).

От гледна точка на отворената икономика страната ни демонстрира висока степен на интеграция в глобалните пазари, за което свидетелства значителното съотношение на търговията към БВП. Участието ѝ в регионални и в глобални споразумения допълнително засилва отвореността – като член на Европейския съюз България е напълно интегрирана в единния пазар и се възползва от търговските споразумения на ЕС с трети страни, а включването в Шенгенското пространство се разглежда като възможност за разширяване на износа на конкретни продукти (Branzova et al., 2025). Тази експозиция не само предоставя възможности, но и поражда рискове заради чувствителността към колебанията в глобалното търсене, към промените в цените на суровините и към икономическите цикли в целия ЕС (IMF, 2023; World Bank, 2022). Отвореността на България се отразява също в привличането на преки чуждестранни инвестиции и в участието в трансгранични финансови потоци (Kolikova, 2025), което е знак, че страната проявява активност в международните капиталови пазари.

Последствията за търговската политика на България произтичат естествено от тези характеристики. Страната набляга на либерализацията и на интеграцията в ЕС, вместо да се опитва да манипулира световните цени, а насърчаването на износа е ключов приоритет, особено в секторите на машиностроенето, селското стопанство и ИКТ (Rădulescu, & Oehler-Șincai, 2025). България активно участва в регионални и в многостранни търговски споразумения, за да си осигури достъп до пазари и да засили интеграцията. Провеждат се и допълнителни политики, насочени към подобряване на конкурентоспособността и намаляване на разходите за търговски трансакции чрез инвестиции в инфраструктура и цифровизация. В същото време политиците са наясно с уязвимостта на страната към външни шокове, което мотивира усилията за диверсификация както на експортните пазари, така и на продуктовите портфейли.

Като цяло България отговаря на профила на малка и отворена икономика. Ограниченият вътрешен пазар, зависимостта от износа, интеграцията в регионални и в глобални търговски рамки и излагането на външни шокове потвърждават тази класификация. Имайки предвид това, е много важно българската търговска политика да продължи да дава приоритет на либерализацията, на насърчаването на износа, на диверсификацията и на стратегическата секторна подкрепа в контекста на ЕС и по-широко – на глобалната икономика.

4. Търговска политика в малки и отворени икономики – стратегии и предизвикателства в световното стопанство

Търговската политика е основен инструмент за малките и отворени икономики, които разчитат до голяма степен на международните пазари за икономически растеж и вътрешно благосъстояние. Както вече посочихме, за разлика от големите, малките и отворени икономики са приемащи цените – те не могат да влияят върху световните цени чрез мита, субсидии или други политически интервенции (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017). Следователно търговските им политики трябва да дават приоритет на подобряването на вътрешното благосъстояние, на конкурентоспособността и на устойчивостта към външни шокове, а не на манипулирането на условията на световния пазар. Класическата търговска теория, включително моделът на Рикардо и концептуалната рамка на Хекшер-Олин, подчертават значението на специализацията според сравнителните предимства – принцип, който е в основата на политическите подходи за тези икономики (Ricardo, 1817; Heckscher, & Ohlin, 1991; Samuelson, 1948). Съвременната търговска политика поставя допълнителен акцент върху либерализацията, върху насърчаването на износа, върху интеграцията в регионалните и в глобалните пазари, върху улесняването на търговията и върху стратегическата секторна подкрепа (Melitz, 2018; IMF, 2023; World Bank, 2024).

Инструменти на търговската политика

Малките и отворени икономики използват комбинация от инструменти на търговската политика, предназначени да максимизират печалбите от международните пазари, като същевременно управляват присъщите им слабости:

- *Либерализация на търговията*. Намаляването на митата и на нетарифните бариери е от основно значение. Тъй като тези икономики са приемащи цените, либерализацията подобрява ефективността и благосъстоянието на потребителите, като осигурява достъп до по-голямо разнообразие от стоки и от услуги на конкурентни цени (Krugman et al., 2022).

- *Насърчаване на износа*. Правителствата често подкрепят сектори с износен потенциал чрез субсидии, данъчни стимули, инвестиции в логистика и инфраструктура, както и чрез програми за подобряване на уменията и на иновациите (Melitz, 2018; Appleyard, & Field, 2017). Насърчаването на износа позволява на малките пазари да преодолеят ограниченията, свързани с размера на вътрешния пазар, като увеличат международната си конкурентоспособност.
- *Регионална и многостранна интеграция*. Участието в регионални търговски споразумения и в многостранни рамки разширява достъпа до пазара, стабилизира търговските потоци и осигурява колективна сила в преговорите (Spasova, 2025). Интеграцията понижава и трансакционните разходи, хармонизира стандартите и създава предпоставки за по-широко участие на местните фирми в глобалните вериги за създаване на стойност (WTO, 2024).
- *Улесняване на търговията и развитие на инфраструктурата*. Ефективните митнически процедури, логистични системи, транспортна инфраструктура и цифрови търговски платформи са от решаващо значение. Високите трансакционни разходи могат да повлияят негативно върху конкурентоспособността на малките и отворени икономики, което превръща премахването на пречките пред търговията в ключов приоритет на политиката (Schiff, 2002).
- *Стратегически и секторни политики*. Докато широките протекционистки мерки имат ограничен ефект върху световните цени, целенасочените интервенции в сектори с висока добавена стойност като иновации, научноизследователска и развойна дейност или специализирани индустрии могат да повишат конкурентоспособността и да позволят на икономиките да участват ефективно в глобалните пазари (Melitz, 2018; Appleyard, & Field, 2017).
- *Политики за диверсификация*. Малките и отворени икономики са уязвими към външни шокове, ако търговията е концентрирана в няколко продукта или пазара. Търговската политика често насърчава диверсификацията – разширяване на експортните портфейли в множество сектори, намаляване на зависимостта от един търговски партньор или регион и стимулиране на вътрешноотрасловата търговия и на регионалните вериги за създаване на стойност. Диверсификацията укрепва устойчивостта към глобални рецесии, към колебания в цените на суровините и към геополитическо напрежение (Guerrón-Quintana, 2013; Melitz, 2018).

Допълнително измерение на търговската политика в малките и отворени икономики е ролята на иновациите в политиката, която се простира отвъд конвенционалните инструменти за либерализация и за насърчаване на износа. Някои икономики са пионери в разработването на отличителни стратегии за извоюване на ниши в глобалната икономика, компенсирайки ограничения си размер и уязвимост. Визия 2050 на Руанда онагледява как една африканска икономика без излаз на море се стреми да се позиционира като регионален център за цифрови услуги,

финтех и износ, базиран на ИКТ (World Bank, 2019; IMF, 2023). По подобен начин Уругвай преминава към възобновяема енергия, постигайки един от най-високите дялове на вятърна и слънчева енергия в производството на електричество в световен мащаб, което не само намалява зависимостта от вноса, но и създава платформа за износ на експертен опит в областта на възобновяемата енергия и на зелените услуги (Foster, & Rana, 2020). В Карибския басейн Ямайка експериментира с износ на културни индустрии и музикални услуги, позиционирайки се на международно ниво като център за творчество (UNCTAD, 2022).

Такива примери подчертават как иновативните политики, адаптирани към местния контекст, позволяват на малките и отворени икономики да създадат нетрадиционни сравнителни предимства, които повишават тяхната устойчивост и глобална конкурентоспособност.

Примери от практиката

Малките и отворени икономики прилагат различни стратегии за либерализация на търговията, за насърчаване на износа и за секторна диверсификация (вж. Таблица 3). Докато развитите държави като Люксембург или Сингапур се възползват от финансовите услуги и от логистиката, нововъзникващите икономики като Мавриций и Руанда показват как търговската политика, регионалната интеграция и секторните стратегии могат да подкрепят структурната трансформация.

Таблица 3. Стратегии за търговска политика и структурни адаптации в малките и отворени икономики

Държава	***Либерализация на търговията***	**Насърчаване на износа на:**	**Регионална/ многостранна интеграция**	**Улесняване на търговията и инфраструктура**	**Стратегически/ секторни политики за подкрепа и развитие на:**
Люксембург	Ниски мита чрез членство в ЕС	Финансови услуги, високотехнологично производство	Единен пазар на ЕС	Ефективна логистика и цифрови услуги	Финтех, научноизследователска и развойна дейност в областта на технологиите
Сингапур	Минимални мита, отворен пазар	Електроника, химикали, услуги	CPTPP, АСЕАН, двустранни споразумения за свободна търговия	Пристанища и летища от световна величина	Високотехнологични иновации, финанси
Малта	Мита, съобразени с ЕС	Туризъм, нишово производство	Единен пазар на ЕС	Модернизация на митниците, пристанища	Туристическа инфраструктура, МСП
Кипър	Ниски мита, член на ЕС	Туризъм, услуги	Единен пазар на ЕС	Модернизация на пристанища и летища	Туризъм и услуги

Исландия	Мита, съобразени със СТО	Рибарство, възобновяема енергия	ЕАСТ, Европейско икономическо пространство	Ефективна морска инфраструктура	Рибарство
Бахрейн	Ниски мита, отворени търговски зони	Нефтопреработка, финансови услуги	Митнически съюз на Съвета за сътрудничество в Персийския залив	Логистични центрове, зони за свободна търговия	Финансов и енергиен сектор
Катар	Минимални мита	Втечнен природен газ, финансови услуги	Митнически съюз на Съвета за сътрудничество в Персийския залив	Инвестиции в пристанища и транспорт	Енергиен сектор и научноизследователска и развойна дейност
Нова Зеландия	Отворени търговски споразумения	Млечни продукти, месо, вино	CPTPP, RCEP	Ефективни пристанища, логистика	Иновации в селското стопанство
Коста Рика	Намалени мита	Кафе, електроника	CAFTA-DR	Модернизация на митниците	Екотуризъм и технологични клъстери
Естония	Мита, съобразени с ЕС	ИТ услуги, производство	Единен пазар на ЕС	Цифрова инфраструктура	Електронно правителство и ИТ сектор
Барбадос	Отворена търговия, съобразена със СТО	Туризъм, услуги	CARICOM	Модернизация на пристанищата	Програми за развитие на туризма
Хонконг	Политика на свободно пристанище, ниски мита	Финанси, логистика	CEPA	Пристанища и летища от световна величина	Финансов и логистичен сектор
Мавриций	Постепенно премахване на търговските бариери, като се запазват селективни защитни мерки	Текстил, туризъм и финансови услуги; изграждане на силни зони за преработка на износ	Активен член на СТО; подписал множество преференциални споразумения (ЕС, САЩ, COMESA, AfCFTA)	Инвестиции в пристанищна инфраструктура, логистични услуги и ИКТ инфраструктура в подкрепа на диверсификацията	Диверсификация отвъд захарната промишленост към текстилната индустрия, туризма, ИКТ и финансовите услуги
Руанда	Ангажимент към рамките на СТО и на AfCFTA	Кафе, чай и услуги, базирани на ИКТ	Дълбока ангажираност в ЕАС и AfCFTA; активно използване на регионалната интеграция за достъп до пазара	Инвестиции в транспортни коридори, модернизация на митниците и цифрови платформи за търговия	Стратегически тласък за позициониране на ИКТ център и индустриална политика „Произведено в Руанда“
България	Мита, съобразени с ЕС, отворен пазар	Машини, ИКТ, селско стопанство	Единен пазар на ЕС, търговски споразумения на ЕС	Модернизация на пристанищата и транспорта, цифрови митници	Сектори, ориентирани към износ, ИКТ клъстери

Източник: Съставена от автора по данни и анализи на IMF, WTO, World Bank и UNCTAD.

От примерите в Таблица 3 се вижда, че за всички икономики от този тип е характерна обща тенденция – търговските политики се фокусират върху либерализация, улесняване, стратегическа секторна подкрепа и интеграция в регионални или в глобални рамки, а не върху опити да се повлияе на световните цени. Малките и отворени икономики използват сходни инструменти на търговската политика, адаптирани към техните специфични условия и регионални принадлежности. В различните страни се наблюдават близки модели – либерализацията на търговията се прилага повсеместно с цел подобряване на достъпа до световните пазари, докато стратегиите за насърчаване на износа са специфични за всеки сектор и отразяват факторите на производството и сравнителните предимства на всяка икономика. Регионалната и многостранната интеграция осигуряват критичен достъп до пазара и хармонизиране на регулаторната рамка, особено за малките икономики в Европа, в Азия и в Африка. Улесняването на търговията и подобряването на инфраструктурата се срещат почти навсякъде, което е знак, че намаляването на трансакционните разходи е от първостепенна важност за поддържането на конкурентоспособността. Стратегическите интервенции като подкрепа за научноизследователска и развойна дейност, развитие на ИКТ или укрепване на финансовия сектор показват, че дори малките и отворени икономики могат да намерят ниши в глобалните вериги за създаване на стойност, за да затвърдят позициите си. България например следва този модел чрез либерализация, съобразена с ЕС, чрез насърчаване на износа в областта на машиностроенето, ИКТ и селското стопанство, както и чрез стратегически политики, насочени към ИКТ клъстъри.

Сравнителният анализ подчертава и съществуващото разнообразие в стратегиите на отделните държави – докато някои от тях разчитат до голяма степен на финансовия сектор или на сектора на услугите (Люксембург, Сингапур), други поставят акцент върху селското стопанство, туризма или енергетиката (Коста Рика, Бахрейн). Това потвърждава, че макар основните инструменти да са еднакви за малките и отворени икономики, тяхното прилагане се определя преди всичко от вътрешните фактори, от историческата специализация и от споразуменията за регионална интеграция.

Предизвикателства и препоръки

Малките и отворени икономики са изправени пред уникални предизвикателства при прилагането на търговската политика. Тяхното положение на ценови приемател намалява ефективността на политиката по отношение на влиянието върху световните цени, стеснявайки възможността за подобряване на търговските условия чрез традиционни инструменти като тарифи или квоти (Krugman et al., 2022). Уязвимостта на тези икономики се усилва от зависимостта им от ограничен

брой търговски партньори и от износ, което ги излага на външни шокове, включително глобални рецесии, колебания в цените на суровините и геополитически рискове (Guerrón-Quintana, 2013; Restrepo-Echavarría, 2024). Освен това малкият вътрешен пазар изисква търговската политика да се съгласува с макроикономическите политики, например с управлението на валутния курс, с паричната политика и с фискалните мерки, за да се поддържа конкурентоспособността и да се избегнат макроикономическите дисбаланси (Gali, & Monacelli, 2005).

Имайки предвид посочените предизвикателства, както и въз основа на теоретичните и на емпиричните наблюдения могат да се очертаят ясно някои важни препоръки, свързани с търговската политика на малките и отворени икономики. Либерализацията на търговията трябва да остане централен стълб, осигуряващ достъп до широк спектър от стоки, услуги и суровини, като същевременно намалява вътрешната неефективност. Необходимо е насърчаването на износа да се фокусира върху такива сектори, които са с най-голям потенциал да бъдат конкурентоспособни, по-специално върху високостойностни индустрии, способни да се интегрират в глобалните вериги за създаване на стойност (Melitz, 2018). Трябва да се подкрепя участието в регионални и в многостранни търговски споразумения, защото то води до подобрен достъп до пазара, до хармонизиране на регулаторната рамка и до нарастване на преговорната сила, като компенсира ограниченията, свързани с малкия размер (WTO, 2022). Нужно е да се поощряват инвестициите в улесняване на търговията и в инфраструктура – пристанища, цифрови митнически платформи и логистични мрежи, които понижават трансакционните разходи, повишават ефективността и ускоряват глобалната интеграция. Накрая, засилването на стратегическите и на секторните интервенции, насочени към иновации, научноизследователска и развойна дейност или нишови индустрии, би позволило на малките и отворени икономики да изградят конкурентни предимства въпреки ограничените си вътрешни пазари (Appleyard, & Field, 2017).

Като цяло тези мерки подкрепят политическа рамка, която балансира отвореността с устойчивостта, с диверсификацията и с целевата подкрепа. Страни като Сингапур, Люксембург и Малта са пример за това как последователната търговска политика може да използва малкия размер и отвореността, за да постигне растеж и интеграция в глобалната икономика.

Изводи

Както беше подчертано, търговската политика в малките и отворени икономики се определя основно от тяхното положение на ценови приемателни, от силната им зависимост от международните пазари и от уязвимостта им към външни шокове. Класическата търговска теория набляга върху ползите от специализацията и от сравнителните предимства (Ricardo, 1817; Heckscher, & Ohlin, 1991), докато

във фокуса на съвременната политика са либерализацията, насърчаването на износа, интеграцията, улесняването на търговията и стратегическата секторна подкрепа (Melitz, 2018; IMF, 2023). Сравнителният анализ на множество малки и отворени икономики, включително България, Люксембург, Сингапур и Малта, показва, че в тези страни се прилагат последователни инструменти в различни контексти, с корекции, отразяващи вътрешните фактори и регионалната интеграция. И от традиционните инструменти, и от иновациите в политиката, например цифровата стратегия на Руанда или зеления преход на Уругвай, се вижда, че малките икономики все повече разнообразяват начините, по които се интегрират в световната търговия. Въпреки че голяма част от предизвикателствата остават все още неразрешени, особено свързаните с външни шокове и с ограниченото влияние на политиката, комбинацията от либерализация, насърчаване на износа, улесняване на търговията и стратегически интервенции позволява на такива икономики да максимизират благосъстоянието, конкурентоспособността и устойчивостта в световната търговия.

5. Използване на регионалната интеграция във външноикономическата политика: примерът на малките и отворени икономики

Икономическата интеграция е една от основните тенденции в съвременната международна икономика. От митническите съюзи и зоните за свободна търговия до общите пазари и икономическите съюзи, интеграционните процеси променят начините, по които държавите взаимодействат, търгуват и преследват колективни стратегии за растеж. Традиционните теории за икономическата интеграция обаче са разработени предимно с оглед на големите, диверсифицирани икономики и на големите регионални блокове. Поради това те често не отразяват специфичните уязвимости, ограничения и възможности на малките и отворени икономики, които имат отличителни структурни характеристики и политически нужди.

Класическите теоретични приноси на Balassa (1961), Viner (1950), Lipsey (1960), а по-късно на Panagariya (2000) или на Venables (2003) се фокусират предимно върху ефектите върху благосъстоянието, върху създаването на търговия, а не толкова върху пренасочването на търговията и върху печалбите от интеграцията. Въпреки че тези рамки остават фундаментални, те рискуват да бъдат прекалено опростени, когато се прилагат към малки и отворени държави. За такива страни икономическата интеграция не е просто механизъм за статична оптимизация на благосъстоянието, а и важен инструмент на външнотърговската политика за намаляване на уязвимостта, за укрепване на конкурентоспособността и за запазване на добавената стойност в условията на глобализация (Briguglio, 1995; Kurecic, 2017).

В тази част е разгледана връзката между икономическата интеграция и малките и отворени икономики, като е акцентирано върху недостатъците на конвенционалната теория за интеграцията, върху емпиричните илюстрации и върху новите перспективи, които интеграцията предлага като стратегически инструмент на търговската политика. Специално внимание е обърнато на това как интеграцията превръща уязвимостите във възможности и как опитът на страни като Белиз, Филипините, Коста Рика, прибалтийските републики и членовете на Африканската континентална зона за свободна търговия (AfCFTA) илюстрира както предизвикателствата, така и иновациите в политиката.

Теоретични основи и ограничения на традиционната теория за интеграцията[1]

Теорията за икономическата интеграция традиционно се върти около два централни въпроса: какви са ефектите от интеграцията върху благосъстоянието и какво определя желанието на страните да участват (Abdel Jaber, 1971). От анализа на митническия съюз на Viner (1950), който въвежда понятията „създаване на търговия" и „отклоняване на търговията", до разширенията на Lipsey (1960) относно условията за ефективност теорията подчертава баланса между статичните печалби и загуби. Haas и Schmitter (1964), както и Hosny (2013) разширяват литературата, за да включат политически и институционални измерения, признавайки взаимодействието между икономиката и политиката в резултатите от интеграцията.

За малките и отворени икономики обаче тези рамки разкриват няколко ограничения. Те подценяват асиметриите в преговорната сила, разходите за приспособяване и институционалния капацитет. Inotai (1991) и Mikesell (1982) отбелязват, че развиващите се икономики са изложени на по-високи рискове при влизането си в регионални схеми, включително прекомерна зависимост от няколко износни сектора и затруднения при спазването на общите стандарти. По подобен начин Panagariya (2000) и Sampson и Woolcock (2003) подчертават, че разходите за приспособяване и неравномерното разпределение на ползите са особено изразени в по-малко диверсифицираните и зависими от външни фактори икономики.

Накратко, макар теорията за интеграцията да предоставя солидна основа за анализ на големите икономики, нейните конвенционални модели не отчитат в достатъчна степен уникалните уязвимости на икономиките, които са едновременно малки по размер и силно отворени към световната търговия (Рангелова, 2025).

[1] Теоретичните основи, ограниченията на теорията на икономическата интеграция, както и нейното приложение от малки, отворени и развиващи се държави са представени детайлно в Маринов, 2025а.

Малки икономики и регионална интеграция

Ако интеграцията, а и търговията като цяло се извършват между малка и голяма държава, ползите за първата са повече, защото ще има по-голямо търсене за износа ѝ. Това е от съществено значение, ако в този момент малката страна се развива, а по-голямата е развита и разполага с по-висока покупателна способност. Отчитайки това, Kreinin (1964) твърди, че потенциалните ползи от икономическата интеграция се виждат особено ясно в малки и средни по размери страни, членуващи в интеграционна общност. Подобна теза застъпва и В. Маринов, според когото в условията на по-големия интегриран пазар сравнителните възможности на малките национални стопанства могат да се проявят в техния чист вид. Те усъвършенстват структурата си и повишават своята ефективност. „Позитивните ефекти от участието на малките страни в регионалната икономическа интеграция се реализират в средносрочна и дългосрочна перспектива…, те преценяват положителните динамични ефекти като далеч по-значими, които оправдават предходните статични загуби“ (Маринов, 1999, с. 110–111).

Схващането за положителен ефект на интеграцията в малките държави има и своите противници. Helleiner например смята, че „диспропорционалността на изхода в полза на голямата държава има неизбежен характер и произтича от несъответствието в икономическия потенциал на двете държави … малката страна е обективно неравномерен партньор, който е принуден да се приспособява към икономическата структура и структурата на цените на голямата държава“ (Маринов, 1999, с. 112).

Когато участват в регионалната интеграция и в либерализацията на търговията, предизвикателствата пред малките икономики са различни в сравнение с тези при по-големите (Kurecic, 2017). Ключов проблем за малките икономики е ограничената им сила при договаряне, което може да им попречи да си осигурят благоприятни условия в търговските преговори. Има също и опасност те да са обвързани с няколко големи търговски партньора и да зависят от тях, което ги прави уязвими към икономически спадове в съответните страни. Могат да бъдат изброени и още редица предизвикателства:

- Малките икономики обикновено са по-податливи на външни шокове като промени в цените на глобалните стоки или финансови кризи (Baldersheim, & Keating, 2015).
- Диверсификацията в тях може да бъде недостатъчна поради ограничения на ресурсите, което ще ги принуди прекомерно да разчитат на тесен набор от отрасли или на износ.
- Пропуските в инфраструктурата и в свързаността могат да попречат на способността на малките икономики да се включат ефективно в регионалната и в световната търговия.

- Постигането на икономии от мащаба също може да се превърне в предизвикателство, затрудняващо конкуренцията им с по-големи икономики, които имат възможност да произвеждат стоки по-евтино и по-ефективно (Katzenstein, 2016).
- Регулаторният и административният капацитет на малките икономики могат да се окажат недостатъчни за налагане на търговски споразумения и за прилагане на реформи (Fox, 2002).
- Достъпът им до международните капиталови пазари може да бъде ограничен, което би възпрепятствало инвестициите в критични области.
- Спазването на правилата за произход може да бъде по-сложно и скъпо за малките икономики, а преходът към по-отворена икономика включва значителни разходи за приспособяване.
- Може да им липсва капацитет за преговори, както и да се сблъскат с валутна нестабилност.

За да се справят с изброените предизвикателства, малките икономики често се нуждаят от целенасочена подкрепа, от изграждане на капацитет и от техническа помощ от регионални и международни организации. Тази помощ може да им даде възможност да максимизират ползите от регионалната интеграция и от либерализацията на търговията, като същевременно смекчат потенциалните недостатъци. Освен това формирането на регионални съюзи или на търговски блокове с други малки икономики би могло да им осигури сила за колективно договаряне и споделени ресурси за повишаване на тяхната глобална конкурентоспособност.

Случаят с Белиз е пример за такъв вид проблеми. Като малка страна, зависима от износа на захар, банани и морски дарове, участието на Белиз в Карибската общност (CARICOM) е затруднено от ограничената ѝ преговорна сила в сравнение с по-големите и по-диверсифицирани партньори. Регулаторните и институционалните изисквания, наложени от CARICOM, често надхвърлят капацитета на Белиз да ги спазва, което води до асиметрични ползи. Това отразява структурното неравенство, с което се сблъскват малките икономики в рамките на интеграционни схеми, разработени в интерес на по-големите държави.

Друг пример е Мавриций, малка островна икономика, която е използвала интеграцията чрез преференциален достъп до регионалните споразумения на ЕС и Африка, но остава изложена на външни сътресения в текстилната и в захарната промишленост. Въпреки активното си участие в интеграционните рамки Мавриций се бори да смекчи уязвимостта си, свързана с високата степен на отвореност и с тясната специализация.

Малките икономики често се нуждаят от техническа помощ, от изграждане на капацитет и от целенасочена политическа подкрепа, за да се възползват от интеграцията (Fox, 2002; Schiff, 2002). Без такива мерки участието им в регионалната интеграция може да засили уязвимостта им, вместо да я намали.

Отворени икономики и регионална интеграция

Държавите с по-голяма отвореност към търговията, участващи в регионална интеграция и либерализация на търговията, също са изправени пред набор от различни предизвикателства:

- Адаптирането към променената икономическа среда може да включва значителни разходи за приспособяване, тъй като засилената конкуренция в региона може да наруши определени сектори, налагайки скъпи преходи за поддържане на конкурентоспособността (Sampson, & Woolcock, 2003).
- Въпреки че се облагодетелстват от международната търговия, отворените икономики също се борят със засилената глобална конкуренция (Vamvakidis, 1998), а регионалната интеграция може да ги изправи пред конкуренти от държави с по-ниски производствени разходи и с различни сравнителни предимства.
- Страните с по-голяма отвореност към търговията трябва да се ориентират в сложни регулаторни рамки и споразумения, които често засягат сектори, подложени на строг надзор. Защитата на интелектуалната собственост е критична грижа, особено за индустриите, базирани на иновации и на технологии (Kharas et al., 2008).
- Някои от тези държави са изложени на валутни колебания, които оказват влияние върху конкурентоспособността на износа и върху международната финансова стабилност.
- Упованието на глобалните вериги за доставки може да бъде накърнено от смущения, включително дължащи се на геополитически събития или на природни бедствия в други региони.
- Намаляването или премахването на тарифите при либерализация на търговията може да доведе до понижаване на държавните приходи, което налага да се предприемат алтернативни фискални мерки.
- Значително предизвикателство е балансирането на интересите на местните отрасли, на работниците и на потребителите. Схващанията, че отвореността на търговията вреди на местните сектори или на заетостта, могат да доведат до политическа реакция и до протекционистични искания, дори в рамките на държави, които са извлекли ползите от отворената търговия.
- Нетарифните бариери, например различни продуктови стандарти и разпоредби в страните партньори, могат да попречат на търговията.

Ефективните стратегии за управление на тези предизвикателства изискват проактивно приспособяване към конкуренцията, укрепване на защитата на интелектуалната собственост, управление на валутните рискове, повишаване на устойчивостта на веригата за доставки и прилагане на политики, които хармонизират интересите на различни заинтересовани страни. Това е от съществено значение за справяне със сложността на либерализацията на търговията, като същевременно се запазят националните интереси и се гарантират справедливи ползи от глобализацията (Ng, & Yeats, 1997).

Случаят на Филипините илюстрира тази динамика. Участието на страната в зоната за свободна търговия на Асоциацията на страните от Югоизточна Азия (АСЕАН) разширява достъпа до пазара, но местните индустрии, особено селското стопанство, са изправени пред сериозна конкуренция от по-евтини производители в региона. Спазването на стандартите на АСЕАН допълнително затруднява по-малките местни фирми, а либерализацията на търговията ги излага на външни шокове като валутни колебания и прекъсвания във веригата за доставки.

Подобен подход се наблюдава и в Чили, типична отворена икономика с обширни двустранни и регионални споразумения. Въпреки че интеграцията е подобрила възможностите за износ, в същото време тя е изложила селскостопанския и промишления сектор на страната на конкурентен натиск, засилвайки необходимостта от постоянно усъвършенстване и диверсификация.

Тези примери показват, че макар отворените икономики често да се възползват от по-широк достъп до пазарите, тяхната силна експозиция на конкуренция и нестабилност увеличава разходите за приспособяване и повишава изискванията към институционалния и към политическия капацитет.

Интеграцията като инструмент на външнотърговската политика за малки и отворени икономики[2]

Участието и ангажираността в интеграционните процеси стават особено важни за по-малките, отворени и по-слабо развити икономики. Все повече включването (и ангажираността) в интеграционните процеси се възприема като нов инструмент на активна външнотърговска политика, който да отговори на структурните промени в световната търговия.

За малките, по-слабо развити и/или силно отворени икономики (каквато е и България) интеграцията служи като многостранен инструмент на външната търговска политика. Това им позволява да намалят уязвимостта към външни шокове, да повишат конкурентоспособността, да запазят добавената стойност и да

[2] Въпросът е разгледан изчерпателно в Marinov, 2025.

укрепят регионалната устойчивост. По-малките икономики си дават сметка, че участието в интеграционните процеси може да бъде стратегическо средство за защита на техните интереси и за напредване на икономиките им в един все по-взаимносвързан свят. Това включва:

1. *Интеграция за вътрешнообщностно заместване на вноса*. Малките, отворени икономики често са изправени пред предизвикателства, свързани със зависимостта им от международните пазари (Easterly, & Kraay, 2000). Тези страни са податливи на външни сътресения и на глобални икономически колебания. Чрез активно участие в интеграционните процеси те се стремят да намалят зависимостта си от външните пазари и от чуждите стоки. Като инструмент за насърчаване на вътрешнообщностното заместване на вноса интеграцията помага на тези нации да заменят част от външната си търговия с вътрешна търговия между страните членки. Това може да смекчи тяхната уязвимост, свързана с глобалните пазарни колебания.
2. *Стимулиране на регионалната и на националната конкурентоспособност*. Участието в интеграционните процеси предоставя възможност за стимулиране на регионалната и съответно на националната конкурентоспособност (Kitson et al., 2004). Когато по-малките и по-слабо развити икономики се ангажират със своите съседи в регионална интеграция, те могат съвместно да инвестират в развитие на инфраструктурата, в трансфер на технологии, в човешки капитал и т.н. – сътрудничество, което би довело до повишена ефективност, производителност и конкурентоспособност в по-широк мащаб. Така, участвайки в интеграционни споразумения, които насърчават сътрудничеството и споделянето на ресурси между страните членки, тези икономики биха подобрили положението си в глобален план.
3. *Запазване на „домашната" добавена стойност*. Интеграцията играе роля и за запазването на „вътрешната" добавена стойност (Banga, 2014). В по-малките и по-слабо развити страни често има опасения, че значителна част от стойността, генерирана от производството и от търговията в тях, изтича към по-големите, по-развити икономики. Като участват активно в интеграцията, такива държави могат да работят за запазване на по-висок дял от тази стойност в региона. Това е особено важно в индустриите, където по-малките икономики притежават уникални възможности или ресурси.
4. *Подпомагане на регионалните интеграционни процеси*. Процесите на регионална интеграция се активизират в различни части на света. По-малките и по-слабо развити икономики осъзнават, че могат да използват регионалната интеграция като средство за подобряване на позицията си в глобалната икономика (Briguglio, 1995). Чрез регионално сътрудничество те могат да преговарят с по-големи и мощни търговски партньори от по-изгодна позиция.

Това им позволява да защитят по-добре своите интереси и да гарантират, че специфичните им икономически предимства се признават и се използват.

5. *Насърчаване на регионалната икономическа устойчивост*. Предвид глобалната икономическа несигурност, регионалната икономическа устойчивост е от изключително голямо значение, особено за малките, отворени и по-слабо развити страни (Geithner, 2007). Изграждайки по-силни регионални икономически мрежи, те могат да създадат буфер срещу външни шокове. Чрез интеграция тези държави получават възможност да работят заедно за изготвяне на планове за действие при извънредни ситуации, за подобряване на управлението на кризи и за колективно справяне с проблеми и със спънки като икономически спадове или прекъсвания в глобалните вериги за доставки.
6. *Преодоляване на глобалните търговски бариери*. Засиленото участие в процесите на регионална интеграция е отговор на предизвикателствата и бариерите, поставени от по-големите и силни играчи на сцената на глобалната търговия (Baldwin, 2006). За да отговорят на предизвикателствата, произтичащи от сложността на глобалните търговски правила и разпоредби, по-малките икономики могат да съгласуват съответните правила и норми със съседните страни в регионални споразумения и така да преодолеят някои от пречките, свързани с глобалната търговия. По такъв начин тези икономики могат да използват регионалната интеграция като средство за създаване на нови търговски възможности и за премахване на глобалните търговски бариери.

Посочените възможности позиционират интеграцията като проактивна стратегия, която позволява на малките и отворени икономики да превърнат уязвимостите си в предимства.

Примери от практиката

Опитът на Коста Рика в интеграцията на Централна Америка разкрива как малките и отворени икономики могат да използват интеграцията за насърчаване на диверсификацията и за привличане на инвестиции. Благодарение на интеграцията Коста Рика съумява да намали тарифите, да хармонизира стандартите и да стимулира развитието на секторите на информационните и комуникационните технологии и на медицинските устройства

Балтийските държави са друг пример за успех в това отношение. Интеграцията в ЕС им предоставя достъп до пазара, осигурява подкрепа за инфраструктурата и допринася за изграждане на институционален капацитет. Въпреки че по-

ради малкия си размер и отвореност те продължават да бъдат изложени на глобални сътресения, членството в ЕС им помага да намалят уязвимостта си и да постигнат устойчив растеж.

В континентален мащаб Африканската зона за свободна търговия (AfCFTA) е амбициозен опит да се преодолеят уязвимостите на малките и отворени африкански икономики. Чрез създаването на обширен регионален пазар се очаква AfCFTA да ограничи зависимостта на участващите държави от външните пазари, да подобри позициите им за преговори и да стимулира регионалната индустриализация (Hosny, 2013; Ng, & Yeats, 1997).

Сравнението на интеграционните процеси в Сингапур, Естония, Мавриций и Гана демонстрира разнообразието от траектории, достъпни за малките и отворени икономики в зависимост от техните институционални рамки, експортни структури и регионален контекст. Докато Сингапур е пример за способността да се използва отвореността за развитие, основано на иновации, Мавриций и Гана олицетворяват не само възможностите, но и ограниченията, пред които са изправени развиващите се и по-слаборазвитите икономики. Естония показва нагледно ролята на регионалната интеграция за ускоряване на конвергенцията.

Взети заедно, представените примери илюстрират как малките и отворени икономики могат стратегически да използват интеграцията като инструмент на търговската политика за постигане на диверсификация, на конкурентоспособност и на устойчивост.

За да се улови по-добре тази динамика и за да може да се достигне до обективни заключения, е целесъобразно да се съпоставят основните предизвикателства и възможности, свързани с три категории икономики – малки, отворени и едновременно малки и отворени (вж. Таблица 4)

Описаното в Таблица 4 подчертава кумулативния ефект от предизвикателствата на интеграцията върху страните, които са едновременно малки и отворени. За разлика от икономиките, които са само малки или само отворени, тези държави са изправени пред двойно препятствие – структурните им ограничения по отношение на размера се утежняват от високата им експозиция към външните пазари. Това създава повишен риск от маргинализация, от нестабилност и зависимост. В същото време интеграцията им предоставя изключително ценни възможности – не само по отношение на достъпа до пазара, но и като стратегически инструмент на външнотърговската политика за намаляване на уязвимостта, за запазване на добавената стойност и за укрепване на устойчивостта. Примерите на Коста Рика, на балтийските и на африканските държави в рамките на AfCFTA показват как интеграцията може да се използва като проактивна стратегия за развитие, а не като пасивен механизъм за либерализация.

Таблица 4. Сравнителни предизвикателства и възможности на икономическата интеграция за малки, отворени и малки и отворени икономики

Тип икономика	Основни предизвикателства при интеграция	Основни възможности при интеграция	Пример
Малки икономики	- Ограничена преговорна сила - Високи разходи за приспособяване поради слаба диверсификация - Недостатъчен институционален и административен капацитет - Уязвимост към асиметрични шокове	- Достъп до по-големи регионални пазари - Институционална и финансова подкрепа от интеграционни блокове - Възможност за обединяване на ресурси и за намаляване на зависимостта от няколко сектора	Белиз в CARICOM; Мавриций в SADC/COMESA
Отворени икономики	- Излагане на засилена регионална конкуренция - Риск от деиндустриализация в чувствителни сектори - Уязвимост към прекъсвания във веригата за доставки - Натиск за хармонизиране на регулаторната рамка	- Разширени възможности за износ - По-задълбочено участие в глобални и регионални вериги за създаване на стойност - Привличане на чуждестранни инвестиции	Филипините в АСЕАН; Чили в Тихоокеанския алианс
Малки и отворени икономики	- Комбинацията от малък размер и висока степен на отвореност увеличава разходите за приспособяване - Структурна зависимост от малък брой експортни индустрии - Ограничена устойчивост към глобални шокове - Силен риск от маргинализация в процесите на интеграция	- Вътрешнообщностно заместване на вноса - Запазване на добавената стойност чрез регионални вериги за създаване на стойност - Повишена конкурентоспособност чрез регионално сътрудничество - Колективна преговорна сила в по-големи блокове - Възможност за превръщане на уязвимостите в устойчивост	Коста Рика в Централна Америка; балтийските държави в ЕС; африканските икономики в AfCFTA

Източник: Съставена от автора по Viner, 1950; Lipsey, 1960; Inotai, 1991; Panagariya, 2000; Hosny, 2013; Briguglio, 1995; Ng, & Yeats, 1997; Baldersheim, & Keating, 2015; Katzenstein, 2016.

Както се вижда от Таблица 4, икономиките, които са едновременно малки и отворени, са изложени на комплекс от уязвимости. Ограниченият им вътрешен пазар и институционален капацитет намаляват пространството за политически действия, а силната им зависимост от международната търговия увеличава опасността да бъдат податливи на глобални сътресения. В същото време интеграци-

ята в регионални или в глобални рамки може да смекчи някои от посочените рискове, като предостави по-големи пазари, колективна преговорна сила и възможности за структурна трансформация. Тази двойственост подчертава значението на стратегиите за търговска политика, които надхвърлят либерализацията, за да подобрят активно устойчивостта, да разнообразят износа и да укрепят конкурентоспособността. Представените наблюдения помагат да се изгради основата за анализ на по-широките предизвикателства и за формулиране на препоръки относно политиките, съобразени с малките и отворени икономики.

Изводи

Въз основа на направения анализ може да се обобщи, че макар традиционните теории за интеграцията да обясняват ефектите върху благосъстоянието и условията за ефективност, те не отчитат специфичните уязвимости на малките и отворени икономики. Емпиричните данни показват, че такива икономики са изправени пред високи разходи за приспособяване, имат ограничена преговорна сила и се характеризират със структурна зависимост, но в същото време извличат уникални ползи от интеграцията. За икономиките, които са едновременно малки и отворени, интеграцията не е просто рамка за либерализация на пазара, а критичен инструмент на външнотърговската политика. Тя им позволява да намалят уязвимостта си към глобални сътресения, да запазят добавената стойност, да засилят конкурентоспособността си и да изградят колективна преговорна сила. Примерите от Белиз, Филипините, Коста Рика, балтийските държави и Африканската зона за свободна търговия подкрепят заключението, че в крайна сметка малките и отворени икономики трябва да възприемат стратегически подход към интеграцията, като балансират либерализацията с политики, които насърчават устойчивостта, диверсификацията и институционалния капацитет. Регионалните съюзи и проактивното участие могат да превърнат интеграцията от източник на уязвимост в крайъгълен камък на устойчивото развитие в една все по-несигурна глобална икономика.

6. Въздействието на международната търговия върху икономическото развитие на малките и отворени икономики

Международната търговия играе централна роля в оформянето на икономическата траектория на малките и отворени икономики. По дефиниция тези икономики са силно интегрирани в глобалните пазари и разчитат твърде много на износа и на вноса за поддържане на растежа и на благосъстоянието. Малкият им размер ограничава вътрешното търсене и икономиите от мащаба и ги прави до голяма степен ценови приемателиа на световните пазари (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field,

2017). В същото време отвореността към търговията ги излага на външни шокове и на глобални икономически колебания. Взаимодействието между тези характеристики определя както възможностите, така и рисковете пред малките и отворени икономики в усилията им да постигнат устойчиво икономическо развитие.

Ефектите от международната търговия върху икономическото развитие в малките и отворени икономики са многостранни. Търговията може да стимулира растежа, да повиши производителността и да улесни трансфера на технологии. Тя може също да ускори структурната трансформация, да разнообрази производството и износа и да интегрира местните фирми в глобалните вериги за създаване на стойност. Ползите обаче не са автоматични – печалбите от търговията зависят от провеждането на допълнителни политики, от институционалното качество, от човешкия капитал и от стратегическата секторна подкрепа (Melitz, 2018; Guerrón-Quintana, 2013).

В тази част са разгледани ефектите от международната търговия върху икономическото развитие в малките и отворени икономики, като е обърнато специално внимание на механизмите, чрез които търговията влияе върху благосъстоянието и върху производителността. Обсъдена е разликата между икономически растеж и икономическо развитие, анализирани са теоретичните перспективи от класическата и от съвременната търговска теория и е извършен преглед на емпиричните данни от различни региони. Очертани са и политическите последици за такъв тип държави, като е наблегнато върху условията, при които търговията допринася за устойчивото им развитие.

Икономически растеж спрямо икономическо развитие

Преди да се анализират ефектите от търговията, е важно да се направи разграничение между разбирането за икономически растеж и за икономическо развитие. Икономическият растеж обикновено се измерва като увеличение на реалния брутен вътрешен продукт (БВП) или БВП на човек от населението във времето (Todaro, & Smith, 2020; Samuelson, & Nordhaus, 2009). Растежът разкрива количествените промени в производството, в доходите и в производствения капацитет, но не отразява задължително подобренията в качеството на живот, справедливостта в разпределението или благосъстоянието на хората.

Икономическото развитие от своя страна е по-широко понятие, което обхваща качествените промени в икономиката и в обществото. Според Amartya Sen (1999) развитието се състои основно в разширяване на човешките възможности, в увеличаване на свободата и на шансовете на хората да водят пълноценен живот. В допълнение Todaro и Smith (2020) посочват, че развитието включва структурна трансформация, подобряване на образованието и на здравеопазването, намаляване на бедността и укрепване на институциите. Banerjee и Duflo (2019) изтъкват

важността на разбирането на социалните и на институционалните измерения на развитието, като подчертават, че растежът сам по себе си не гарантира повишаване на жизнения стандарт или на благосъстоянието.

В малките и отворени икономики търговията може да повлияе както на растежа, така и на развитието. Например ориентираният към износа растеж може да увеличи БВП на човек от населението, но без ефективни политики за разпределяне на печалбите, подобряване на уменията или намаляване на неравенството, въздействието върху човешкото развитие може да бъде ограничено. От своя страна търговските политики, които подкрепят технологичното обновяване, образованието и иновациите, могат едновременно да насърчават растежа и по-широките резултати от развитието (Melitz, 2018; Rodrik, 2018).

Механизми, чрез които търговията влияе върху малките и отворени икономики

Печалби от сравнително предимство и специализация

Класическата теория на търговията, започваща с Рикардо (Ricardo, 1817), подчертава, че страните печелят от специализирането в стоки и услуги, в които имат сравнително предимство. При малките икономики специализацията позволява ефективно разпределение на оскъдните ресурси, като повишава производителността и производството. Моделът на Хекшер-Олин разширява тази идея, като свързва търговските модели с факторите на производството, обяснявайки защо малките и отворени икономики често изнасят трудоемки или ресурсоемки стоки, докато внасят капиталоемки стоки или продукти с висока добавена стойност (Heckscher, & Ohlin, 1991).

Тези ползи са особено важни за малките икономики, тъй като вътрешните им пазари често са твърде ограничени, за да се възползват от икономиите от мащаба. Чрез износа на специализирани стоки към по-големи пазари фирмите могат да увеличат производството, да намалят единичните разходи и да подобрят конкурентоспособността си. С течение на времето това може да стимулира инвестициите, заетостта и по-високите доходи, допринасяйки както за икономическия растеж, така и за развитието (Krugman et al., 2022; Appleyard, & Field, 2017).

Достъп до по-големи пазари и икономии от мащаба

Международната търговия помага на малките икономики да преодолеят ограниченията на вътрешните си пазари. Достъпът до по-големи чуждестранни пазари позволява на фирмите да произвеждат в икономически ефективни мащаби, като постигат намаляване на разходите и повишаване на рентабилността. По-големите пазари насърчават иновациите, тъй като фирмите са изложени на

по-силна конкуренция и разполагат с по-разнообразни клиенти (Melitz, 2018). Например малките европейски икономики като Люксембург и Малта използват достъпа до пазара на ЕС, за да увеличат производството си и да привлекат чуждестранни инвестиции, подкрепяйки както растежа на БВП, така и заетостта.

Трансфер на технологии и подобряване на производителността

Търговията предоставя възможности за разпространение на технологии и за повишаване на производителността. Вносът на капиталови стоки, на машини и на междинни суровини често включва съвременни технологии, а излагането на чуждестранна конкуренция стимулира местните фирми да използват иновации и да възприемат най-добрите практики (Grossman, & Helpman, 1991; Melitz, 2003). Преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ), свързани с търговията, могат да подобрят още повече трансфера на технологии чрез въвеждане на управленско ноу-хау и чрез интегриране на местните фирми в глобалните вериги за създаване на стойност. За малките и отворени икономики тези механизми са от съществено значение за модернизиране на производствения капацитет и за насърчаване на структурната трансформация.

Диверсификация на износа и адаптивност

Малките и отворени икономики често са изложени на рискове, свързани с концентрацията в ограничен брой износни продукти или пазари. Търговската политика и стратегическата интеграция в глобалните пазари могат да подкрепят диверсификацията, позволявайки на икономиките да разпределят риска между различни сектори и региони (Guerrón-Quintana, 2013; Restrepo-Echavarría, 2024). Диверсификацията не само стабилизира растежа, но и допринася за развитието, като създава възможности в нови индустрии, генерира заетост и изгражда вътрешни капацитети.

Интеграция в глобалните вериги за създаване на стойност

Участието в глобалните вериги за създаване на стойност (ГВС) позволява на малките и отворени икономики да се специализират в сегменти от производствените мрежи с висока стойност. Като се фокусират върху нишови дейности като компоненти, дизайн или услуги, тези икономики могат да спечелят от търговията, без да се налага да развиват цели индустрии на вътрешния пазар (Baldwin, & Lopez-Gonzalez, 2014). Интеграцията в ГВС също така налага местните фирми да се съобразяват с и да прилагат международни стандарти, изисквания за качество и иновационни процеси, подпомагайки както производителността, така и развитието на човешкия капитал.

Динамични ползи от търговията

Международната търговия в малките и отворени икономики може да бъде анализирана и през призмата на новата теория за растежа, която набляга на ендогенните фактори (например натрупване на знания, иновации и човешки капитал) като двигатели на дългосрочния икономически растеж (Romer, 1990; Mankiw et al., 1992; Arrow, 1962; Solow, 1956; Milanovic, 2016). За разлика от класическите модели, които се фокусират предимно върху сравнителните предимства и върху факторите на производството, новите теории за растежа предполагат, че търговията може да стимулира иновациите и разпространението на знания, особено когато страните са интегрирани в глобалните пазари. Например излагането на чуждестранна конкуренция и участието в глобални вериги за създаване на стойност могат да насърчават фирмите в малките икономики да възприемат нови технологии, да подобрят производителността си и да повишат квалификацията на работниците си.

Моделът на Romer (1990) за ендогенен растеж подчертава ролята на идеите и на създаването на технологии като централни за икономическия растеж, докато Mankiw et al. (1992) наблягат върху важността на натрупването на човешки капитал. Arrow (1962) демонстрира, че ученето чрез практика и иновациите са от решаващо значение за поддържането на растежа на производителността във времето. Milanovic (2016) свързва търговската отвореност с потенциала за глобална конвергенция на доходите, като предполага, че малките и отворени икономики могат да догонят по-големите, ако използват търговията за придобиване на знания и на иновации.

Чрез интегрирането на тези перспективи става ясно, че търговията не само осигурява незабавни ползи чрез специализация, но и има дългосрочно въздействие върху развитието. Способността на малките и отворени икономики да превърнат търговската експозиция във формиране на човешки капитал, в технологично обновяване и в растеж на производителността е изключително важна за постигането на устойчиво икономическо развитие.

Емпирични доказателства и примери

Емпиричните проучвания показват, че международната търговия е оказала значително влияние върху посоката на икономическото развитие на малките и отворени икономики в различните региони. Развитите малки икономики като Люксембург и Сингапур илюстрират ползите от либерализираната търговска политика, от секторната специализация и от интеграцията в регионалните пазари. Финансовият сектор и износът на високотехнологични продукти на Люксембург са дълбоко вкоренени в пазарите на ЕС, което осигурява на страната висок БВП на човек от населението и силни показатели за човешко развитие. Сингапур съчетава

отвореност към търговията със стратегическа подкрепа за технологиите и за услугите, постигайки както икономически растеж, така и висок стандарт на живот.

Развиващите се малки икономики като Коста Рика и Естония разкриват как търговията може да ускори структурната трансформация. Коста Рика се възползва от CAFTA-DR, за да разшири износа на електроника и екотуризма, докато интеграцията на Естония в единния пазар на ЕС улеснява растежа на сектора на ИКТ, цифровото управление и подобряването на производителността.

В по-слабо развитите малки икономики, например Лесото, търговията предоставя важни възможности за диверсификация и за развитие, въпреки че уязвимостите остават. В миналото текстилната промишленост на Лесото е осигурявала значителен износ за САЩ, но впоследствие претърпява сериозни загуби поради рязкото увеличение на митата, което предизвиква затваряне на фабрики и масови съкращения. Тази ситуация е показателна за рисковете, пред които са изправени малките икономики, когато са силно зависими от ограничен брой износни пазари и продукти. Следователно диверсификацията и стратегическите търговски политики имат много голямо значение за смекчаване на тези уязвимости и за насърчаване на устойчивото развитие.

От направения сравнителен анализ става ясно, че макар търговията да подкрепя последователно растежа в малките и отворени икономики, превръщането на търговските печалби в по-мащабни резултати за развитието зависи от допълнителни политики в областта на образованието, на здравеопазването, на иновациите и на управлението. Икономиките, които съчетават отвореност към търговията със стратегически интервенции за развитие, отбелязват по-силно подобрение в показателите за човешко развитие и в разпределението на доходите.

Сравнявайки характеристиките на избрани малки и отворени икономики, Таблица 5 дава нагледна представа как търговската интеграция може както да засили растежа, така и да доведе до уязвимости, като оформя приоритетите на политиката за устойчиво развитие. Данните от таблицата илюстрират разнообразните характеристики на малките и отворени икономики, като разкриват как отвореността на търговията, структурата на износа и състоянието на развитието взаимодействат, за да формират икономическите възможности и уязвимости. Развитите малки икономики като Люксембург, Сингапур, Малта и България като цяло показват високи съотношения на търговията към БВП, което отразява дълбоката им интеграция в глобалните пазари. Тези страни извличат ползи от диверсифицирани износни бази и от силни институционални рамки, които им позволяват да използват търговията за технологичен напредък, за растеж на производителността и за човешко развитие. Умерената до ниска концентрация на износа им намалява уязвимостта към външни шокове, а достъпът до регионални и до глобални пазари осигурява устойчив икономически растеж.

Таблица 5. Показатели за търговия, развитие и уязвимост в малки и отворени икономики

Държава	Развитие	Търговия/ БВП (%)	Основни износни продукти	Индекс на човешкото развитие (HDI) (последен)	Концентрация на износа	Забележки относно уязвимостта/възможностите
Люксембург	Развита	170	Финансови услуги, машини	0,93	Умерена	Висока степен на интеграция в пазарите на ЕС; диверсифицирана финансова и индустриална база
Сингапур	Развита	320	Електроника, услуги	0,94	Ниска	Иновационно ориентиран растеж; силни технологичен сектор и услуги
Малта	Развита	250	Електроника, туризъм, фармацевтични продукти	0,9	Умерена	Зависи от пазара на ЕС; диверсифицирана в нишови сектори
Коста Рика	Развиваща се	70	Електроника, кафе, туризъм	0,81	Умерена	Зависи от пазара на САЩ; диверсифицирана в ограничени сектори
Естония	Развиваща се	85	ИКТ услуги, машини	0,89	Ниска	Достъп до единния пазар на ЕС; силни ИКТ и цифрово управление
Руанда	Развиваща се	60	Кафе, чай, минерали	0,61	Висока	Уязвима към колебания в цените на суровините; необходима е диверсификация на износа
Лесото	Слабо развита	60	Текстил, облекло	0,53	Висока	Силно зависима от пазарите на Република Южна Африка и САЩ; риск за текстилния сектор
Барбадос	Слабо развита	95	Туризъм, услуги	0,78	Висока	Изложена на глобални сътресения в търсенето на туризъм; малък вътрешен пазар
Сейшели	Слабо развита	110	Туризъм, риба, услуги	0,8	Висока	Уязвима към климатичните промени и към външното търсене; зависима от туризма
Фиджи	Слабо развита	90	Захар, туризъм, риба	0,73	Умерена	Изложена на сътресения в цените на суровините; известна диверсификация в услугите

Мавриций	Развиваща се	120	Текстил, захар, туризъм	0,8	Умерена	Диверсифициран износ; зависима от търговията, но устойчива благодарение на политиката
Кабо Верде	Слабо развита	105	Туризъм, риба, услуги	0,75	Висока	Много малък вътрешен пазар; силно зависима от външното търсене
България	Развита	90	Машини, автомобилни части, селско стопанство, ИКТ услуги	0,84	Умерена	Интегрирана в единния пазар на ЕС; изложена на търсенето в ЕС и на глобални сътресения

Източник: Съставена от автора по World Bank, 2024; UNDP, 2024; IMF, 2023.

За разлика от развитите малки икономики в развиващите се и в по-слабо развитите резултатите са по-разнообразни. Коста Рика, Естония и Мавриций демонстрират, че отвореността на търговията може да улесни структурната трансформация и иновациите, особено когато е съчетана с подкрепящи политики в областта на човешкия капитал и внедряването на технологии. Друга част от по-слаборазвитите икономики обаче, включително Лесото, Барбадос, Сейшелите, Фиджи и Кабо Верде, остават силно зависими от ограничен набор от износни стоки и външно търсене, което ги прави по-уязвими към глобалните ценови колебания, към шокове в цените на суровините и към спадове в туризма. Тази неравномерност подчертава значението на провеждането на допълнителни политики като диверсификация на износа, развитие на инфраструктурата и изграждане на капацитет, за да се превърне търговската експозиция в устойчиво икономическо развитие.

Като цяло обобщените в Таблица 5 примери свидетелстват категорично, че макар търговията да е мощен двигател за малките и отворени икономики, нейното въздействие върху развитието се обуславя от институционалния капацитет, от диверсификацията на пазара и от стратегическите икономически политики.

Предизвикателства за малките и отворени икономики

Както вече споменахме, въпреки потенциалните ползи малките и отворени икономики са изправени пред специфични предизвикателства при реализирането на пълния ефект от международната търговия върху развитието. Тяхното положение на ценови приематели ограничава способността им да влияят върху световните цени, което възпрепятства използването на тарифи или на квоти като инструменти на политиката (Krugman et al., 2022). Зависимостта от външните пазари излага тези икономики на глобални колебания в търсенето, на нестабилност в цените на суровините и на геополитически рискове, което може да предизвика внезапен спад в износа и в доходите (Guerrón-Quintana, 2013; Rodrik, 2018).

Структурните ограничения като скромен вътрешен промишлен капацитет, недостатъчен човешки капитал и слаби институционални рамки могат да попречат на търговията да доведе до устойчиво развитие (Todaro, & Smith, 2020). Освен това отвореността на търговията може да засили неравенството, ако ползите са за малка част от населението или ако вътрешните пазари на труда не са в състояние да се приспособят към конкурентния натиск (Van Reenen, 2011; Kierzenkowski, & Koske, 2012). Например за по-слаборазвитите малки икономики често са характерни неравномерни печалби, като градските или ориентираните към износ сектори се възползват повече, отколкото селските или неформалните (Banerjee, & Duflo, 2019).

Накрая, уязвимостта към външни шокове налага необходимостта от силно управление на риска, включително диверсификация на експортните продукти и пазари, стабилни макроикономически политики и механизми за социална защита. Без тези допълнителни мерки ползите от търговията могат да бъдат краткотрайни или неравномерно разпределени, което стеснява въздействието ѝ върху развитието.

Въздействие върху политиките

За да се максимизират ефектите от международната търговия върху развитието в малките и отворени икономики, литературата предлага няколко насоки, свързани с политиката в това отношение. Първо, либерализацията на търговията трябва да бъде съпътствана от стратегически интервенции в областта на образованието, здравеопазването и технологиите, за да се подобрят човешкият капитал и производителността (Sen, 1999; Todaro, & Smith, 2020). Политиките за насърчаване на износа трябва да се фокусират върху сектори с висок потенциал за добавяне на стойност и за интегриране в глобалните вериги за създаване на стойност.

Второ, необходимо е да се обърне внимание на регионалната и на многостранната интеграция – те осигуряват на малките икономики достъп до по-големи пазари, стандартизация на регулациите и защита срещу едностранни шокове, но изискват допълнителни вътрешни политики за укрепване на институционалния капацитет и на конкурентоспособността (WTO, 2022; Melitz, 2018).

Трето, развитието на инфраструктурата – по-специално транспорт, логистика и цифрови платформи, е от решаващо значение за намаляване на трансакционните разходи и за улесняване на ефективното участие в глобалните търговски мрежи. Инвестициите в човешки капитал и в иновации повишават способността на местните фирми да се конкурират на международно равнище и да се включат в дейности с по-висока добавена стойност (Grossman, & Helpman, 1991; Banerjee, & Duflo, 2019), което предопределя нуждата от интегративни управленски подходи в условията на цифрова икономика (Хаджиев, 2025).

Накрая, социалните и дистрибутивните политики са необходими, за да се гарантира, че растежът, предизвикан от търговията, се превръща в по-широки резултати за развитието. Укрепването на социалната защита, приобщаващите пазари на труда и целевата подкрепа за групите в неравностойно положение могат да предотвратят задълбочаването на неравенството и да насърчат човешкото развитие (Sen, 1999; Todaro, & Smith, 2020).

Изводи

Международната търговия оказва дълбоко влияние върху икономическото развитие на малките и отворени икономики. Чрез специализация, достъп до по-големи пазари, трансфер на технологии, диверсификация и участие в глобални вериги за създаване на стойност търговията може не само да стимулира икономическия растеж, но и да доведе до по-всестранни ефекти в областта на развитието. Ползите от търговията обаче зависят от провежданите допълнителни политики в областта на образованието, на инфраструктурата, на управлението и на социалната закрила.

Емпиричните данни от развити, развиващи се и по-слабо развити малки икономики показват, че само отвореността на търговията не е достатъчна. Развити икономики като Люксембург и Сингапур са примери как търговията, съчетана със стратегически политики, може да доведе до висок растеж и човешко развитие, докато при развиващите се и по-слабо развитите страни като Коста Рика, Барбадос и др. се откроява значението на целенасочените интервенции за превръщането на търговията в устойчиво развитие.

За малките и отворени икономики ефективната търговска политика трябва да балансира либерализацията със стратегически инвестиции в човешки и физически капитал, с подкрепа за конкурентоспособни индустрии и с усилия за намаляване на риска от външни шокове. По този начин търговията може да служи не само като източник на растеж на БВП, но и като истински двигател на икономическото развитие, подобрявайки човешките възможности, устойчивостта и социалното благосъстояние в дългосрочен план.

7. Структурните промени в световното стопанство през погледа на малките и отворени икономики

Световната икономика претърпява дълбоки структурни промени, които предефинират динамиката на международната търговия и сътрудничество.[3] Взаи-

[3] Структурните промени в световното стопанство са изследвани обстойно в Маринов, 2025.

модействието между глобализацията и регионализацията, еволюцията на глобалните вериги за създаване на стойност и възходът на нововъзникващите икономики преобразуват основите на световното стопанство. Тези промени не са просто циклични или временни явления, а представляват дългосрочни процеси с трайни последици за всички участници в глобалната система (Стойчев, 2025). По-специално за малките и отворени икономики структурните промени в световната търговия имат преки последствия за растежа, за конкурентоспособността и за интеграцията в международния пазар.

Макар че идеалът за безпроблемно интегрирана световна икономика все още съществува, възходът на регионалните търговски споразумения и продължаващите протекционистки тенденции свидетелстват за сложността на съвременния търговски режим. Кумулативният ефект от тези тенденции поставя под въпрос традиционните предположения за либерализацията на търговията и икономическата конвергенция. В тази част са разгледани основните структурни процеси в световната икономика, като е акцентирано върху тяхното значение за малките и отворени икономики, които, както беше подчертано в предходното изложение, често са по-уязвими към глобалните колебания, но в същото време са способни да се възползват от възможностите чрез специализация, цифрова интеграция и регионално сътрудничество.

Институционални промени в международната търговия

Характерна черта на съвременната търговия е съжителството на либерализация и протекционизъм. От една страна, нагласата за либерализация на световната търговия се запазва от десетилетия, като се подчертават ползите от намаляването на бариерите пред търговията. Krugman (2016) изтъква, че основните ползи от либерализацията, постигната през 90-те години на миналия век, са значителни, но голяма част от тези „лесни за постигане резултати“ вече са реализирани. В същото време последните кризи подтикват страните да въведат отново защитни мерки. Митата, наложени след глобалната финансова криза от 2008–2009 г., търговската война между САЩ и Китай и ограниченията по време на пандемията от COVID-19 илюстрират как правителствата преразглеждат търговската си политика в отговор на шокове.

Подобна двойственост създава несигурност в рамката на международната търговия. Много нови търговски споразумения надхвърлят намаляването на митата и включват нетърговски въпроси, свързани с екологични стандарти, с демократични ценности и с разпоредби за устойчиво развитие. Макар че тези споразумения могат да насърчат регулаторното сближаване, те често засилват асиметриите между развитите и развиващите се икономики. Както отбелязва Бобева (2020), такива споразумения често отреждат на по-слабо развитите партньори

ролята на доставчици на ресурси или на нискоразходни производствени центрове, като оставят по-голямата част от ползите за икономиките с голям капитал.

За да избегнат неблагоприятните последици от асиметричните търговски споразумения, малките и отворени икономики трябва да се справят стратегически с настъпилите институционални промени. Успешен пример в това отношение е Сингапур – страната активно преговаря за двустранни и регионални споразумения, за да защити ключови индустрии, като същевременно гарантира непрекъснат достъп до световните пазари. Силният институционален капацитет, внимателното съгласуване на вътрешните политики с международните стандарти и целенасочената подкрепа за индустрията са от съществено значение за запазване на конкурентоспособността и за намаляване на риска да възникне необходимост от внезапни защитни мерки или от нетарифни бариери.

Глобализация и регионализация

Глобализацията, движена от технологичния напредък, от разпространението на знания и от новите производствени методи, ерозира традиционните пространствени и времеви ограничения в икономическата дейност. Дигиталната свързаност, автоматизацията, биотехнологиите и иновациите в областта на възобновяемата енергия допринасят за формирането на световна икономика, в която взаимозависимостта все повече се превръща в норма. Въпреки това глобализацията вече не напредва безпрепятствено. Застоят в преговорите в Световната търговска организация (СТО) кара много страни да дадат приоритет на регионалните и на двустранните споразумения за свободна търговия (ССТ), но тези споразумения, макар и да улесняват интеграцията между участващите държави, рискуват да фрагментират световната икономика. Европейският съюз например е критикуван многократно за несъответствията между неговите политики и нежеланите им последици за развиващите се партньори (Бянов и Бянова, 2018).

Малките и отворени икономики могат да извлекат значителни ползи от регионалните споразумения. Свидетелство за това са балтийските държави (Естония, Латвия и Литва), които са се възползвали от членството си в ЕС, за да подобрят търговските си връзки, да привлекат инвестиции и да се интегрират в европейските вериги за доставки. Същевременно обаче изключването от регионалните блокове или разчитането единствено на външни партньори може да увеличи уязвимостта. Ето защо диверсифицираните търговски стратегии и активното участие в оформянето на регионалните търговски рамки са ключови фактори за защитата на националните интереси и за засилването на икономическата устойчивост.

Промени в световните търговски потоци, обусловени от пазара

Трансформацията в географията на търговските потоци отразява променящите се модели на растеж между развитите и нововъзникващите икономики. Много развиващи се региони бележат по-бързи темпове на растеж от традиционните индустриализирани държави, което засилва конкуренцията за достъп до пазара и за влияние. Нововъзникващите икономики не само разширяват ролята си като доставчици на суровини, но и развиват промишлени и технологични капацитети, които преобразуват глобалната конкуренция.

Тази среда насърчава транснационалните корпорации да оптимизират производствените си мрежи чрез глобални вериги за създаване на стойност. Нарастващото значение на ГВС подчертава концепцията за „търговска свързаност", при която информационните технологии, инвестиционните потоци и трансграничните вериги за доставки интегрират икономиките на различни континенти. Устойчивостта на глобалните вериги за доставки остава критичен фактор за стабилността на международната търговия (Mollov, 2025). Тази взаимна свързаност обаче увеличава и уязвимостта – колебанията в търсенето, нестабилността на цените на суровините или внезапни сътресения като пандемията от COVID-19 се отразяват бързо на търговските потоци.

Малките и отворени икономики могат да се възползват от интеграцията в глобални вериги за създаване на стойност, осигурявайки си достъп до по-широки пазари и технологични ефекти. Например Коста Рика се интегрира в ГВС на Централна Америка, за да подобри търговията със селскостопански продукти и с електроника. Въпреки това колебанията в глобалното търсене и нестабилността на цените на суровините налагат в страната да се приложат стратегии за управление на риска като диверсификация на търговията, гъвкави фискални политики и проактивна секторна подкрепа за поддържане на стабилността.

Променящият се характер на международната специализация[4]

През последните десетилетия международната специализация претърпява значителна трансформация. След световната финансова криза от 2008–2009 г. търговията с междинни стоки и услуги става централна за производствените мрежи (Йоцов и др., 2020; Ilie, 2025). Вносът на междинни стоки съставлява над 50% от търговията със стоки и близо 70% от търговията с услуги (Koopman et al.,

[4] Въпросът за променящата се природа на международната специализация е разгледан подробно в Spasova, & Marinov, 2021.

2008). Тази промяна намалява добавената стойност на износа и увеличава зависимостта от чуждестранни партньори.

За малките и отворени икономики посочената зависимост е особено ярко изразена. Износът им е свързан не само с глобалното търсене, но и с икономическото състояние на основните им търговски партньори (Тасев и Несторов, 2020). Макар участието в международната специализация да може да повиши ефективността, иновациите и конкурентоспособността (Aghion, & Howitt, 1998; Rivera-Batiz, & Romer, 1991; Felbermayr et al., 2011), неравномерното разпределение на ползите създава рискове. Страните, специализирани в динамични, наукоемки индустрии, постигат по-висока производителност и устойчив растеж (Grossman, & Helpman, 1991; Hausmann et al., 2007, Hummels, 2007), но тези, които разчитат на дейности с ниска стойност, са изправени пред неблагоприятни структурни условия.

Стратегическото позициониране в глобалните вериги за създаване на стойност е от решаващо значение. Доказателство е случаят с малката отворена икономика на Ирландия, която е използвала специализацията си в областта на фармацевтичните продукти и ИКТ, за да постигне износ с висока стойност, като същевременно привлича преки чуждестранни инвестиции. Това е един от примерите, показващи, че политиците трябва да се съсредоточат върху насърчаването на сектори, които предлагат по-висок технологичен потенциал и добавена стойност, като гарантират, че интеграцията в глобалните пазари генерира устойчиви икономически ползи, а не изостря структурните слабости на икономиките.

Либерализация на търговията на глобално и на регионално равнище

Либерализацията на търговията се осъществява в две измерения: многостранно и регионално. Многостранният подход, въплътен в рамката на СТО, е насочен към приобщаване и ефективност, но е бавен и често се ограничава от разминаващи се национални интереси. Регионалните търговски споразумения от своя страна включват по-малко участници и позволяват по-дълбоки ангажименти, съобразени с общите приоритети.

Макар че ССТ могат да ускорят интеграцията, те носят и риск от пренасочване на търговията, при което вносът се прехвърля от по-ефективни глобални доставчици към по-малко конкурентоспособни регионални доставчици. Това намалява благосъстоянието в световен мащаб и може да постави изключените страни в несъразмерно неизгодно положение. В този смисъл регионализмът се

превръща както в път към интеграция, така и в потенциална пречка за по-широка либерализация. Поради това малките държави трябва да балансират участието си в регионални споразумения с многостранни ангажименти. Например Сингапур е използвал членството си в АСЕАН, за да си осигури преференциален достъп до търговията, докато преговаря за двустранни споразумения с големи световни пазари.

С други думи, накратко може да се обобщи, че ефективните стратегии включват диверсифициране на търговските партньори, подкрепа на местните индустрии и подобряване на институционалния капацитет за преговаряне и прилагане на споразумения, които осигуряват максимални ползи от либерализацията, като същевременно намаляват риска от отклоняване на търговията.

Непазарни детерминанти на пазарните механизми в глобалната икономика

Глобалната икономика е все по-силно повлияна от непазарни фактори, които оформят търговските структури и динамика извън традиционните механизми на цените и на предлагането. Сред най-значимите от тях са технологичните промени, цифровото включване и цифровото разделение, екологичната устойчивост, както и социалната и културната динамика.

Технологичните промени и цифровото приобщаване отбелязват началото на нова ера в международната търговия. Цифровизацията улеснява бързия обмен на информация, оптимизира комуникацията и променя фундаментално начина, по който предприятията оперират през границите (Betaneli et al., 2021). Платформите за електронна търговия, цифровите пазари и системите за онлайн плащания дават възможност на фирмите да получат достъп до глобалните потребителски пазари и да оптимизират оперативните си процеси. Интеграцията на цифровите технологии благоприятства и за управлението на веригата за доставки, като позволява проследяване в реално време, по-добро управление на запасите и по-пълноценна координация между доставчиците и производителите (Balanova et al., 2020; Bankov, 2022). Нововъзникващите технологии, включващи изкуствения интелект, интернет на нещата и блокчейн, допълнително трансформират производството и логистиката – те повишават ефективността, прозрачността и адаптивността (Dimova, 2021). Дигиталните технологии вече променят начина на функциониране на банковия сектор (Димитрова, 2025), а AI революцията създава нови форми на конкурентно предимство и бизнес синергии (Димитрова, 2025а). За малките и отворени икономики дигитализацията предоставя стратегически път за преодоляване на традиционните бариери за достъп до пазара. Например Естония е използвала дигиталната инфраструктура и електрон-

ните правителствени услуги, за да разшири търговските си мрежи въпреки ограничените си физически ресурси. Дигиталното разделение обаче продължава да бъде предизвикателство – икономиките с ограничен достъп до високоскоростен интернет или с недостатъчен дигитален капацитет рискуват да изостанат по отношение на конкурентоспособността в световната търговия.

Екологичната устойчивост е друг важен непазарен компонент, който определя търговията. Повишеното съзнание за екологичното въздействие превръща устойчивите практики в основен фактор както за бизнеса, така и за политиците (Бобева и др., 2023; Zhelyazkova, 2024). Тази динамика може да бъде разглеждана и през призмата на енергийния и ресурсен баланс (Маркова-Карпузова, 2025). Зелените търговски политики, климатично съобразените регулации и инициативите за кръгова икономика оказват влияние върху веригите за доставки и върху производствените модели, като изискват от бизнеса да възприеме екологично отговорни практики (Димова и Карпузова, 2024). Глобалните вериги за доставки са уязвими към климатични сътресения, екстремни метеорологични условия и недостиг на ресурси, което прави стратегиите за устойчивост от съществено значение (Карпузова, 2022). Малките и отворени икономики са особено силно изложени на такива екологични рискове. Например Коста Рика успешно е съчетала устойчив туризъм и зелена инфраструктура с международни търговски стратегии, привличайки инвестиции и запазвайки конкурентни предимства въпреки ограничените си вътрешни пазари.

Социалната и културната динамика също оказват значително въздействие върху търговията. Потребителските предпочитания, културните норми и обществените ценности формират търсенето на стоки и услуги и влияят върху глобалните търговски модели. Културният обмен, усилван от цифровите платформи и от социалните медии, засяга поведението на потребителите и създава нови бизнес възможности. Социалната отговорност и спазването на етичните стандарти стават все по-важни за успеха на пазара (Хаджичонева, 2024; Маринова, 2021). Компаниите, които интегрират етични и социално отговорни практики в своите бизнес модели, получават конкурентни предимства и заздравяват доверието на международните пазари. За малките и отворени икономики културните и социалните фактори могат да бъдат използвани като стратегически активи. Например Нова Зеландия успешно популяризира на международно ниво устойчиви и етично произведени селскостопански продукти, като по този начин си е спечелила силна репутация и е постигнала ръст на износа въпреки малкия размер на вътрешния си пазар.

В обобщение, непазарните детерминанти – технологичните иновации, цифровото приобщаване, екологичната устойчивост и социално-културните фактори, играят все по-важна роля в оформянето на световната търговия. За малките

и отворени икономики разбирането и стратегическото ангажиране с тези детерминанти е от решаващо значение за подобряване на достъпа до пазара, на конкурентоспособността и на устойчивостта в бързо развиващата се глобална икономическа среда.

Изводи

Структурните промени в световната търговия – институционалните трансформации, балансът между глобализацията и регионализацията, променящите се търговски потоци, преобразуващите се модели на специализация и дигитализацията, представляват както предизвикателства, така и възможности за малките и отворени икономики. Тези икономики са особено чувствителни към външни шокове, зависят от световното търсене и са ограничени от недостатъчната си преговорна сила, но могат да се възползват от регионалната интеграция, от участието в глобалните вериги за създаване на стойност и от дигитализацията, за да повишат конкурентоспособността си.

Последствията са ясни – малките и отворени икономики трябва да приемат проактивни стратегии за диверсифициране на търговията, за насърчаване на високостойностна специализация, за инвестиране в цифрова инфраструктура и за ефективно участие в регионални и в многостранни търговски рамки. По този начин те могат да намалят уязвимостта си, да се облагодетелстват от ползите от структурните промени в световната търговия и да поддържат дългосрочен растеж в една все по-взаимносвързана и сложна световна икономика.

8. Мястото и ролята на малките и отворени икономики в новата търговска специализация

През периода след световната финансова криза от 2008–2009 г. търговските потоци на стоки, услуги и междинни продукти претърпяват дълбоки промени (Spasova, & Marinov, 2021). Фрагментирането на производството и разширяването на глобалните вериги за създаване на стойност предефинират същността на международната специализация, като поставят акцент не само върху производството на крайни продукти, но и върху изпълнението на конкретни задачи и функции по сложни вериги за доставки (Grossman, & Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin, & Robert-Nicoud, 2014). Тук са разгледани мястото и ролята на малките и отворени икономики (такива с ограничени вътрешни пазари, но с висока търговска отвореност) при навигирането в тези структурни промени в рамките на развиващите се модели на глобална специализация, като са анализирани икономическите, технологичните и институционалните фактори, определящи тяхната конкурентна позиция.

Еволюцията на международната специализация

През последните десетилетия международната търговия се разраства по-бързо от световния БВП, особено след икономическата интеграция на Китай и на Индия в световните пазари (Freund, 2009; OECD, 2021). Растежът на търговията е съпътстван от преместване на пазарните дялове от традиционните икономики на ОИСР към бързо развиващите се страни. Например между 1985 и 2018 г. делът на Китай в световната търговия със стоки се е увеличил от 2% на почти 11%, а делът на Индия се е удвоил, което отразява тяхната все по-голяма интеграция в глобалните вериги за създаване на стойност. Тези структурни промени илюстрират преминаването към „ориентиран към задачите" подход по отношение на специализацията, при който страните все повече се специализират не в цялостни продукти, а в конкретни етапи от производството или в бизнес функции, генериращи по-висока добавена стойност като иновации, научноизследователска и развойна дейност, дизайн, маркетинг, брандиране и логистика (Miroudot et al., 2013; Johansson, & Olaberría, 2014).

Тази трансформация има няколко последици за малките и отворени икономики. За разлика от по-големите държави, които могат да имат мащаба да интернализират множество етапи от производството, по-малките често получават сравнително предимство, като се фокусират върху конкретни задачи в рамките на глобалните производствени мрежи. Например страна с опит в сглобяването на висококачествена електроника или в разработването на специализиран софтуер може да участва в ГВС, без да е необходимо да развива пълни вътрешни вериги за доставки. Основното предизвикателство се състои в изграждането на конкурентни предимства в сегменти с висока добавена стойност, като същевременно се интегрират в по-големи производствени мрежи (Grossman, & Helpman, 1991; Spasova, & Marinov, 2021).

Еволюцията на международната специализация все повече набляга на участието в конкретни задачи в рамките на глобалните вериги за създаване на стойност, а не на производството на цялостни стоки. Малките и отворени икономики се адаптират, като се фокусират върху сектори, в които могат да добавят висока стойност въпреки ограничените си вътрешни пазари. Например Естония е развила силен сектор на цифрови услуги, изнасяйки софтуерни решения и ИТ услуги в цяла Европа (OECD, 2011). Люксембург е специализиран във финансовите услуги и в управлението на инвестиции, като се възползва от институционалното си качество и отвореност към международния капитал. По подобен начин Сингапур се е концентрирал върху високотехнологичното производство и в логистиката, интегрирайки се във веригите за доставки на електроника и на фармацевтични продукти, и в същото време внася по-голямата част от междинните стоки.

Тези примери показват как малките и отворени икономики се възползват от своите нишови предимства, за да участват ефективно в международната търговия.

Не само европейските и азиатските, но и малките африкански икономики също са си извоювали ниши в глобалните вериги за създаване на стойност. Руанда например се превръща в регионален център за ИКТ услуги, като реализира потенциала на инвестициите си в цифрова инфраструктура и в инициативи за електронно управление, ръководени от правителството. Исторически зависимата от износа на диаманти Ботсуана следва стратегии за диверсификация, които включват туризъм, финансови услуги и сектори, изискващи висока степен на знания, с цел да се намали уязвимостта към колебанията в цените на суровините. Кения става регионален лидер в износа на градинарски продукти и финтех решения, като интегрира селскостопанските вериги за доставки с технологични системи за плащане и с мобилни банкови платформи.

В това отношение не прави изключение и Латинска Америка. Уругвай е развил конкурентен сектор на софтуерни услуги, който изнася ИТ решения за пазарите в Северна Америка и в Европа, подкрепен от целенасочени политики и квалифициран човешки капитал. Панама се възползва от стратегическото си географско положение и от модерната си пристанищна инфраструктура, за да се специализира в логистични и в морски услуги, а Еквадор се фокусира върху нишови селскостопански продукти като органични банани и специален сорт какао, интегрирайки малките производства в международните вериги за доставки.

Малките държави от Карибския басейн също са намерили уникални начини да участват в световната търговия. Ямайка се е фокусирала върху културни и туристически услуги, наред с нововъзникващите инициативи в областта на финансовите технологии, а Тринидад и Тобаго комбинира износ на енергия с бизнес услуги, включително нефтохимична експертиза и логистична подкрепа за регионалните пазари. Тези примери дават представа как малките икономики в региона могат да допълнят традиционните сектори с дейности, изискващи интензивно използване на знания, за да повишат своята конкурентоспособност.

Фактори за конкурентно предимство на малките и отворени икономики

Способността на малките икономики да извличат ползи от търговията зависи от няколко взаимносвързани фактора: ресурсното обезпечаване, технологичните възможности, качеството на институциите и политическите рамки. Класическата търговска теория подчертава значението на сравнителното предимство, основано на факторите – страните, разполагащи с изобилие от капитал и с по-малко работната ръка, са по-склонни да се специализират в капиталоемки продукти, докато тези, в които има голямо количество работна ръка, се фокусират

върху трудоемки стоки (Heckscher, & Ohlin, 1991). Емпиричните проучвания показват, че богатите на капитал държави могат да изнасят с около 12% повече от страните със средни доходи за всички видове продукти, като разликите са още по-големи в капиталоемките сектори като химикалите и пластмасите (Johansson, & Olaberría, 2014).

Освен факторите, които произтичат от природните дадености, изключително важни са технологичните възможности и достъпът до активи, изискващи висока степен на знания. Малките икономики, които инвестират в цифрова инфраструктура, в научни изследвания и в иновации, могат да се придвижат „нагоре по веригата на стойността", като изпълняват функции, добавящи значителна икономическа стойност, дори ако не разполагат с големи производствени мощности (Grossman, & Rossi-Hansberg, 2008; Lanz et al., 2011). Както беше споменато, Ирландия например е използвала преките чуждестранни инвестиции във високотехнологични индустрии, за да се утвърди като център за фармацевтични продукти и за софтуерни услуги въпреки относително малкия си вътрешен пазар. По подобен начин страни като Естония и Сингапур са се фокусирали върху дигитализацията и висококвалифицираните услуги, което им позволява да участват в международни търговски мрежи извън границите на вътрешния си пазар.

Качеството на институциите допълнително спомага за оформяне на способността на дадена страна да се специализира ефективно. Добре функциониращите финансови, трудови и продуктови пазари улесняват непрекъснатото преразпределение на ресурсите към сектори със сравнително предимство, като повишават ефективността и производителността (Levine, 1997; Andrews, & Cingano, 2014; Arnold et al., 2011). Институциите, които подкрепят иновациите, защитават правата на собственост и рационализират регулаторните процеси, също увеличават ползите от интеграцията в ГВС. От своя страна слабите институции могат да ограничат специализацията, да намалят добавената стойност от търговията и да отслабят способността за реагиране на променящите се модели на глобалното търсене (Chor, 2010; Nunn, & Trefler, 2013).

Малките и отворени икономики често извличат конкурентно предимство от способността си да комбинират фактори на производството, иновации и ефективни институционални рамки. Ирландия успешно е изградила глобално конкурентен фармацевтичен сектор, фокусирайки се върху научноизследователска и развойна дейност и производство с висока добавена стойност, като същевременно привлича мултинационални инвестиции чрез благоприятна за бизнеса среда (Grossman, & Rossi-Hansberg, 2006). Сингапур се възползва от стратегическото си географско положение, от модерната инфраструктура и от квалифицираната работна сила, за да доминира в регионалната логистика и в износа на високотехнологични продукти. Естония оползотворява капацитета на цифровата

си инфраструктура, за да се превърне в център за ИТ услуги, решения за електронно управление и стартиращи финтех компании. Секторите на електрониката и на текстилната промишленост във Виетнам са пример за това как трудоемкото производство мигрира към страни с относително по-ниски заплати, формирайки глобалното търсене на различни нива на квалификация (Feenstra, & Hanson, 1995). Тези случаи потвърждават, че специализираните умения, технологичните възможности и подкрепящите политики са ключови фактори за конкурентното предимство на малките и отворени икономики.

В допълнение към европейските и азиатските могат да се дадат и редица примери от другите разглеждани в книгата региони – Африка, Латинска Америка и Карибите. Ботсвана използва приходите си от диаманти, за да инвестира в образование и във финансови услуги, създавайки квалифицирана работна сила, която подкрепя икономическата диверсификация. Акцентът, който Руанда поставя върху ИКТ и дигиталните умения, илюстрира как целенасочените инвестиции в човешки капитал могат да компенсират ограниченията, свързани с мащаба, и да насърчават висококачествена специализация. Уругвай укрепва сектора си за разработка на софтуер, като съчетава местни таланти с благоприятна регулаторна рамка, демонстрирайки как политиката и институционалното качество могат да подобрят конкурентното предимство въпреки малкия вътрешен пазар. Инициативите на Ямайка в областта на финтех и бизнес услугите показват, че дори икономиките с ограничени ресурси могат да генерират сравнителни предимства чрез специализирани услуги и стратегическо разработване на политики.

Малките икономики и глобалната верига на стойността, базирана на задачи

Ключова характеристика на съвременната специализация е фрагментирането на производството, което позволява на страните да се специализират в задачи, а не в цели продукти. В тази рамка малките и отворени икономики могат да се отличат, като се фокусират върху задачи с висока стойност във веригата за доставки, а пък внасят междинни суровини за сглобяване или за по-нататъшна преработка (Baldwin, & Robert-Nicoud, 2014; OECD, 2011). Производството на електроника например илюстрира как дейностите по веригата нагоре (научноизследователска и развойна дейност и проектиране) и функциите по веригата надолу (брандиране и маркетинг) генерират най-голямата част от добавената стойност, докато сглобяването и основното производство допринасят сравнително помалко (Johansson, & Olaberría, 2014).

Такава структура благоприятства икономиките, които могат да предложат висококвалифицирана работна ръка или конкурентна по отношение на разходите среда за конкретни етапи от производството. Страните с ограничени вътрешни

пазари могат да се интегрират в глобални мрежи, като доставят нишови суровини, специализирани услуги или висококачествени компоненти. Тази интеграция им помага да се възползват и от технологичните ефекти и трансфера на знания от мултинационални предприятия, което с времето улеснява модернизирането на вътрешното им производство (Rivera-Batiz, & Romer, 1991; Dalum et al., 1998).

Въпреки изброените позитиви зависимостта от ГВС излага малките икономики на уязвимости. Промените в търговските политики, в тарифите или в разходите за междинни суровини могат да се отразят по веригата, засягайки производството, заетостта и износните резултати (Johansson, & Olaberría, 2014; Koopman et al., 2008; OECD, 2011). Например тарифите върху междинните суровини могат да намалят конкурентоспособността на производствените отрасли надолу по веригата, което е показателно за голямото значение на мерките за улесняване на търговията и отворените граници за поддържане на интеграцията в ГВС.

Както подчертахме, малките и отворени икономики се интегрират в глобалните вериги за създаване на стойност, основани на задачи, като концентрират вниманието си върху дейности с висока стойност, а не върху целия производствен процес. Коста Рика участва в сглобяването на електроника и медицински устройства, като доставя компоненти от цял свят. Мавриций се фокусира върху дизайна на облекло и преработката на текстил с добавена стойност в рамките на международните вериги за доставки на модни стоки. Сингапур е специализиран в сглобяването на съвременна електроника, в научните изследвания и в логистиката, като поема задачи с висока стойност по веригата за доставки. Руанда, Кения и Уругвай предоставят специализирани услуги, цифрови продукти и висококачествени селскостопански суровини. Като се насочват към конкретни задачи в рамките на по-широки производствени мрежи – било то ИКТ, финтех или градинарство, тези страни генерират значителна добавена стойност и извличат ползи от знанията и от технологиите, които се разпространяват благодарение на международните партньорства. Посочените примери свидетелстват как малките икономики могат да се специализират в избрани задачи в рамките на глобалните производствени мрежи, като създават добавена стойност въпреки ограничения си национален производствен капацитет.

Търговска политика и специализация в малките и отворени икономики

Ролята на търговската политика в оформянето на специализацията еволюира успоредно с ГВС. Традиционните протекционистки инструменти като вносните мита могат да нарушат специализацията и да възпрепятстват участието в глобални мрежи, особено когато става въпрос за междинни суровини (Grossman, &

Helpman, 1991; Amiti, & Konings, 2007). Според проучвания на ОИСР намаляването на митата върху междинните стоки може значително да увеличи износа както в целевия сектор, така и в производствените вериги надолу по веригата, като се подчертава отрицателното въздействие на протекционизма върху взаимносвързаните производствени процеси (Johansson, & Olaberría, 2014).

За малките икономики политическото предизвикателство е да се намери баланс между подкрепата за местните индустрии и необходимостта да се поддържа конкурентоспособността в глобалните мрежи. Добре разработените индустриални и търговски политики могат да насърчат разпределянето на ресурсите към сектори с високи сравнителни предимства, да създадат възможности за икономии от мащаба и да стимулират иновациите. В същото време нецеленасочените интервенции, например всеобхватни протекционистки мерки, могат да доведат до неефективност, да намалят интеграцията в глобалните вериги за създаване на стойност и да ограничат достъпа до пазари с висока стойност (Harrison, & Rodriguez-Clare, 2010; Emran, & Stiglitz, 2005).

Институционалните рамки, включително финансовите, трудовите и регулаторните системи, също играят много важна роля. Страните с гъвкави пазари могат да се адаптират по-бързо към променящите се сравнителни предимства, да преразпределят ефективно ресурсите и да реагират на технологичните промени, като по този начин максимизират ползите от търговията (Levine, 1997; Andrews, & Cingano, 2014). Тази адаптивност е от съществено значение за малките и отворени икономики, които са силно чувствителни към глобалните икономически сътресения и към промените в търсенето.

Търговската политика и институциите имат решаваща роля за ефективната специализация на малките и отворени икономики. Чили се възползва от множество споразумения за свободна търговия, за да стимулира износа си на минерални суровини и на селскостопански продукти. Мавриций извлича облаги от преференциалния търговски достъп до Европейския съюз за текстил и захар, подкрепяйки местните индустрии и същевременно интегрирайки се в глобалните пазари. Барбадос поддържа отворена търговска политика и инвестиционни стимули, които привличат индустрии, ориентирани към услугите, като туризъм и офшорни финанси. Тези примери показват, че отвореността към търговията, добре разработените политики и институционалната подкрепа са от съществено значение за просперирането на малките икономики в глобалната специализация.

Бъдещи перспективи и геополитически промени в търговията

През следващите четири десетилетия се предвижда растежът на световната търговия да продължи, макар и с малко по-бавен темп в сравнение с периода преди

финансовата криза от 2008 г., като прогнозата е за около 3,5% увеличение годишно (Fouré, & Fontagné, 2010; 2012). Важно е да се отбележи, че се очаква географският център на търговията да се премести от развитите икономики към бързо развиващите се страни, включително Китай, Индия, част от държавите в Африка и в Югоизточна Азия. До 2060 г. общият БВП на икономиките извън ОИСР може да достигне почти 60% от световния БВП в сравнение с около 40% през 2012 г., като съответно ще се увеличи и делът им в международната търговия (OECD, 2021).

Това преразпределение има последствия за малките и отворени икономики. Тези, които се намират в или близко до региони с висок растеж, могат да се възползват от увеличените регионални търговски възможности и от интеграцията в динамични вериги за доставки. Същевременно малките икономики в зрели или в слаборазвити региони трябва да се справят с намаляващите пазарни дялове и със засилващата се конкуренция, като наблегнат на необходимостта от специализация в задачи и в сектори с висока стойност. Способността да се иновира, да се развива квалифицирана работна ръка и да се участва в нововъзникващите технологични екосистеми ще бъде определящ фактор за поддържането на конкурентна позиция (Hausmann et al., 2007; Krugman, 1980).

Освен това малките икономики трябва да се справят с новите тенденции в моделите на потребление, с нарастващите нива на доходите в развиващите се страни и с промените в относителната производителност (Katz, & Murphy, 1992; Autor et al., 1998; 2006). Нарастващото търсене на иновативни продукти и услуги може да позволи на гъвкавите икономики да експлоатират нишови пазари и сегменти с висока стойност, дори в условията на глобална конкуренция (Los et al., 2014; Acemoglu, & Autor, 2011). Тези структурни тенденции извеждат на преден план важността на политическите рамки, които улесняват развитието на човешкия капитал, технологичното обновяване и отворения достъп до пазара.

Устойчивост и управление на рисковете в новата международна специализация

Ключов аспект на развиващата се международна специализация на малките и отворени икономики е тяхната способност да поемат и да се адаптират към външни сътресения. Пандемията от COVID-19 разкрива уязвимостта на държавите, зависими от търговията, към внезапни прекъсвания на веригата за доставки, срив на търсенето и ограничения на движението. В същото време тогава някои малки икономики демонстрират забележителна адаптивност, като преминават към дигитална търговия, преориентират експортните си пазари или ускоряват вътрешните иновации (Baldwin, & Evenett, 2020). Климатичните промени

допълнително засилват рисковете, особено за островните и за зависимите от ресурси икономики, където екстремните метеорологични условия заплашват търговската инфраструктура и селскостопанския износ (Cevik, & Miryugin, 2022). Геополитическата фрагментация, отразена в напрежението между САЩ и Китай или в прекъсванията, причинени от войната между Русия и Украйна, също подчертава рисковете за икономиките с тясна специализация или със силна зависимост от ограничен брой партньори (Papachashvili, & Mikaberidze, 2025; Oehler-Şincai et al., 2025).

За да останат жизнеспособни участници в новата международна специализация, малките и отворени икономики все повече се стремят към стратегии, ориентирани към устойчивост – диверсифициране на експортните кошници и пазари, инвестиране в инфраструктура, издръжливост на климатичните промени, включване в множество регионални споразумения и развитие на цифрови капацитети, които осигуряват буфери срещу физически сътресения (вж. Таблица 6).

Таблица 6. Стратегии за устойчивост на малките и отворени икономики в отговор на външни шокове

Вид шок	**Примери за уязвимост**	**Стратегии за устойчивост**	**Примери за държави**
Пандемии/ здравни кризи	Нарушения във веригата за доставки; срив на туризма	Ускоряване на цифровата търговия; диверсификация извън туризма	Сингапур (цифрови услуги), Мавриций (ИКТ)
Климатични промени/ околна среда	Екстремни климатични явления; загуби в селското стопанство/износа; повишаване на морското равнище	Устойчива на климатичните промени инфраструктура; преход към възобновяеми енергийни източници; зелени ниши за износ	Исландия (възобновяеми енергийни източници), Руанда (екологични ИКТ), Барбадос (адаптиране към климатичните промени)
Геополитическа фрагментация	Зависимост от единични пазари; санкции; регионални напрежения	Множество търговски споразумения; регионална диверсификация; стратегическа неутралност	Катар (диверсификация на енергийните източници), Коста Рика (многостранни споразумения)
Колебания в цените на суровините	Нестабилност на приходите от износ за икономиките, зависими от ресурсите	Диверсификация на износа; преработка с добавена стойност; суверенни фондове	Ботсуана (диаманти → диверсификация), Тринидад и Тобаго (енергетика → услуги)
Финансови/ капиталови шокове	Внезапно спиране на преките чуждестранни инвестиции и на капиталовите потоци	Силна макропруденциална регулация; натрупване на валутни резерви; гъвкави валутни режими	Естония (устойчивост на цифровото финансиране), Чили (фондове за фискална стабилизация)

Източник: Съставена от автора по Baldwin, & Evenett, 2020; Briguglio et al., 2009; IMF, 2023; UNCTAD, 2022a; World Bank, 2017.

Например Мавриций и Руанда укрепват екосистемите за дигитална търговия, за да намалят уязвимостта си към физически сътресения, а Исландия използва възобновяемата енергия не само като предимство за износа, но и като защита срещу колебанията в цените на изкопаемите горива.

Както се вижда от Таблица 6, стратегиите, следвани от малките и отворени икономики, показват, че устойчивостта не се състои само в поглъщане на шокове, а все повече се превръща в проактивен елемент от тяхната специализация в световната икономика. Чрез свързването на стратегиите за специализация с мерки за устойчивост тези икономики демонстрират, че адаптивността е както защитен механизъм, така и източник на сравнително предимство в несигурна глобална среда.

Изводи

Новата международна специализация отразява сложното взаимодействие между фрагментацията на глобалното производство, технологичните иновации и променящите се модели на търсене. За малките и отворени икономики успехът в тази развиваща се рамка зависи от способността им да идентифицират задачи с висока стойност, да се интегрират в глобални и в регионални вериги за доставки и да развиват институционални и технологични капацитети, които позволяват бърза адаптация. Факторните ресурси, разработването на политики и достъпът до дейности, изискващи интензивно използване на знания, остават основни определящи фактори за конкурентоспособността.

Въпреки че предизвикателства като уязвимост към външни шокове, зависимост от междинни суровини и ограничени вътрешни пазари продължават да съществуват, малките и отворени икономики разполагат с уникални възможности да се възползват от специализацията в дейности с висока добавена стойност, да привличат чуждестранни инвестиции и да се облагодетелстват от технологичните ползи. Ролята им в новата международна специализация е както стратегическа, така и динамична – тези икономики служат като критични възли в глобалните вериги на стойността, като допринасят за по-добро разпределение на производството, на знанията и на иновациите в световната икономика.

С развитието на световната търговия и с изместването на икономическия център към развиващите се държави малките и отворени икономики трябва да следват стратегии, които наблягат на иновациите, на гъвкавостта и на интеграцията в сегменти с висока добавена стойност от глобалните вериги за доставки. По този

начин те ще могат да поддържат конкурентоспособността си, да насърчават устойчивия растеж и да си осигурят място във все по-ориентираната към задачи архитектура на международната търговия.

Заключение

Представеният анализ подчертава критичната роля на международната търговия като катализатор за развитието на малките и отворени икономики. Въпреки структурните си ограничения – малки и недостатъчно развити вътрешни пазари, уязвимост към външни шокове и зависимост от външното търсене, тези икономики демонстрират забележителна адаптивност при интегрирането си в глобалните търговски структури. Чрез използване на сравнителните си предимства, специализация в рамките на глобалните вериги за създаване на стойност и приемане на целенасочени търговски политики и политики за развитие малките и отворени икономики са в състояние не само да постигнат икономически растеж, но и да разширят перспективите за дългосрочно развитие.

В тази глава са разгледани систематично теоретичните и емпиричните измерения на международната търговия в малките и отворени икономики, като е предоставена информация по всеки от изследователските въпроси, формулирани във въведението:

1. Теоретични основи на международната специализация. Поставяйки малките и отворени икономики в контекста на класическата и на съвременната търговска теория, са очертани традиционните рамки като модела на Хекшер-Олин, който обяснява специализацията въз основа на факторите на производството, и подхода на Рикардо, който набляга на сравнителното предимство, произтичащо от разликите в производителността. Освен тези класически основи са разгледани и теории за специализацията, основани на задачи и ориентирани към веригата за създаване на стойност, които отразяват фрагментацията на производството и нарастващото значение на конкретни задачи, а не на цялостни стоки. Чрез интегриране на идеи от теорията за ендогенния растеж и от моделите за търговия със задачи е показано как малките икономики могат да се облагодетелстват от технологичните си възможности и от функциите, изискващи интензивно използване на знания, за да постигнат конкурентни позиции въпреки ограничените си вътрешни пазари.
2. Преодоляване на структурните ограничения. Малките и отворени икономики често се сблъскват със структурни ограничения, включително с ограничения, свързани с мащаба, със силна зависимост от външното търсене и

с уязвимост към глобални сътресения. Изследването води до заключението, че тези икономики преодоляват такива ограничения чрез целенасочено участие в глобални вериги за създаване на стойност (глобални стойностни вериги), като се фокусират върху етапите на производството с висока добавена стойност, и чрез развитие на нишови сектори, в които могат да постигнат международна конкурентоспособност. Примери като сектора на цифровите услуги в Естония, финансовите услуги в Люксембург и високотехнологичното производство в Сингапур показват, че малките икономики могат да заобиколят ограниченията, свързани с мащаба, като се представят добре в специализирани задачи, докато разчитат на вносни междинни стоки. Същевременно от направения анализ се вижда, че гъвкавите политически рамки и силното институционално качество позволяват на тези икономики да се адаптират бързо към външни шокове и към променящи се модели на търсене.

3. Създаване на сравнително предимство. Подчертана е ролята на иновациите, на стратегическото разработване на политики и на интегрирането в глобалните вериги за създаване на добавена стойност като основни механизми за генериране на сравнителни предимства. Чрез инвестиции в технологични възможности, в цифрова инфраструктура и във висококвалифицирана работна ръка малките икономики могат да „се изкачат по веригата на добавената стойност“ и да реализират по-високи икономически печалби от търговията. Казуси като фармацевтичната и софтуерната индустрия в Ирландия, логистичния и електронния сектор в Сингапур и текстилната и шивашката промишленост в Мавриций са свидетелство за това как целенасочената политическа подкрепа – от инвестиционни стимули до регулаторни реформи, подобрява международната конкурентоспособност. Приведените примери доказват, че сравнителното предимство все повече се дължи на способността да се изпълняват ефективно задачи с висока стойност и да се усвояват технологични и свързани със знанието ефекти от мултинационални мрежи.
4. Устойчивост на специализацията, основаваща се на изпълнението на определени задачи, и свързаните с нея уязвимости. Специализацията, основаваща се на изпълнението на определени задачи, предлага на малките и отворени икономики път към дългосрочен растеж, като им дава възможност да участват в глобални производствени мрежи, без да се налага да разполагат с големи вътрешни пазари. Извършеното проучване разкрива, че специализацията в областта на научноизследователската и развойната дейност,

проектирането, логистиката и други дейности, изискващи интензивно използване на знания, може да генерира трайна икономическа стойност. Заедно с това се признават и слабостите, присъщи на такъв модел. Като основни рискове са идентифицирани зависимостта от външни ресурси, излагането на промени в търговската политика и податливостта към глобални сътресения. Примери от веригите за доставки в електрониката и фармацията показват, че макар специализацията с висока добавена стойност да може да повиши устойчивостта и интеграцията, тя изисква и непрекъснати инвестиции в иновации и институционален капацитет, за да се смекчат потенциалните сътресения.

В заключение, от анализа в тази глава става ясно, че малките и отворени икономики не са пасивни участници в световната търговия, а са стратегически актьори, способни да се справят със структурните ограничения, да създават специализирани сравнителни предимства и да се интегрират ефективно в ориентирани към задачи и към процеси глобални стойностни вериги. Изследването извежда на преден план двойствена теза – специализацията, основана на задачи, предлага възможности за устойчив растеж и международна конкурентоспособност, но същевременно тя поражда нови уязвимости, които изискват внимателно управление на политиките. Това всеобхватно изложение подготвя основите за следващата глава, в която се анализира как тази динамика се проявява в конкретния контекст на международната търговия на България през XXI век.

В рамките на проведеното изследване се очертават няколко основни извода:

- Първо, историческото и теоретичното развитие на търговията показва, че предизвикателствата, пред които са изправени малките икономики, не са нито нови, нито непреодолими, и изискват постоянна способност за адаптация и иновации.
- Второ, факторите, определящи конкурентното предимство в малките и отворени икономики, често зависят по-малко от мащаба и повече от ефективността, от институционалното качество и от стратегическото използване на нишови пазари.
- Трето, нарастващото значение на специализацията, основана на изпълнението на определени задачи, и на глобалните вериги за създаване на стойност предлага уникални възможности за тези икономики, но също така увеличава тяхната зависимост от външното търсене и ги излага на системни рискове.

- Накрая, търговската политика играе решаваща роля в определянето на пътя на специализацията и устойчивостта – на преден план изпъква необходимостта от далновидни политики, които да балансират либерализацията с диверсификацията и стратегиите за конкурентоспособност.

Като цяло тези наблюдения разкриват, че международната търговия остава незаменим двигател на трансформацията за малките и отворени икономики. В същото време те подчертават необходимостта да се прави разграничение между растеж, разбиран като количествено разширяване на икономическото производство, и развитие, което обхваща по-широки качествени подобрения в благосъстоянието, в институционалния капацитет и в общественото благоденствие. Най-успешните примери сред малките и отворени икономики показват, че търговията може да бъде използвана не само като двигател на производството, но и като основа за структурно развитие и устойчиво благоденствие.

Прегледът на теоретичните подходи към малките и отворени икономики очертава рамката, в която трябва да бъде разглеждана българската външна търговия. Малкият размер на икономиката ограничава възможностите за реализиране на икономии от мащаба и прави достъпа до външни пазари структурно необходим. Високата отвореност от своя страна създава предпоставки за специализация, за достъп до технологии и за участие в международни производствени вериги, но заедно с това увеличава чувствителността към външното търсене, към ценовите промени и към международните сътресения.

Оттук следват няколко критерия, по които може да бъде оценено развитието на българската външна търговия: (1) степента на търговска отвореност и дълбочината на международната интеграция; (2) способността на икономиката да диверсифицира своите пазари и продукти и да намалява уязвимостта си към отделни външни зависимости; (3) характерът на формираната специализация и мястото на страната в международните вериги за създаване на стойност и (4) способността тази интеграция да се превръща в производителност, в добавена стойност и в устойчиво икономическо развитие.

Това са и критериите, по които в следващите глави ще бъде дискутиран българският случай. Въпросът вече не е само как се е променил обемът на външната търговия, а какво стои зад тази промяна – с кого търгува България, какво търгува, доколко се е диверсифицирала и най-вече каква позиция заема в международното разделение на труда.

Следващата глава преминава от теорията към емпиричната картина – как изглежда тази малка и отворена икономика в реалните данни за първата четвърт

на XXI век. По такъв начин глобалната перспектива за малките и отворени икономики се свързва пряко със случващото се в България, което позволява по-дълбоко разбиране както на възможностите, така и на уязвимостите, пред които е изправена страната ни, докато се ориентира в сложността на съвременната международна търговска система.

Глава втора.
Къде е България днес?
Външна търговия на България – обща характеристика

В тази глава е направена цялостна оценка на структурата на външната търговия на страната ни в контекста на нейната европейска и глобална интеграция. Външната търговия е един от основните двигатели на икономическия растеж на България, особено в периода след световната финансова криза от 2008–2009 г. (Йоцов и др., 2020). Избраният времеви хоризонт (2000–2024 г.) позволява сравнение с траекторията преди присъединяването към ЕС, като същевременно илюстрира състоянието на търговските резултати на България преди началото на големите глобални сътресения. Продължителните ефекти от глобалната криза могат да се проявят през няколко цикъла на свиване и възстановяване, което подчертава необходимостта от проучване на търговските резултати през различните фази на икономическото приспособяване (Бянова, 2018, с. 138). Развитието на отрасловата структура и на конкурентоспособността на българската икономика в условията на множество кризи разкрива зависимостта на промишлеността от външното търсене и структурни дисбаланси, които се отразяват и в търговските потоци (Тотев, 2023). Избраният период е показателен и за по-широки структурни трансформации в икономиката, включително в селското стопанство, което претърпява значителни реформи в резултат от членството в ЕС (Бянов, 2017, с. 153).

Анализът в тази глава се ръководи от няколко основни изследователски въпроса:

- Какви са размерът, динамиката и степента на отвореност, които характеризират външната търговия на България?
- Как е разположена България географски – в рамките на ЕС, по отношение на съседните ѝ страни и спрямо Глобалния Север и Глобалния Юг?
- Как стоковите и технологичните структури на износа и на вноса отразяват сравнителните предимства на България и интеграцията ѝ в глобалните стойностни вериги?
- Допълва ли износът на услуги моделите на търговия със стоки, като спомага за повишаване на общата конкурентоспособност?

Присъединяването към ЕС през 2007 г. и световната финансова криза представляват структурни сътресения, които преобразуват търговските потоци, обемите и секторните резултати на България. Тези промени се дължат не само на

измененията в международните икономически отношения, но и на интеграцията в регионални икономически групи. Преструктурирането на производството и пространствената фрагментация на веригите за доставки са основни определящи фактори за ориентацията на външната търговия (Панушев, 2017, с. 213), а адаптирането на българската икономика след присъединяването ни към ЕС е свързано с дълбоки промени в производствената и в търговската структура, като тези трансформации се проявяват най-ясно във външната търговия и в нейната ориентация към европейските пазари (Йоцов, 2025). В такъв контекст във втората глава на книгата е направен опит да се изясни дали дългогодишните теоретични хипотези остават валидни за България: (1) че членството в зона на напреднала икономическа интеграция стимулира по-високи обеми на търговията (Viner, 1950; Balassa, 1961; Панушев, 2003) и (2) че по-дълбоката интеграция може да усили негативните ефекти по време на кризи – независимо дали те произтичат от глобални фактори или от самия съюз (Allen, 1963; Inotai, 1991; Маринов, 1999).

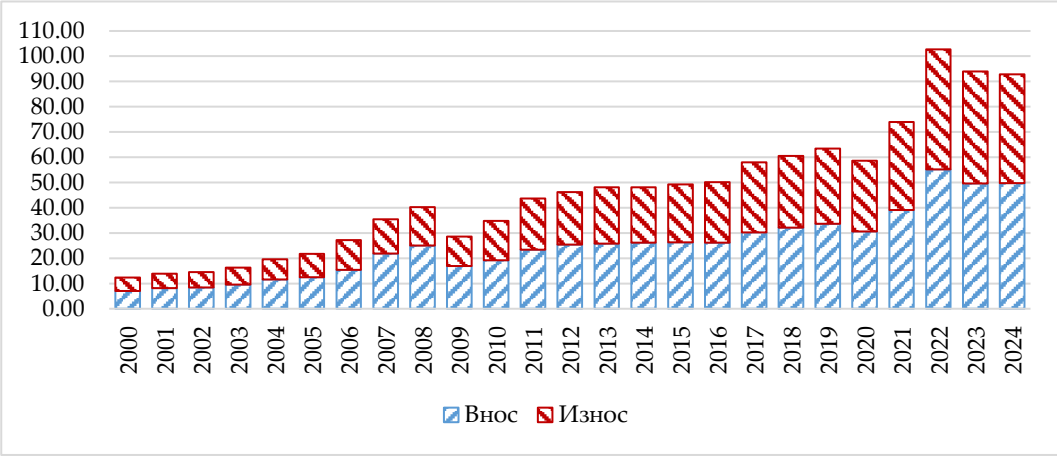
От методологична гледна точка тук са използвани официални статистически данни за анализ на развитието на търговията както по стойност, така и по обем, географските модели на обмен и секторния състав, като за база служи класифицирането на стоките на първични и вторични продукти. Предложена е и нова подробна седемсекторна технологична таксономия, разделяща продуктите според тяхната технологичната интензивност и позиционирането в стойностните вериги. Изследването обхваща и динамиката на търговията с услуги (2005–2024 г.), като се отчита нейният нарастващ принос въпреки ограниченията на данните.

Така тук се създава емпирична основа за по-цялостно разбиране на развиващата се специализация, конкурентното позициониране и излагането на риск на България. Този анализ подготвя почвата за глава 3, в която ще направим синтетична оценка на основните възможности и уязвимости, заложени в търговската структура на страната ни.

1. Стойностен обем: динамика на външната търговия

Развитието на стойността на външната търговия на България между 2000 и 2024 г. показва ясна и дългосрочна тенденция към интеграция в европейските и в световните пазари, съпътствана от периоди на нестабилност в отговор на глобални икономически сътресения. Данните отразяват фундаментални структурни промени в българската икономика, включващи индустриална модернизация, засилено участие в международни вериги за създаване на стойност и преки чуждестранни инвестиции, но също и продължаваща зависимост от вноса и от външното търсене. За целия период общата стойност на търговията се увеличава почти осем пъти – от около 12,3 млрд. евро през 2000 г. до над 92 млрд. евро през

2024 г. (Фигура 1), въпреки че този дългосрочен растеж не е линеен и може да бъде разделен на няколко значими фази.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 1. Динамика на стойностния обем на външната търговия на България (млрд. евро)

Годините от 2000 до 2006 представляват фаза на стабилно разрастване преди присъединяването към Европейския съюз. Общият обем на търговията постепенно нараства от 12,3 млрд. до 27,2 млрд. евро. Вносът заема по-голямата част, което произтича от силната нужда от чуждестранни машини, от потребителски стоки и от енергийни суровини по време на икономическия преход в България. Вносът се увеличава от 7,1 млрд. евро през 2000 г. до 15,4 млрд. евро през 2006 г., а износът – съответно от 5,3 млрд. до 11,7 млрд. евро. Устойчивият търговски дисбаланс показва, че потреблението и инвестициите са били основните източници на икономически растеж и че износният сектор, въпреки че е нараснал, е останал сравнително по-малък и по-слабо диверсифициран.

Присъединяването към ЕС през 2007 г. бележи повратна точка. Стойността на търговията се покачва рязко, тъй като интеграцията в единния пазар премахва повечето бариери пред търговията и подкрепя по-задълбоченото участие в европейските производствени мрежи. Общият оборот се увеличава до 35,4 млрд. евро през 2007 г. и през 2008 г. вече е над 40 млрд. евро. През 2008 г. вносът надхвърля 25 млрд. евро, подтикнат от силното вътрешно търсене и от нарастващите инвестиции, а износът също регистрира значителни печалби, достигайки над 15 млрд. евро. Този скок подчертава значението на европейската интеграция като основен двигател на съвременното разширяване на търговията в България. В същото време разликата между стойността на износа и на вноса продължава да се увеличава, свидетелствайки за устойчивото придържане към модел на растеж, основан на вноса.

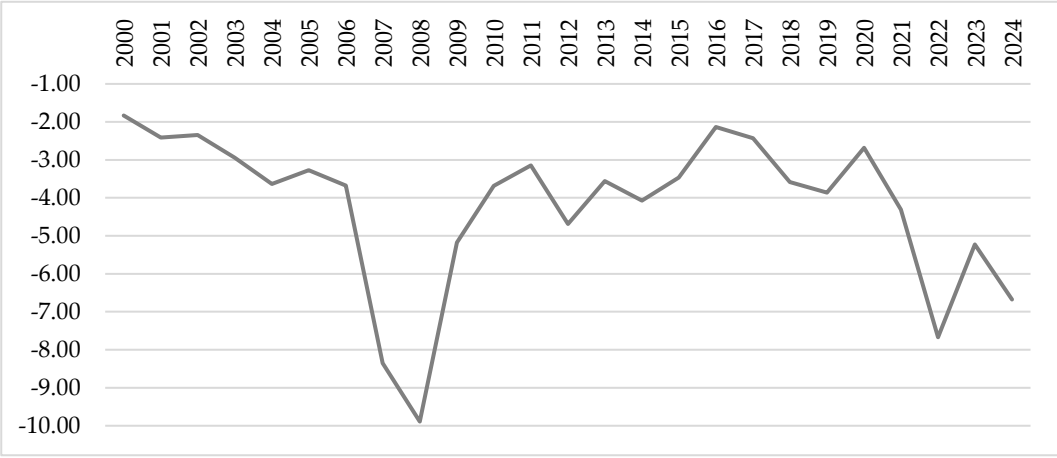
Световната финансова криза прекъсва рязко тази динамика. През 2009 г. общият обем на търговията се свива до 28,6 млрд. евро, което представлява спад от почти 12 млрд. евро за една година. Вносът намалява с повече от 8 млрд. евро, което е пряко отражение на срива в инвестиционната дейност и на ограниченото потребление. Износът остава относително по-устойчив, макар че също спада, но само до около 11,7 млрд. евро. Въпреки това рязко свиване България се възстановява бързо през следващото десетилетие. До 2012 г. обемът на търговията е над 46 млрд. евро, а до 2017 г. се увеличава до 58 млрд. евро. Износът се подобрява значително през тези години – между 2010 и 2019 г. той почти се удвоява – съответно от 15,6 млрд. до почти 30 млрд. евро. Това отразява постепенното преструктуриране на износния профил на България към по-висококачествени междинни и промишлени продукти, както и по-добра интеграция с европейските производствени сектори и повишаване на производителността сред чуждестранните фирми, опериращи в страната. Вносът също продължава да нараства, надхвърляйки 33 млрд. евро през 2019 г., но намаляващата разлика между стойността на износа и на вноса показва по-балансирана търговска структура в сравнение с 2000-те години. Към края на десетилетието общата търговия достига 63,4 млрд. евро, което е знак за зряла фаза на интеграция в регионалните производствени системи.

Следващото голямо сътресение настъпва с пандемията от COVID-19 през 2020 г. Общият обем на търговията спада до 58,6 млрд. евро, тъй като прекъсванията в глобалната верига за доставки, по-ниското търсене и временното затваряне на предприятия ограничават както износа, така и вноса. Вносът намалява до 30,6 млрд. евро, а износът – до 28,0 млрд. евро. Спадът обаче е краткотраен. Възстановяването след пандемията води до най-силния растеж в историята на търговията на България. През 2021 г. търговията се покачва до 73,9 млрд. евро, а през 2022 г. достига исторически връх от 102,7 млрд. евро. Това безпрецедентно увеличение е свързано не само с възстановяването на търсенето, но и с рязкото повишение на цените на енергията, на металите и на други международно търгувани суровини. През 2022 г. стойността на износа достига 47,5 млрд. евро, а вносът надхвърля 55,1 млрд. евро. Този връх обаче е последван от нормализиране. Общата стойност на търговията спада до 94,0 млрд. евро през 2023 г. и до 92,8 млрд. евро през 2024 г., което може да се обясни със забавянето на икономическата активност в Европа, с понижението на цените на суровините и с продължаващата геополитическа несигурност, засягаща енергийните потоци и глобалните вериги за доставки.

В международен контекст динамиката на търговията на България до голяма степен следва по-широките глобални и европейски тенденции, но с по-изразени колебания, които отразяват нейния статут на малка и силно отворена икономика. В световен план през последните две десетилетия стойността на търговията се

увеличава значително, подтикната от глобализацията, от фрагментацията на производството и от технологичните промени. Търговията в ЕС отбелязва силен растеж през 2000-те години, последван от остър спад по време на финансовата криза през 2009 г., възстановяване през 2010-те години и безпрецедентна нестабилност по време на пандемията от COVID-19 и на геополитическите напрежения в началото на 2020-те години. България следва същия модел, но промените в страната са пропорционално по-резки. Сривът през 2009 г. и последвалото възстановяване са по-отчетливи в сравнение със средните за ЕС, което показва повисока чувствителност към колебанията във външното търсене. Ръстът през 2021–2022 г. надхвърля относителния растеж, наблюдаван в Европейския съюз, отчасти защото структурата на износа на България е концентрирана в сектори, силно засегнати от ценови шокове, като метали и енергийни стоки. В същото време забавянето на растежа на търговията през 2023–2024 г. е в съответствие с тенденциите в ЕС, където по-слабото представяне на промишлеността, намаленото потребление и геополитическата несигурност са ограничили разширяването на търговията. По същество развитието на външната търговия на България е в унисон с динамиката на европейската интеграция, но повишената експозиция на страната към външните пазари усилва ефектите както от глобалните цикли на растеж, така и от глобалните сътресения.

Динамиката на стойността на търговията на България е тясно свързана с постоянния, макар и колебаещ се, търговски дефицит (Фигура 2).



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 2. Нетен износ на България (млрд. евро)

От 2000 до 2007 г. отрицателният баланс се увеличава значително – от минус 1,83 млрд. евро през 2000 г. до минус 8,35 млрд. евро през 2007 г. Този период е белязан от бързо разрастване на вноса, подхранван от вътрешното потребление, от големите притоци на чуждестранни инвестиции и от покачващото се търсене

на машини, на междинни стоки и на потребителски продукти. Комбинацията от силна конвергенция на доходите и ограничен вътрешен промишлен капацитет неизбежно води до структурна зависимост от вносни стоки, особено от капиталови вложения с по-висока стойност. Глобалната финансова криза временно намалява дефицита до минус 5,18 млрд. евро през 2009 г., тъй като вносът се свива по-рязко от износа. Разликата обаче не се затваря напълно, което показва, че външният дисбаланс на България се е превърнал в трайна характеристика на икономиката, а не в циклично отклонение.

След 2010 г. търговският дефицит демонстрира постепенна стабилизация и дори известно подобрение, като през 2016 г. спада до около минус 2,14 млрд. евро – най-малката разлика след присъединяването на България към ЕС. Тази промяна отразява както по-силна специализация на износа, така и съзряването на икономиката с намалена зависимост от инвестиции, изискващи голям внос. Въпреки това корекцията се оказва непълна. Разширяването на износа в средата на 2010-те години не е съпроводено от равностойно заместване на вноса в областта на енергетиката, машините и промишлените суровини. В резултат от това дефицитът отново се увеличава по време на възстановяването след COVID-19, достигайки минус 7,67 млрд. евро през 2022 г. на фона на скока в цените на вноса на енергийните суровини и промените във веригите за доставки. Въпреки че през 2023 г. дефицитът се свива до минус 5,23 млрд. евро, стойностите за 2024 г. сочат ново влошаване до около минус 6,67 млрд. евро, което говори за продължаваща уязвимост към външни ценови шокове и към суровинната структура на търговията.

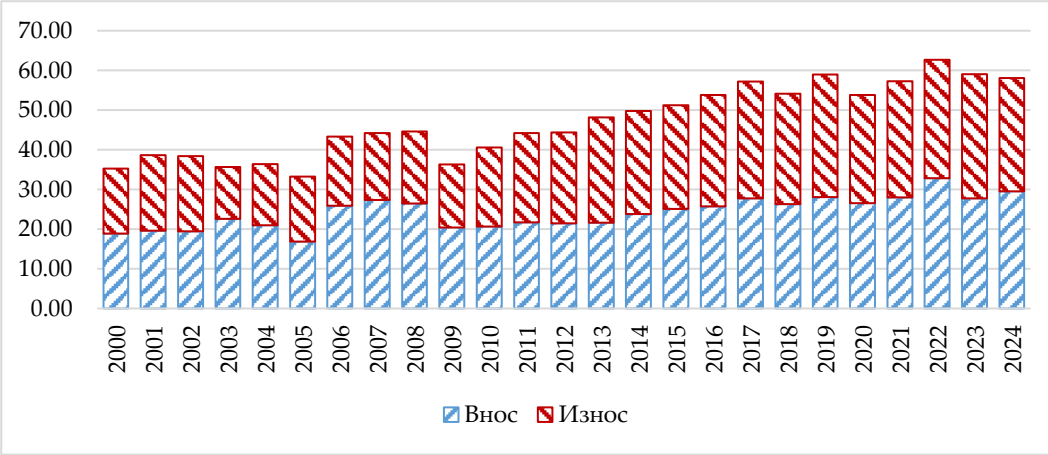
Тук проличава и връзката с преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ): „Спадът в обемите на ПЧИ се съпровожда със свиване на вноса и износа, което е ясен показател за ограничената инвестиционна дейност в индустриалния сектор. Докато в периода преди кризата дефицитът на текущата сметка на платежния баланс е една от причините за нарастване на макроикономическия дисбаланс, то в посткризисния период спадът в износа и вноса на България е причина за стопяването на дефицита на текущата сметка на платежния баланс“ (Христова-Балканска, 2017, с. 130).

Динамиката на търговския баланс подчертава както укрепването на експортната база, така и необходимостта от създаване на повече добавена стойност на вътрешния пазар, за да се смекчат бъдещите дисбаланси. В обобщение, дългосрочната динамика на търговската стойност на България предлага ясна картина на икономическата трансформация. През тези 25 години страната става много по-интензивна в търговията и дълбоко интегрирана в европейските пазари. Растежът на износа през последното десетилетие е значителен, което намалява, но не елиминира структурния дисбаланс с вноса. В същото време България остава силно изложена на глобални сътресения, а най-скорошното забавяне след 2022 г.

сочи, че ерата на бързото разширяване на търговията е отминала. Следващият етап от развитието ще изисква да се премине от ръст на обема към по-висока добавена стойност на вътрешния пазар, към технологично обновяване и към по-голяма диверсификация на експортните пазари и продукти.

2. Количествен обем: физическа структура на търговията

През последния четвърт век физическият обем на външната търговия на България е подложен на значителни колебания, обусловени от структурните промени в националната икономика, от глобалните кризи и измененията в цените на суровините, както и от специализацията на производството. Общият обем на търговията се увеличава от около 35,3 млн. тона през 2000 г. до пик от над 62,6 млн. т през 2022 г., след което леко спада до 59,0 млн. т през 2023 г. и 58,1 млн. т през 2024 г. (Фигура 3). В дългосрочен план търговията на България се разраства, но растежът е нестабилен и е тясно свързан с динамиката на тежките ресурсоемки сектори като метали, горива и селскостопански суровини.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 3. Динамика на физическия обем на външната търговия на България (млн. тона)

Първият период на растеж е между 2000 и 2008 г., когато общият обем на търговията се покачва стабилно благодарение на по-силното търсене на внос и на нарастващото промишлено производство преди финансовата криза. Увеличението при вноса е от 18,9 млн. тона през 2000 г. до над 27,3 млн. т през 2007 г., което отразява стабилното вътрешно потребление и инвестиции, докато при обема на износа то е по-постепенно, достигайки 18,1 млн. тона през 2008 г. Този период се свързва с подготовката на България за присъединяване към ЕС, с либерализацията

на търговията и с подобряването на инфраструктурата, което прави икономиката по-отворена и зависима от вноса.

Световната финансова криза от 2008–2009 г. води до рязко свиване. Общият обем на търговията спада от 44,6 млн. тона през 2008 г. до 36,3 млн. т през 2009 г., т.е. с почти 19%. Вносът поема основния удар от корекцията, като намалява с 6,1 млн. тона за една година. Спадът във физическия обем потвърждава уязвимостта на търговската структура на България към външни шокове, по-специално зависимостта ѝ от вноса на енергия, на суровини и на междинни продукти.

След 2010 г. обемът на търговията започва да се възстановява, макар и с по-бавен темп в сравнение с растежа преди кризата. Към 2014–2015 г. обемът на износа постоянно надхвърля 25 млн. тона, което е индикация за постепенно увеличаване на производителността в страната. Все пак динамиката е обусловена от ценовите цикли на металите и на горивата, като обемът на вноса намалява през някои години въпреки нарастващата стойност на търговията – знак, че България внася по-малко количество стоки, но на по-високи цени за единица. Тази разлика между обем и стойност става още по-ясна след 2020 г.

През период 2016–2019 г. развитието е по-балансирано – износът достига почти 28 млн. тона през 2018 г. и над 30,8 млн. през 2019 г., докато вносът се колебае около 26–28 млн. тона. За първи път в наблюдаваната серия износът понякога се доближава до обема на вноса, което предполага подобряване на конкурентоспособността и засилено присъствие на български стоки на външните пазари, включително на рафинирани горива, зърнени култури и преработени хранителни продукти.

Шокът от пандемията от COVID-19 през 2020 г. отново води до спад в обемите – общият обем на търговията се свива от 59,0 млн. тона през 2019 г. до 53,8 млн. през 2020 г. Въпреки това за разлика от 2009 г. възстановяването е изключително бързо. През 2021–2022 г. България достига исторически върхове по отношение както на вноса, така и на износа. Общият обем на търговията нараства до над 57,3 млн. тона през 2021 г., а след това до 62,7 млн. през 2022 г., което представлява най-силното количествено разширение в набора от данни. Само обемът на износа се увеличава до 29,8 млн. тона през 2022 г. – най-високият регистриран обем на износа на България.

Това физическо разширяване на търговията съвпада с още по-рязък ръст на стойността на търговията, дължащ се на натиска върху веригата за доставки, на глобалния недостиг на суровини и на екстремното покачване на цените след руската инвазия в Украйна. През 2022 г. България регистрира един от най-бързите скокове в стойността на търговията в ЕС, въпреки че тонажът се увеличава по-умерено. С други думи, ръстът на стойността се дължи по-скоро на цените, от-

колкото на обема. Пластмасови материали, метали, енергоносители, зърно и торове – стоки, силно засегнати от шоковете, свързани с войната, доминират в тази тенденция. Това показва ясно разграничение между физическия и номиналния мащаб на търговията.

След 2022 г. процесите на нормализация стават видими. С преизчисляването на цените общите количества леко се съкращават до около 59,0 млн. тона през 2023 г. и 58,1 млн. т през 2024 г. Износът също намалява, но остава значително над нивата отпреди пандемията. Вносът спада по-рязко, което е сигнал за отслабване на вътрешното търсене и за известна субституция с местно произведени стоки или за диверсификация на енергията, далеч от горива с голям обем като руския природен газ и петрол.

По-внимателният поглед върху количествените показатели за изпълнението допълнително изяснява динамиката на търговията на България. Съотношението между износа и вноса в обемно изражение разкрива дългосрочно подобрение в баланса на физическата търговия. През 2000 г. износът покрива близо 87% от вноса по тегло, докато през 2008 г. – пиковата година преди кризата, съотношението се влошава до около 69%, което може да се отдаде на силния растеж, движен от вноса. До 2019 г. ситуацията се обръща, като износът леко надхвърля вноса със съотношение от около 110%, което бележи най-благоприятния структурен търговски баланс във физическо измерение през този период. През шоковите години 2022 и 2023 вносът отново нараства по-бързо поради скока в доставките на ресурси и на енергия, което води до понижаване на съотношението на покритие до около 91% през 2022 г., но все пак нивата са значително по-добри от наблюдаваните преди 2010 г.

Темповете на растеж също потвърждават, че разширяването на физическата търговия е неравномерно през различните периоди. Общият обем на търговията се увеличава от 35,3 млн. тона през 2000 г. до 58,1 млн. през 2024 г., което представлява стабилен среден годишен темп на растеж от около 2%. Това обаче прикрива важни промени: бързо разрастване през периода 2000–2008 г. (≈ 3% годишно), много по-силно възстановяване през 2009–2019 г. (≈ 5% годишно), дължащо се на ръста на износа, и леко свиване през 2019–2024 г. (≈ минус 0,3% годишно) в резултат от нормализирането след пандемията и налагането на по-висока стойност, но по-ниско тегло на вноса. Тези показатели подкрепят заключението, че физическите търговски резултати на страната ни се подобряват структурно, но остават чувствителни към външни колебания и специализация, свързана с интензивно използване на суровини.

В по-широк контекст развитието на търговския обем на България отразява промените в целия ЕС. В целия Съюз търговските стойности се повишават след

2020 г., докато физическият тонаж нараства по-умерено и показва признаци на стагнация до 2023 г. поради високата инфлация, политиките за енергиен преход и забавеното глобално промишлено търсене. В световен мащаб се наблюдава същата тенденция – през 2021–2022 г. се отбелязва рекорден ръст на стойността на търговията, подкрепен от скока в цените на суровините и на транспорта, докато през 2023–2024 г. в много икономики се отчита спад в обемите въпреки все още високия номинален търговски оборот. С оглед на всичко това може да се каже, че данните за България свидетелстват за структурна промяна, при която повишаването на ефективността, производството с добавена стойност и преструктурирането на веригата за доставки са по-важни от чистото нарастване на обемите.

Като цяло дългосрочната картина показва, че България увеличава стабилно физическия мащаб на международния си обмен, но остава уязвима към външни шокове и към глобални цикли на суровините. Разширяващата се разлика между обема и стойността на търговията след 2020 г. подчертава прехода към структура, която е по-чувствителна към цените и изисква по-силна диверсификация, модернизация на промишлеността и намаляване на зависимостта от нестабилния и ресурсоемък внос. Предстоящото предизвикателство пред страната ни е да се поддържа възходящата тенденция на износа, като същевременно се променя съставът му в посока към стоки с по-висока добавена стойност, които допринасят позначително за икономическата устойчивост и за растежа на доходите.

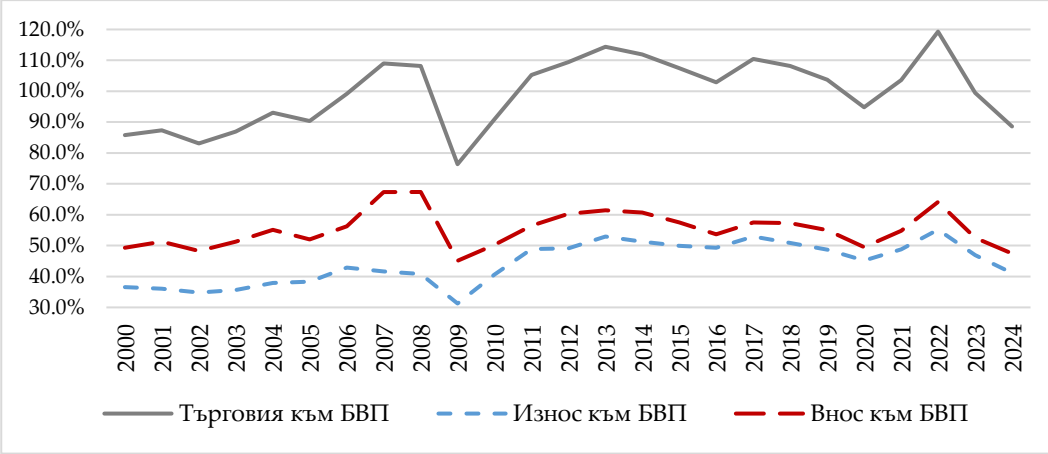
3. Отвореност на икономиката: интеграция в глобалните пазари

Традиционен индикатор, който се използва при анализа на външната търговия, е „отвореността на икономиката" (Кругман и др., 2013; Съботинова, 2015). Той представлява отношението на външната търговия към БВП и служи като показател за равнището на интегрираност на икономиката на дадена държава в световната, т.е. като измерител на степента на международното ѝ свързване (Appleyard, & Field, 2017; Сотирова и Иванова, 2015). Чрез изследване на степента на отвореност на националната икономика се установяват нейното участие в международното разделение на труда, интеграцията ѝ в световното стопанство и зависимостта ѝ от процесите в световната икономика (Appleyard, & Field, 2017). За да се определи степента на отвореност на икономиката, тук са използвани показателите „експортна квота" (отношение на износа към БВП) и „външнотърговска квота" (отношение на външнотърговския стокообмен към БВП).

„Българската икономика е една от най-отворените икономики, като само за последните седем години показателят за отвореност на търговията е нараснал от

56 на 69%. Отвореността би трябвало да съдейства за повишаване на конкурентоспособността, но българските компании трудно устояват на конкуренцията на Единния пазар, което допълнително забавя сближаването“ (Бобева, 2017, с. 22). Монетарните въздействия и инфлационният натиск в условията на глобални кризи допълнително усложняват външнотърговските зависимости на България (Минасян, 2023), а фиксираният валутнокурсов режим също може да се разглежда като един от факторите, допринасящи за по-голямата отвореност на икономиката (вж. Спасова, 2016).

През периода 2000–2024 г. България демонстрира постоянно високо равнище на отвореност на търговията, като сумата от износа и вноса спрямо БВП (търговия спрямо БВП) обикновено е значително над 80% (Фигура 4).



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat и НСИ.

Фигура 4. Отвореност на българската икономика (%)

Например през 2000 г. съотношението е 85,8%, като достига над 109% в годините след присъединяването към ЕС (2007–2008 г.). Това отразява факта, че България е малка, отворена икономика, чийто растеж и производство са дълбоко свързани с външните пазари и с веригите за доставки.

При по-внимателно разглеждане се открояват някои характерни тенденции:

- *Първо*, има ясни доказателства за структурна промяна около присъединяването на България към Европейския съюз (през 2007 г.). Преди това съотношението между търговията и БВП варира в диапазона 80–95%. През 2007 г. то е вече 109,0%, а през 2008 г. – около 108,2%. В частност, вносът отбеляза ръст, достигайки около 67,3% от БВП през 2007 г. и 67,4% през 2008 г. в сравнение с около 56,3% през 2006 г. Износът пък намалява – от 42,9% през 2006 г. до 41,6% през 2007 г. и 40,8% през 2008 г. Следователно основният скок се

дължи на ръста на вноса, вероятно свързан с инвестициите, с инфраструктурата и с вноса на капиталови стоки, тъй като България се интегрира подълбоко в европейските вериги за създаване на стойност.

- *Второ*, през 2010-те години износът като дял от БВП също започва да нараства значително – от около 40% от БВП в края на 2000-те години (например 40,6% през 2010 г.) до близо 53,0% през 2013 г. В същото време вносът остава висок (60,3% през 2012 г., 61,4% през 2013 г.). Така до 2013 г. България достига пик на съотношението между търговията и БВП от 114,4% благодарение на износа от 53% от БВП и на вноса от 61,4%. Това показва, че износният сектор на страната ни се развива, но икономиката все още зависи до голяма степен от вноса на суровини и от чуждестранните пазари за вътрешно потребление и производство.
- *Трето*, отвореността на България към търговията е подложена на глобални циклични и шокови влияния. През 2009 г., в разгара на световната финансова криза, съотношението на търговията към БВП се срива до 76,4% от над 108% през предходната година – спад от около 30 процентни пункта. Този драматичен спад илюстрира, че отворени икономики като България са особено уязвими към външни шокове в търсенето, към прекъсвания в доставките и обратни инвестиционни тенденции. Впоследствие съотношението се възстановява: през 2011 г. то е 105,3%, а през 2017 г. – 110,5%. С пандемията от COVID-19 се появява нов шок – през 2020 г. съотношението на търговията към БВП намалява до 94,8%, след което се възстановява до 103,7% през 2021 г. и достига пик от 119,3% през 2022 г. След това обаче тенденцията се успокоява – до 2023 г. съотношението спада до 99,4%, а до 2024 г. – до 88,6%, което говори за отстъпление в интензивността на външната търговия.
- *Четвърто*, устойчивата тенденция към внос, надвишаващ износа (внос спрямо БВП > износ спрямо БВП), подсказва структурните характеристики на българската икономика – зависимост от вносни суровини, относително по-ниска добавена стойност в износа и потребление/използване на чуждестранни стоки. Например през 2022 г. износът е 55,2% от БВП, а вносът – 64,1%. Дори при пиковите стойности през 2013 г. износът от 53,0% в сравнение с вноса от 61,4% подчертава тази структурна ориентация към търговски дефицит. Макар че това не е непременно отрицателно (много отворени икономики имат търговски дефицит за определени периоди), то изважда на преден план предизвикателството, свързано с необходимостта икономиката да се преориентира към по-висока стойност на вътрешното производство и да се намали зависимостта от вноса.
- *Пето*, съпоставката на България с по-широките световни и европейски средни стойности дава допълнителна перспектива. В световен мащаб през 2023 г. сумата от износа и от вноса като дял от БВП достига около 58,5%

(Macrotrends, n.d.). За сравнение, съотношението между търговията и БВП на Европейския съюз за 2022 г. е около 103,6%, а за 2023 г. – около 95,7% (Macrotrends, n.d.a). От тази гледна точка данните за ЕС поставят страната ни в рамките на диапазона на отвореност на Съюза. В сравнение с глобалната средна стойност (около 60% или по-малко) обаче съотношенията на България са много по-високи, като понякога достигат 110–120% спрямо глобалния еталон от около 60%. Това означава, че страната ни е много по-интензивна в търговията от средната световна икономика. Средната стойност за ЕС от около 100% свидетелства, че високата степен на отвореност е характерна за региона, особено за малките и за средните икономики със силни връзки с търговията в рамките на Съюза. Въпреки че не всички държави членки имат толкова сериозно изразена отвореност, средната стойност за ЕС е силно повлияна от по-малките икономики с висока степен на отвореност и от търговските потоци в рамките на Европа.

Същевременно обаче трябва да се има предвид, че „добавената стойност в страната е значително по-ниска от останалите икономики в ЕС, докато вносната е много по-висока, което показва високата зависимост на страната от вноса за реализиране на външноикономическата ѝ дейност и значително присъствие в глобалните стойностни вериги“ (Панушев, 2017, с. 219).

В обобщение, високите съотношения на търговията към БВП на България отразяват както възможности, така и рискове. Положителното е, че интеграцията в глобалните и в европейските вериги за доставки позволява на българската икономика да постигне растеж чрез износ и чрез чуждестранни инвестиции. От страна на риска силната зависимост от търговията е предпоставка за уязвимост към колебания в глобалното търсене, прекъсвания във веригите за доставки и външни шокове (както през 2009 и 2020 г.). Освен това структурната разлика между вноса и износа подчертава необходимостта от политика, насочена към повишаване на добавената стойност на вътрешния пазар, към намаляване на растежа, основан на внос, и към диверсифициране на експортните пазари и технологии. Както показва умереното развитие след 2022 г., ерата на бързо ускоряване на отварянето на търговията може да е към своя край, което означава, че предизвикателството за България ще бъде да управлява този преход, да укрепи устойчивостта си и да подобри качеството на търговията, а не само нейния обем.

4. Географска структура на търговията

Географската структура на българската външна търговия претърпява сериозни промени през последните две десетилетия, които са отражение на по-широките трансформации в световната икономика и на интеграцията на България

в международните производствени мрежи. Присъединяването на страната към Европейския съюз през 2007 г. фундаментално преориентира търговските ѝ потоци, консолидирайки Европа като доминиращо икономическо пространство и създавайки силни връзки в рамките на ЕС, основани на специализация, на участие във веригата за създаване на стойност и на предимствата на близостта. В същото време значението на партньорите извън ЕС се променя в зависимост от глобалните икономически цикли, от цените на суровините, от геополитическите преустройства и от търсенето на нови пазари. Описаната динамика подчертава не само икономическите, но и стратегическите измерения на търговските отношения на България.

Във връзка с всичко това в тази част е извършен подробен анализ на посоката на търговията по основни агрегати – ЕС, държави извън ЕС, ОИСР извън ЕС, БРИКС и съседни балкански държави, както и по отделни основни партньори – Германия, Гърция, Италия, Румъния, Турция, Сърбия, Република Северна Македония, Русия, Китай, Украйна и Съединените щати. За целите на географския анализ групите „ОИСР (без страни от ЕС)“, „БРИКС“ и „балкански държави“ са формирани въз основа на предварително определен състав на държавите и този състав се прилага последователно за целия период 2000–2024 г. Групата „ОИСР (без страни от ЕС)“ обхваща държавите от ОИСР, които не са членове на ЕС (Австралия, Израел, Исландия, Канада, Колумбия, Коста Рика, Мексико, Нова Зеландия, САЩ, Турция, Чили, Швейцария, Южна Корея и Япония). Групата „БРИКС“ включва Бразилия, Русия, Индия, Китай и Република Южна Африка, а групата „балкански държави“ – Албания, Босна и Херцеговина, Гърция, Косово, РС Македония, Румъния, Словения, Сърбия, Турция, Хърватия и Черна гора.

Най-напред е направено разграничение между потоците в рамките на Европейския съюз и извън него, оценявайки степента на интеграция и зависимост от единния пазар. Делът на ЕС остава доминиращ през целия период, като се разширява от около 47% през 2000 г. до над 60% през повечето години след присъединяването ни през 2007 г., достигайки пик от 66,4% през 2016 г. (Таблица 7).

Таблица 7. Търговия на България с основни групи партньори (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
ЕС	53,0	48,4	47,5	47,6	45,8	42,4	43,3	40,6	42,1	38,0	40,5	39,3	41,4	40,3	38,0	35,4	33,6	36,2	34,5	35,6	36,7	36,7	40,2	38,4	39,6
Извън ЕС	47,0	51,6	52,5	52,4	54,2	57,6	56,7	59,4	57,9	62,0	59,5	60,7	58,6	59,7	62,0	64,6	66,4	63,8	65,5	64,4	63,3	63,3	59,8	61,6	60,4
ОИСР (без страни от ЕС)	13,6	13,0	14,1	14,6	15,1	16,1	17,0	13,6	11,0	10,5	10,7	10,0	10,3	10,8	10,5	10,4	10,3	10,6	10,6	10,8	11,4	11,8	11,5	11,9	13,1
БРИКС	15,9	14,2	10,6	10,4	11,3	6,5	7,0	11,5	13,0	11,8	12,8	13,7	16,6	14,9	12,8	11,0	9,2	10,4	10,2	10,6	9,1	9,9	11,5	9,3	6,0
Балкански държави	20,8	18,7	20,1	21,9	20,5	22,5	26,3	26,4	25,5	25,4	27,0	25,5	24,9	24,5	24,5	24,4	24,8	24,6	24,5	24,9	25,6	26,9	26,7	25,5	26,8
Директни съседи	19,9	17,8	19,0	20,7	19,5	20,6	23,9	24,3	23,7	23,8	25,4	24,2	23,5	23,3	23,1	22,9	23,1	23,0	22,8	23,2	23,7	24,9	25,1	23,7	24,6
Субсахарска Африка	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,3	0,7	0,9	0,8	0,9	1,0	1,1	0,8	0,8	0,6	0,8	0,8	0,7	1,0	0,7	0,8	0,8	0,8

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

След това анализът преминава към вътрешната география на ЕС, като идентифицира ключовите партньори на България и индустриалните структури, които стимулират взаимния обмен. Допълнителен акцент е поставен върху търговията извън ЕС, където картината е по-разнообразна: делът на развитите икономики извън Съюза (ОИСР извън ЕС) варира между 10 и 13%, докато при икономиките на БРИКС се наблюдават отличителни цикли на разширяване и отстъпление – от 15,9% през 2000 г. до ниско ниво от 6,0% през 2024 г. след период на засилено участие около 2011–2013 г.

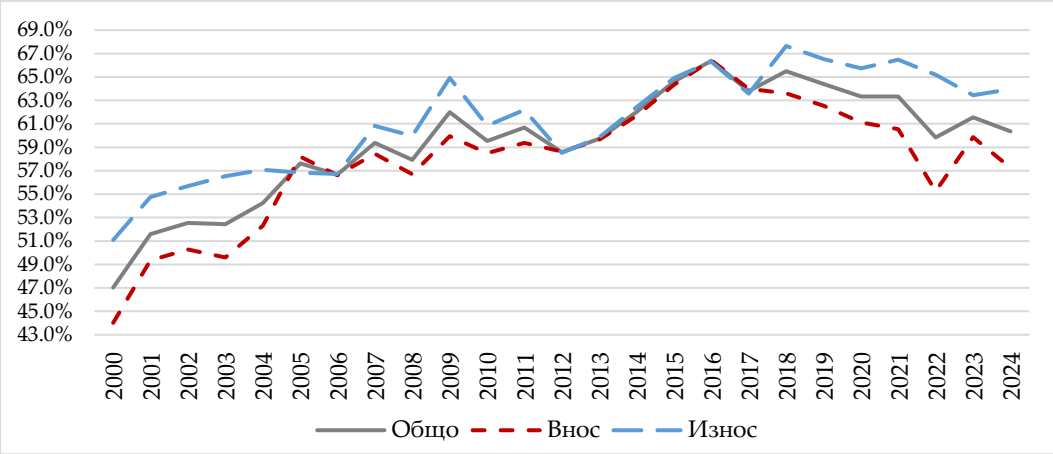
Регионалната близост остава силен определящ фактор за търговските връзки, като балканските страни постоянно представляват около една четвърт от търговията на България – съотношение, което е изключително стабилно във времето. Подобна стабилност характеризира търговията с преките ни съседи, чийто колективен дял се колебае около 23–25% през последните две десетилетия, което е показателно за постоянната роля на географската близост при формирането на търговските модели. Накрая глобалната перспектива е разширена, като е разгледано икономическото ангажиране на България с Африка на юг от Сахара – регион, който, макар и все още маргинален в търговията на страната ни с около 1% от общия обем, но увеличаващ се в сравнение с началото на 2000-те години, придобива все по-голямо значение в контекста на нововъзникващите пазари, на диверсификацията на веригата за доставки и на новите търговски възможности. Целта е да се разкрие дали търговската карта на България постепенно се развива от модел на концентрирана зависимост от ЕС към по-сложна и многопосочна конфигурация.

Вътрешнообщностна търговия: мястото на България в ЕС

Множество изследвания посочват като една от най-съществените положителни промени, които могат да се очакват при присъединяването на дадена държава към интеграционна общност с действащ общ пазар, повишаването на стойността и на дела на вътрешнообщностната търговия в общите търговски потоци на страната (Viner, 1950; Balassa, 1961; Маринов, 1999). Същевременно европейските индустриални стратегии оформят моделите на специализация на държавите в периферията на ЕС, включително България (Христова-Балканска, 2023). Според Панушев (2023) промените в международната специализация на ЕС задават рамката на външнотърговската ориентация на страната ни, като водят до засилена интеграция в европейските производствени и логистични мрежи.

Динамиката на търговията на България в рамките на ЕС от 2000 г. насам показва постоянно задълбочаване на интеграцията в единния пазар, белязано от няколко различни фази на приспособяване и преструктуриране. В началото на

2000-те години делът на търговията с Европейския съюз е малко под половината от общия обем на търговията на България, като през 2000 г. той възлиза на 47% (Фигура 5). Реформите, свързани с присъединяването, и очакването за пълноправно членство водят до бързо преориентиране към европейския пазар – към 2005 г. търговията в рамките на ЕС вече е над 57% от общия обем на търговията. Този период се характеризира с адаптиране на националното законодателство, с подобряване на стандартите за качество и конкурентоспособност, както и с продължаващо преструктуриране на българската промишленост, която все повече привежда производството и веригите за доставки в съответствие с тези на ЕС-15.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 5. Търговия на България в ЕС (%)

Членството в ЕС през 2007 г. е повратна точка, която ускорява описаната тенденция. Премахването на оставащите бариери пред търговията и интеграцията в митническия съюз улесняват постепенното разширяване както на вноса, така и на износа към единния пазар. Между 2007 и 2010 г. търговията в рамките на ЕС се колебае около 58–62% от общата търговия, демонстрирайки устойчивост по време на световната финансова криза. Дори в най-ниската си точка през 2009 г., когато рецесията води до свиване на търговските обеми в световен мащаб, ЕС все още представлява 62% от международната търговия на България. От това проличава, че кризата засилва значението на единния пазар като стабилизиращ фактор, особено в сравнение с по-нестабилната динамика на партньорите извън Съюза.

През периода 2011–2016 г. посочената тенденция се затвърждава, като делът на ЕС се повишава над 60% и достига пик от 66,4% през 2016 г. През тези години българският износ отбелязва силен ръст в сектори като машини, електрооборудване, фармацевтични продукти и някои междинни стоки, които се интегрират

плътно в европейските вериги за създаване на стойност. Вносът също се увеличава, което отразява зависимостта на България от доставчиците от ЕС за енергоемки промишлени суровини, потребителски стоки и съвременни технологии. Намаляващата разлика между дела на износа и на вноса през този период говори за постепенно подобряване на конкурентоспособността на българския износ в рамките на Съюза, подкрепено от чуждестранни инвестиции, от повишаване на производителността и от разширяване на конкретни производствени ниши.

След 2017 г. настъпва леко понижение, като до 2024 г. делът на ЕС в търговията се ориентира в по-стабилен диапазон от 59–65%. За тази стабилизация допринасят няколко фактора: усилията за диверсификация към партньори извън ЕС, нарастващата роля на съседните пазари и значителните ефекти, обусловени от цените, в търговията с доставчици на суровини като Русия и Турция. Пандемичната 2020 г. не нарушава фундаментално ориентацията към ЕС – 63,3% от търговията все още са насочени към партньори от Съюза, а възстановяването след COVID кризата през 2021 г. дори леко засилва интеграцията на износа. Едва през последните няколко години, по-специално 2022–2024 г., делът на търговията на ЕС бележи малко по-видимо увеличение, свързано отчасти с нарастващия внос на енергия от страни извън общността и с инфлационния натиск, който преобразува стойността на търговията.

През целия период износът е по-силно ориентиран към ЕС от вноса. Делът на износа остава над 55% всяка година, достигайки 67,6% през 2018 г. От това се разбира, че европейският пазар поглъща най-големия и най-конкурентен сегмент от българското производство, което разчита на установени връзки във веригата за доставки, на относително ниски транспортни разходи и на хармонизация на регулаторната рамка. Вносът е малко по-слабо концентриран в ЕС, като варира между 44% през 2000 г. и около 66% през 2016–2017 г., преди да спадне до близо 55–60% в последно време. Това предполага по-голяма диверсификация от страна на вноса, особено за енергия и за суровини, които се доставят от цял свят, а не само от Европа.

Когато се разглежда в контекста на по-широките тенденции в Европейския съюз, ориентацията на България към търговия в неговите рамки е в съответствие с регионалните модели, но все пак в известна степен се отличава в своето развитие. Сравнението с динамиката на равнище ЕС показва, че страната, общо взето, следва по-широката траектория на единния пазар, но често от малко по-ниска изходна точка. В целия Европейски съюз през периода 2000–2024 г. делът на търговията в неговите граници варира в относително тесен диапазон от около 60–66%. Средната стойност за ЕС достига своя пик през 2007–2008 г. с над 66%, преди да се стабилизира на около 63% през десетилетието, предшестващо

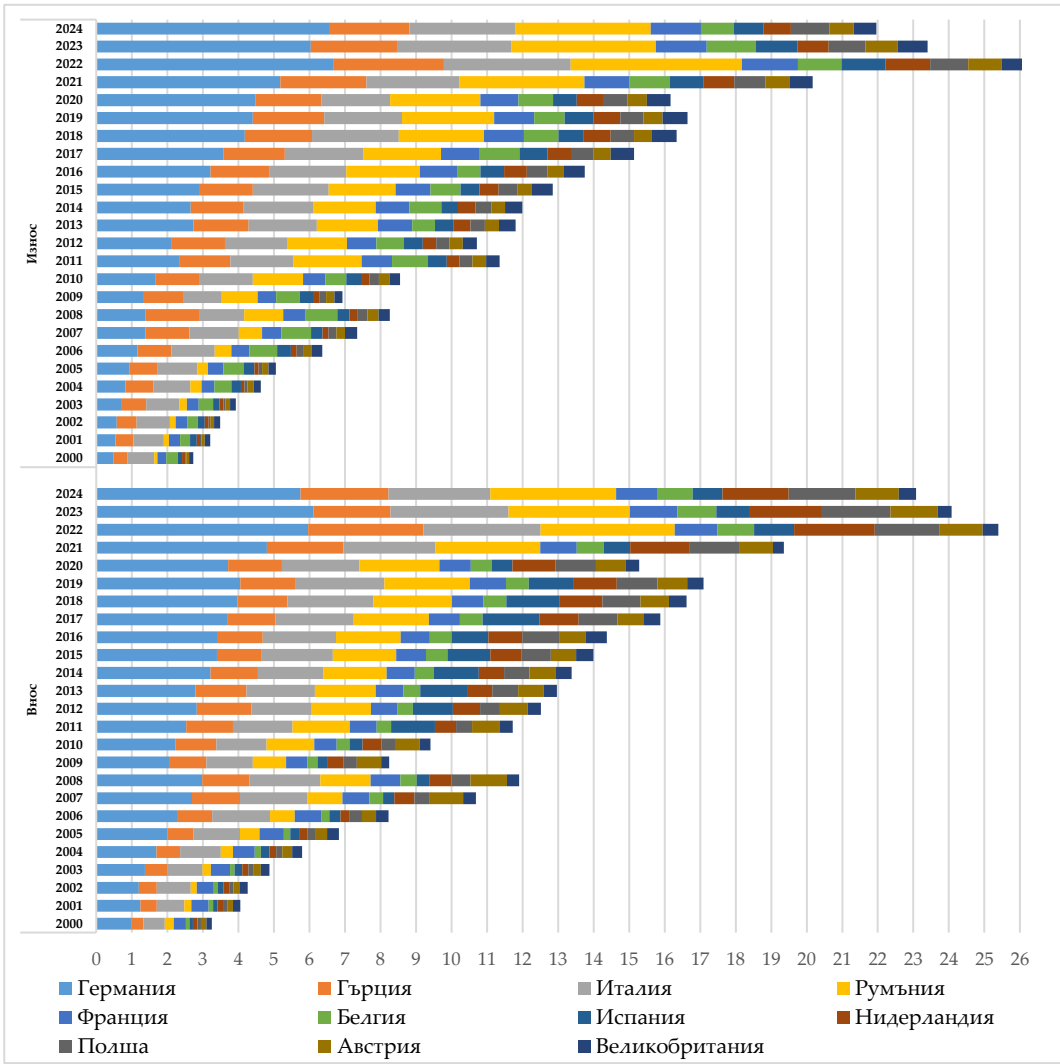
пандемията от COVID-19. Въздействието на пандемията временно намалява потоците в пределите на Съюза до 61,2% през 2020 г., но през 2021–2022 г. следва бързо възстановяване, като нивата се връщат до около 62–63%. Моделът на интеграция на България наподобява това циклично движение, но конвергенцията ѝ се осъществява по-постепенно. В началото на 2000-те години търговията на страната в рамките на ЕС изостава от средната за общността с 10–14 процентни пункта, което се дължи на все още развиващата се производствена база и на непълната интеграция в европейските вериги за доставки. След присъединяването към ЕС тази разлика съществено намалява – между 2014 и 2019 г. делът на България в рамките на ЕС е постоянно между 1 и 3 пункта от нивото на Съюза, което свидетелства за много добро съгласуване на моделите на търговия. Най-скорошното отклонение – България с 60–61% през 2023–2024 г. спрямо 61–62% за ЕС, е отново незначително. Сега страната демонстрира степен на интеграция, която в общи линии съответства на европейската норма, макар че позицията ни е по-чувствителна към външни шокове в търсенето и към колебания, свързани със суровините. Сравнението подкрепя мнението, че България е структурно интегрирана в единния пазар и че отклоненията от моделите на ЕС са по-скоро циклични, отколкото системни.

Като цяло тези тенденции подчертават съществената роля на ЕС като структурен център на търговските отношения на България. Общата картина очертава дълбока и устойчива взаимозависимост, но и признаци на постепенна диверсификация, особено през последните пет години. Търговската ориентация на България остава силно приближена към европейските норми, но вече не е изключително европеизирана, тъй като глобалните икономически трансформации и променящите се индустриални изисквания преобразуват географското разпределение на партньорите. Взаимодействието между силната експортна интеграция в рамките на единния пазар и по-широкото снабдяване с вносни стоки от страни извън границите на ЕС отразява развиваща се търговска стратегия, която балансира стабилността с новите възможности.

Основни търговски партньори в Европейския съюз

За да се гарантира съпоставимостта на данните за целия период, в анализа тук е използвана дефиницията за Европейския съюз, базирана на 28 държави членки (ЕС-28), която запазва пълна последователност на времевите редове и включва и Великобритания преди нейното излизане. Акцентът в оценката на двустранната търговия е насочен към група от ключови партньори: Германия, Гърция, Италия, Румъния, Франция, Белгия, Испания, Нидерландия, Полша, Австрия и Великобритания. Тези държави постоянно имат доминиращ дял в общата търговия на

България в рамките на ЕС-28. През целия разглеждан период те заедно представляват над 80% от общата търговия и внос на страната ни и над 85% от износа към вътрешния пазар на Съюза. Само четирите най-големи партньора – Германия, Гърция, Италия и Румъния, съставляват между 52 и 59% от търговията на България, 50 до 59% от вноса и 55 до 61% от износа към ЕС-28 (Фигура 6). Концентрирането върху тази група дава цялостна картина на структурните тенденции, на регионалната ориентация и моделите на специализация на българската икономика.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 6. Търговия на България с основни търговски партньори в ЕС (млн. евро)

През 2024 г. Германия остава водещият търговски партньор на България в рамките на ЕС с общ обем на търговията от 12 303,8 млн. евро, което представлява увеличение от около 744% в сравнение с 2000 г., а Италия запазва силна позиция

с 5856,3 млн. евро през 2024 г. и ръст от около 336% за същия период. Търговията с Румъния се разраства изключително бързо, достигайки 7352,7 млн. евро през 2024 г., което е впечатляващ ръст от около 2009% от 2000 г. насам. Франция регистрира търговски обем от 2579,5 млн. евро през 2024 г., което е с около 332% повече от нивото от началото на 2000-те години, а Белгия – 1916,3 млн. евро и ръст от 358% от началото на века. Испания също значително задълбочава търговските си отношения, като достига 1668,3 млн. евро през 2024 г. – това съответства на 670% увеличение от 2000 г. насам. Холандия отбеляза 2630,2 млн. евро през 2024 г. с ръст от около 1139%, което е показателно за ролята ѝ като логистичен и инвестиционен център. Полша демонстрира едно от най-силните дългосрочни разширения с търговия от 2975,3 млн. евро през 2024 г. – покачване от около 2226% от 2000 г. насам, което подчертава бързото укрепване на връзките в производството и във веригата за доставки. Австрия поддържа стабилен растеж до 1896,3 млн. евро през 2024 г., или увеличението е почти 718% спрямо 2000 г. Въпреки Брекзит Великобритания остава сред ключовите европейски партньори на България, достигайки 1126,6 млн. евро през 2024 г., т.е. общото повишение е от около 309% в сравнение с 2000 г.

През 2024 г. Германия продължава да бъде водеща експортна дестинация за България с около 6,55 млрд. евро, което представлява силен ръст от +1283% от 2000 г. насам и отразява дълбоката интеграция с германските вериги за доставки. Румъния се превръща във втория по големина партньор с 3,81 млрд. евро (+3875%) благодарение на общите регионални производствени мрежи. Следва Италия с 2,99 млрд. евро (+301%), а Гърция остава ключов партньор с 2,26 млрд. евро (+452%), като и при двете държави тези стойности се дължат на диверсифицирани двустранни потоци. Франция отчита 1,41 млрд. евро (+458%), а бързо разрастващият се пазар на Полша достига 1,09 млрд. евро (+3516%). Нидерландия абсорбира 0,77 млрд. евро (+725%), Белгия – 0,93 млрд. евро (+185%), а Испания – 0,83 млрд. евро (+661%), подкрепени от нарастващия износ на промишлени продукти от България в южната и в западната част на Европа. Въпреки корекциите, свързани с Брекзит, Великобритания все още е с 0,65 млрд. евро (+417%), показвайки продължаваща търговска устойчивост.

Германия доминира и във вноса на България, достигайки 5,75 млрд. евро през 2024 г. (+484%), което разкрива нагледно дългогодишната структурна търговска зависимост. И тук на второ място е Румъния с 3,55 млрд. евро (+1301%), най-вече в резултат от засилената трансгранична интеграция. Италия остава значим партньор с 2,86 млрд. евро (+378%), следвана от Гърция с 2,48 млрд. евро (+617%). Нидерландия, ключов логистичен и реекспортен център, доставя 1,86 млрд. евро (+1462%), а ролята на Полша нараства осезаемо до 1,89 млрд. евро (+1829%). Австрия достига 1,22 млрд. евро (+674%), Франция – 1,17 млрд. евро (+239%), а Белгия

е с 0,99 млрд. евро – най-високият относителен ръст сред партньорите от ЕС с +957%, дължащ се на позиционирането на корпоративната верига за доставки. Испания допринася с 0,83 млрд. евро (+678%), а въпреки по-скромната си траектория Великобритания и досега представлява 0,48 млрд. евро (+219%).

Така Германия се откроява като водещ партньор през целия изследван период. Нейният дял в износа на България за ЕС-28 се увеличава от около 14–15% в началото на 2000-те години до почти 17–18% след 2015 г., достигайки рекордните над 20% през 2022–2023 г. и стойност от 12,3 млрд. евро през 2024 г. При вноса от Германия тенденцията е сходна – той е близо 18% от целия внос в рамките на Съюза през последните години. След присъединяването на България към ЕС през 2007 г. двустранната търговия се разширява значително, особено в секторите на машините, превозните средства, електрониката и индустриалните суровини – сектори, в които Германия запазва световното си лидерство. Въпреки че търговският баланс остава отрицателен, дефицитът постепенно се понижава спрямо нарастващия обем на търговията, което е признак за по-дълбока интеграция на веригата за създаване на стойност, а не просто за зависимост, обусловена от потреблението.

Гърция постоянно се нарежда сред трите най-големи партньора на България благодарение на трансграничната близост и на силния обмен на енергия, храни и потребителски стоки. Делът ѝ се увеличава до около 10–11% от износа през периода на възстановяване на Гърция след кризата (2017–2019 г.) и отново се повишава през 2021–2022 г. на фона на натиска върху регионалния енергиен пазар. Въпреки рецесионните ефекти в гръцката икономика в началото на десетилетието отношенията се отличават със структурна устойчивост.

Италия също запазва стабилна и съществена роля, като обикновено допринася с 9–11% от българския износ и с подобен дял от вноса през последните две десетилетия. Дългогодишната взаимна допълняемост в промишлеността, особено в текстилната индустрия, в производството на неблагородни метали и в машиностроенето, подкрепя непрекъснатото разширяване на взаимната търговия, макар че балансът остава леко отрицателен за България.

Възходът на Румъния е сред най-забележителните структурни промени. От партньор, който преди 2007 г. заема едва 4–5% от износа в рамките на ЕС, през 2018–2023 г. Румъния достига 10–12%, превръщайки се във втората или третата експортна дестинация на България в зависимост от годината. Бързият растеж на трансграничното индустриално сътрудничество, най-вече в автомобилната и в металургичната промишленост, превръща двустранните отношения в ключов фактор за регионалната интеграция в Югоизточна Европа.

Останалите шест основни партньора – Франция, Белгия, Испания, Нидерландия, Полша и Австрия, допринасят с между 3 и 7% от търговията на България в рамките на ЕС. По този начин те играят решаваща, макар и второстепенна роля в търговската структура на страната ни, като предлагат както диверсификация, така и допълнителни връзки във веригите за създаване на стойност извън доминиращата четворка Германия, Италия, Гърция и Румъния. Докато Франция демонстрира относително стабилен и балансиран растеж на търговията, съобразен с износа, Белгия, Нидерландия и Австрия служат предимно като канали за интензивен внос, което води до устойчиви търговски дефицити. Испания и Полша обаче показват най-силна динамика на растеж, като Полша преминава от маргинален партньор през 2000 г. към централен доставчик и купувач в началото на 2020-те години, което отразява интеграцията в Централна Европа. Във всичките шест страни структурният модел е на нарастващ мащаб на търговията, често удвояващ се многократно в рамките на две десетилетия, но също и на продължаваща зависимост от вносни стоки и по-бавен ръст на българския износ.

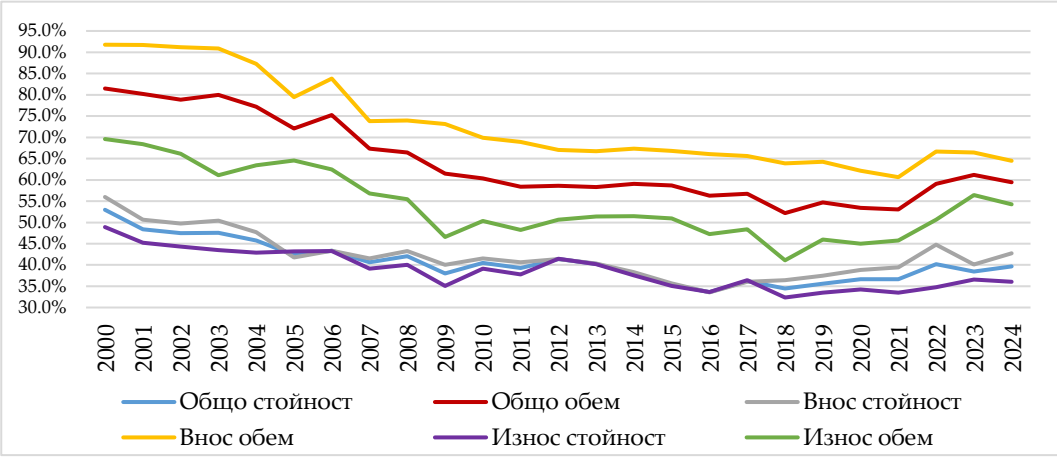
Великобритания представлява отделен случай в разглеждания период. Преди Брекзит през 2020 г. тя се нарежда сред най-големите партньори на България, главно благодарение на стабилния износ на промишлени и на селскостопански продукти. След излизането на страната от ЕС административните и регулаторните промени нарушават търговските модели, което предизвиква забележим спад както в износа, така и във вноса. Дългосрочното въздействие все още се проявява, но наличните данни сочат структурно намаляване на тежестта на Великобритания в търговския портфейл на България.

С оглед на наблюдаваните тенденции трябва да се отбележи, че „периодът след присъединяването на страните от Централна Европа към ЕС се характеризира със значителна регионална конкуренция между тези страни, което оказва негативно влияние върху търговията с България. След присъединяването България сравнително бързо възстанови търговските си отношения със страните от ЕС“ (Панушев, 2017а, с. 66).

Очертаните тенденции потвърждават, че търговската интеграция на България в рамките на ЕС-28 се характеризира с висока концентрация, със силна зависимост от няколко големи индустриални икономики и с нарастващо участие в регионални производствени мрежи. Същевременно някои промени като възхода на Румъния и относителния спад на Великобритания говорят за продължаващи трансформации в географската и във функционалната структура на търговските отношения на България.

Търговия извън ЕС: Глобален Север и Глобален Юг

В стойностно изражение делът на търговията извън ЕС в общата търговия намалява от около 53% през 2000 г. до около 40% през 2024 г., т.е. налице е силно преориентиране към ЕС по отношение както на износа, така и на вноса (Фигура 7).

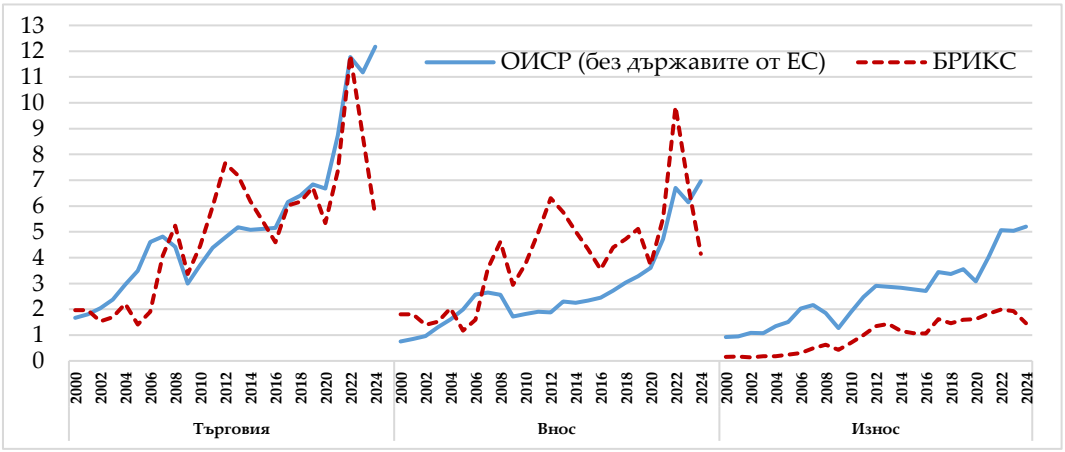


Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 7. Търговия на България извън ЕС (%)

Свиването е по-изразено в обемно измерение – тук търговията извън ЕС е спаднала от над 80% от тонажа през 2000 г. до приблизително 60% през последните години, което отразява доминиращата роля на Съюза в нискоразходния обмен с голям обем. От гледна точка на вноса потоците извън ЕС са особено интензивни по отношение на обема – през 2000 г. 91,8% от целия входящ тонаж са от страни извън ЕС в сравнение с едва 69,6% от изходящия тонаж. До 2024 г. входящият тонаж от източници извън ЕС все още е над 64%, докато изходящият е по-близо до 54%. Това е признак на структурна асиметрия, при която България внася повече ресурсоемки стоки от партньори извън ЕС, отколкото изнася еквивалентен обем. Междувременно делът на износа, изчислен на базата на стойността, варира на по-ниски нива (спада от 48,9% през 2000 г. до около 36% през 2024 г.), а този на вноса следва подобна, но малко по-нестабилна тенденция (от 56,0% през 2000 г. до около 42,7%). Това означава, че износът извън ЕС е със значителен обем, но с относително по-ниска стойност на тон, докато вносът, макар и по-малък по количество, обикновено включва стоки с по-висока стойност. След 2020 г. обаче се забелязва леко възстановяване на дела на износа и на вноса извън ЕС, дължащо се на нестабилността на енергийния пазар, на новите източници на критични суровини и на нарастващото сътрудничество с нововъзникващите икономики извън Европа.

Като представителни групи са избрани страните от ОИСР, които не са членове на ЕС, и икономиките от БРИКС. Причината е, че те отразяват имащите най-голяма тежест и стойност търговски отношения на България извън ЕС съответно с развитите индустриални пазари (Глобален Север) и с водещите нововъзникващи и развиващи се икономики (Глобален Юг), което позволява ясно и аналитично значимо сравнение на структурните търговски модели. Освен това заедно тези две групи последователно представляват доминираща част от търговията извън ЕС, обикновено между половината и две трети от общата стойност за периода 2000–2024 г., макар и с променящи се балансите във времето и между вноса и износа (Фигура 8). Структурните промени в конкурентната позиция на България, в енергийната ѝ зависимост, в диверсификацията на пазара и в интеграцията в глобалните производствени мрежи показват тяхната относителна важност, като по този начин се формира полезна рамка за разбиране на дългосрочните трансформации в търговските ни отношения извън ЕС.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 8. Търговия на България с ОИСР и БРИКС (млрд. евро)

През последния четвърт век търговията на България с партньори от ОИСР извън ЕС следва като цяло възходяща, макар и неравномерна тенденция както при вноса, така и при износа, което е проявление на по-дълбоката индустриална интеграция с развитите икономики извън Съюза. Партньорите от ОИСР извън ЕС допринасят в общата стойност на търговията с 1,67 млрд. евро през 2000 г. и отбелязват стабилен ръст до около 6,4 млрд. евро през 2018 г. и над 8,7 млрд. през 2021 г., преди да достигнат 12 млрд. евро през 2024 г. Растежът на вноса е особено силен преди кризата от 2009 г. – той се увеличава от около 0,75 млрд. евро през 2000 г. до около 1,99 млрд. през 2005 г. и достига пик от 3,6 млрд. евро през 2018 г. и още един от 4,7 млрд. евро през 2021 г. Износът нараства от около 0,92 млрд. евро през 2000 г. до над 2,9 млрд. евро през 2012 г. и надхвърля

5 млрд. евро след 2021 г. Това развитие говори красноречиво за прогресивната способност на България да продава продукти с по-висока стойност на развитите пазари, дори и да продължава да разчита на тях за сложни машини и за високотехнологични стоки. Финансовата криза от 2009 г. води до забележимо свиване – общият обем на търговията спада от 4,8 млрд. евро през 2008 г. до 3,0 млрд. през 2009 г., последвано от стабилно възстановяване, свързано с преструктурирането на промишлеността и със засилените връзки с чуждестранните инвестиции. Периодът след 2020 г. носи допълнителна нестабилност, предизвикана главно от прекъсвания в глобалните вериги за доставки и от инфлационен натиск, но без да обърне дългосрочната тенденция към засилване на отношенията с развитите пазари извън ЕС.

Противно на това, търговията с БРИКС и с други нововъзникващи икономики се отличава с много по-резки колебания, което разкрива чувствителността на България към циклите на суровините, към енергийните пазари и към геополитическите преустройства. Общата търговия извън ЕС с партньорите от БРИКС се увеличава от около 1,96 млрд. евро през 2000 г. до над 5,2 млрд. евро през 2008 г., след което намалява рязко по време на кризата през 2009 г., преди да възобнови бързия си растеж през 2010-те години, достигайки почти 7,7 млрд. евро през 2012 г. Следва период на осезаем спад, дължащ се главно на по-ниските цени на енергията и на променящите се стратегии за снабдяване, в резултат от което общата стойност намалява до около 4,6 млрд. евро през 2016 г. Последвалото възстановяване – до 11,8 млрд. евро през 2022 г., свидетелства за дълбокото въздействие на глобалния енергиен шок и пренареждането на търговията вследствие на санкциите срещу Русия след 2022 г., особено в сектора на петрола, природния газ и свързаните с тях суровини. Вносът доминира в тази връзка – входящите потоци нарастват от 1,8 млрд. евро през 2000 г. до почти 4,6 млрд. през 2008 г., достигат 6,3 млрд. евро през 2012 г., спадат до 3,5 млрд. евро през 2016 г., но след това се увеличават до почти 9,8 млрд. евро през 2022 г. Износът е много по-скромен – той се повишава от 0,16 млрд. евро през 2000 г. до малко над 1,3 млрд. евро през 2012 г. и бележи пик от около 2 млрд. евро през 2022 г. Това продължително структурно търговско неравновесие подчертава зависимостта на България от нововъзникващите пазари за суровини и енергия, докато продуктовият микс на износа ѝ остава по-малко конкурентен и по-ограничен от бариерите за достъп до пазара. Резкият спад в търговията на България с икономиките от БРИКС през 2023–2024 г., дължащ се предимно на свиване на вноса, отразява както геополитическите сътресения, така и нормализирането на цените в ключови категории суровини, по-специално енергията. Преориентирането на веригите за доставки далеч от Русия след санкциите на ЕС допълнително засилва тази корекция, което води до бърза промяна след извънредния скок от 2022 г.

В търговията и с двете групи държави се открояват ясни фази. Между 2000 и 2008 г. разширяването е бързо и за двете, макар и по-силно и по-балансирано в случая на развитите партньори от ОИСР, докато растежът на БРИКС се дължи предимно на вноса на енергия и на ресурси. Кризисните 2009–2010 г. са белязани от синхронизиран спад, макар и по-тежък за държавите от БРИКС, което потвърждава тяхната проциклична експозиция. Периодът на възстановяване 2011–2014 г. носи ново укрепване и на двата фронта – търсенето в ОИСР подпомага българския износ, а търговията на БРИКС е повлияна от повишените цени на суровините. Между 2015 и 2019 г. се наблюдава разминаване – търговията на ОИСР продължава да се разширява постепенно, докато тази на БРИКС отслабва заедно с глобалния спад в цените на суровините. Най-скорошният период (от 2020 до 2024 г.) се характеризира с висока волатилност, с инфлация, предизвикана от разходите, и с пренасочване на веригите за доставки на енергия, което непропорционално повишава стойността на вноса на БРИКС, като в същото време ОИСР остава по-стабилната и по-високостойностната дестинация за износ.

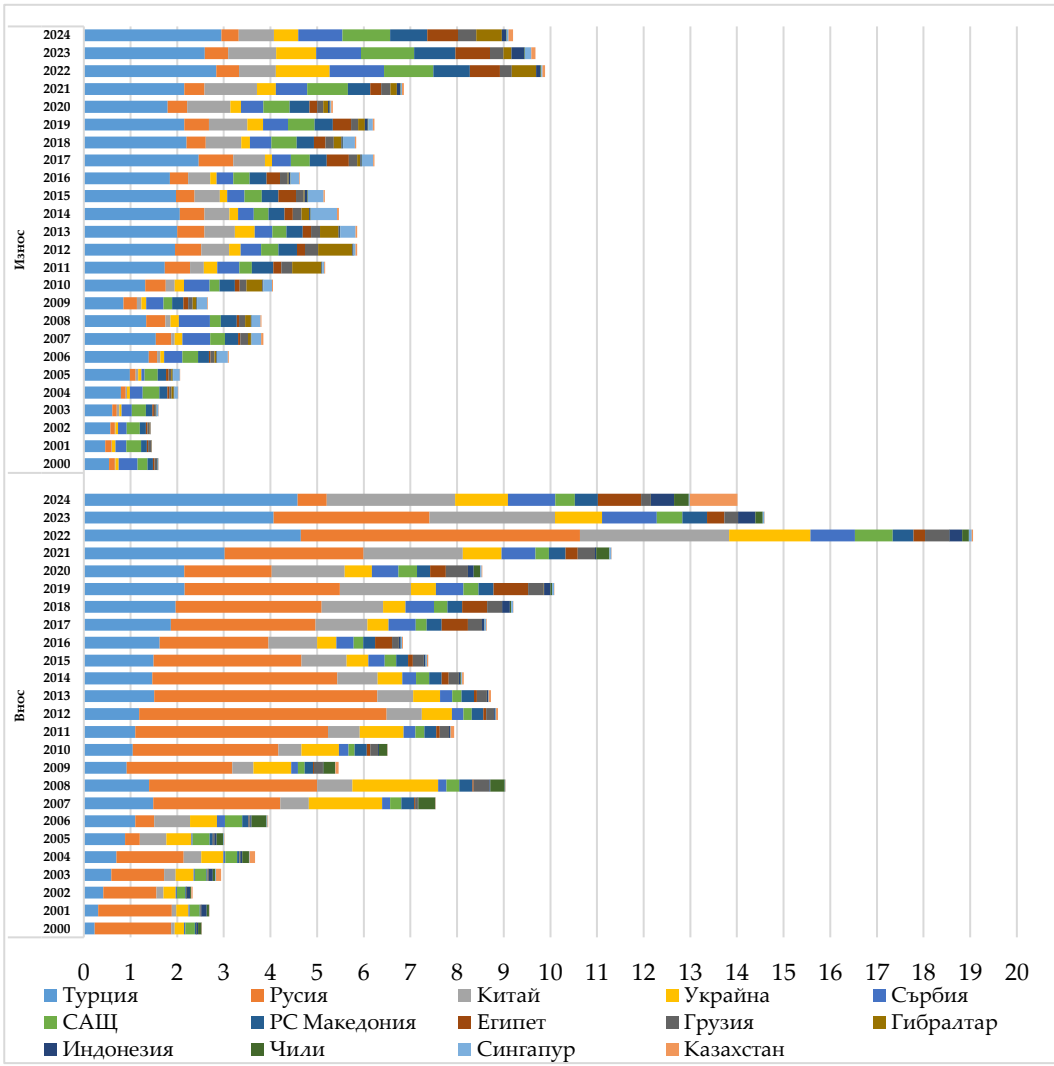
Данните разкриват дълбока диференциация – развитите партньори са от централно значение за модернизирането и за добавената стойност на износа на България, докато развиващите се и нововъзникващите икономики запазват решаващата си роля за осигуряването на основни суровини и на енергия. Взаимодействието между тези две измерения – технологично усъвършенстване срещу зависимост от ресурсите, определя стратегическата позиция на България в световната търговия извън ЕС и оформя рисковете и възможностите, пред които страната ни ще се изправи, тъй като глобалната фрагментация и геополитическата конкуренция продължават да преобразуват търговските модели.

Основни търговски партньори извън ЕС

Търговията на България извън ЕС е силно концентрирана в ограничен брой партньорски държави. Група от избрани икономики – Турция, Русия, Китай, Украйна, Сърбия, САЩ, РС Македония, Египет, Грузия, Гибралтар, Индонезия, Чили, Сингапур и Казахстан, взети заедно, представляват между 60 и 75% от тази търговия, съответно 60–85% от вноса и 52–66% от износа за изследвания период (Фигура 9).

В рамките на тази група първите седем страни играят ясно доминираща роля – те редовно представляват 50–73% от общата търговия извън ЕС, 52–82% от вноса и 44–63% от износа, докато останалите се появяват по-спорадично в потоците и често при тях става въпрос за по-тесни търговски отношения, основани на стоки или на възможности. Турция, Сърбия и РС Македония са особено важни поради географ-

ската си близост, силната интеграция на веригата за доставки и исторически заложените търговски връзки, поради което двустранните им отношения с България ще бъдат разгледани по-подробно в следващата част, посветена специално на съседните и на балканските партньори.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 9. Търговия на България с основни търговски партньори извън ЕС (млрд. евро)

Търговията с *Русия* преминава през три ясно разграничени фази. В началото на 2000-те години двустранната търговия е сравнително скромна, колебаейки се между около 1,2 и 1,8 млрд. евро до 2004 г., и е почти изцяло обусловена от вноса на горива и суровини, който представлява над 90% от общия обем (1,4 млрд. евро през 2004 г. спрямо едва 100 млн. евро износ). Следва експлозивен ръст между 2006 и 2012 г., когато общата търговия се разширява от 584 млн. евро през 2006 г. до пик

от 5,86 млрд. евро през 2012 г. – дисбалансът отново остава поразителен, като вносът достига 5,3 млрд. евро, а износът остава под 600 млн. евро. След 2014 г., съвпадащо със санкциите срещу Русия заради войната ѝ с Украйна и с отслабването на търсенето на енергия, търговията постепенно намалява до общо 2,7 млрд. евро през 2016 г., въпреки че вносът все още съставлява над 85% от двустранните отношения. Краткотрайно възстановяване се отчита през 2021–2022 г. (вносът достига 6,0 млрд. евро през 2022 г.) преди драматичен срив през 2023–2024 г., когато общият обем на търговията се свива от 6,47 млрд. евро през 2022 г. до едва 0,99 млрд. евро през 2024 г. – най-ниското ниво за повече от две десетилетия. Отношенията, основани на вноса, който достига до дял от 95%, и нестабилността, свързана с въглеводородните емисии и с геополитическите сътресения, определят структурните характеристики на икономическите връзки на България с Русия.

Китай се превръща във все по-важен партньор. Общият обем на търговията нараства от едва 86 млн. евро през 2000 г. до 1,35 млрд. евро през 2012 г. и 3,98 млрд. евро през 2022 г., което отразява устойчивото търсене на промишлени и на потребителски стоки. Структурата е последователно ориентирана към вноса – през 2022 г. той е 3,20 млрд. евро в сравнение с 0,79 млрд. евро износ. През периода 2003–2024 г. благодарение на интеграцията в глобалните вериги за създаване на стойност и на ръста на потреблението растежът се ускорява рязко – вносът се увеличава почти десетократно от 248 млн. евро през 2003 г. до 2,12 млрд. евро през 2021 г. Износът също се подобрява, като от 13 млн. евро през 2002 г. скача до 595 млн. евро през 2012 г. и достига пик от около 1,12 млрд. евро през 2021 г., но все пак остава далеч под нивото на продажбите на Китай за България. През последните години проличава лека нестабилност – общата търговия слабо намалява от 3,98 млрд. евро през 2022 г. до 3,51 млрд. евро през 2024 г., отчасти поради прекъсвания във веригата за доставки и поради натиск за диверсификация. Като цяло продължаващият търговски дефицит – над 2,4 млрд. евро през 2024 г., е показателен за дълбоката зависимост на България от китайския внос на конкурентни промишлени стоки, докато проникването на износа в Китай остава слабо и колебливо.

В отношенията с *Украйна* се наблюдават епизодични скокове, тясно свързани с политическите цикли и с циклите в цените на суровините. Търговията нараства стабилно от 264 млн. евро през 2000 г. до 2,0 млрд. евро през 2008 г., като вносът съставлява около 90% от потоците в пиковия момент. Световната криза от 2009 г. и по-късният конфликт с Русия, започнал с анексирането на Крим и с военната агресия в Донбас през 2014 г., предизвикват рязко свиване и общият обем на търговията спада под 900 млн. евро през 2009 г. и 700 млн. евро през 2015 г. Между 2016 и 2022 г. следва нова фаза на растеж – общата търговия се повишава от 552 млн. евро през 2016 г. до 2,90 млрд. през 2022 г., като отново доминира вносът, най-вече на метали и на селскостопански стоки (1,74 млрд. евро внос срещу 1,15 млрд. износ

през 2022 г.). През 2022 г. руската инвазия пренасочва потоците по-скоро към износ от България, който с увеличаването на хуманитарната помощ и на логистичната подкрепа за Украйна през същата година достига 1,15 млрд. евро, докато вносът се колебае по-рязко поради прекъсвания в украинското производство и в транспортните маршрути. До 2024 г. търговията намалява до 1,66 млрд. евро, което илюстрира продължаващата нестабилност. Украйна остава партньор с относително по-големи възможности за износ в сравнение с Русия или с Китай, но все още със значителен уклон към внос, свързан с доставките на суровини.

През изследвания период търговията със *САЩ* се разраства постепенно и стабилно, като общият ѝ обем се увеличава от 414 млн. евро през 2000 г. до 1,87 млрд. евро през 2022 г., преди да се стабилизира на 1,44 млрд. евро през 2024 г. За разлика от Русия и Китай структурата е по-балансирана – през 2022 г. износът възлиза на 1,06 млрд. евро, а вносът – на 0,81 млрд. евро, което е един от малкото търговски излишъци на България извън ЕС. Спад настъпва по време на световната криза през 2009 г., когато общата търговия намалява до 326 млн. евро, но след това настъпва бързо възстановяване и между 2010 и 2021 г. е отбелязан двоен ръст. Динамиката на износа, особено на рафинирани нефтопродукти, машини и фармацевтични продукти, допринася за подобряването на баланса, като той расте от 212 млн. евро през 2010 г. до 1,06 млрд. евро през 2022 г. Вносът също бележи възходяща тенденция, но с по-бавен темп. Лекият обрат през 2023–2024 г. (спад на износа до 1,02 млрд. евро) може да се дължи на циклични ефекти и на тенденции към релокализация, но САЩ остават структурно важен пазар, характеризиращ се с търговия с висока стойност и с относително ниска експозиция на геополитически риск. Тези процеси се развиват на фона на нарастващата несигурност, свързана с все по-протекционистката търговска политика на САЩ и с новите тарифни мерки, които могат да окажат значително влияние върху износните и вносните потоци на България през следващите години.

Търговията на България с *Египет* се отличава със силна дългосрочна възходяща тенденция, с особено рязък ръст след 2015 г., който се дължи по-скоро на вноса – той се увеличава от 103 млн. през 2015 г. до над 926 млн. през 2024 г., докато износът нараства по-умерено и се колебае през последните години. Търговията с *Грузия* се разширява стабилно, със сериозен скок през 2007–2008 г. и подновен растеж след 2016 г., в резултат главно от все по-големия внос, докато развитието при износа е по-бавно и по-неравномерно, което е признак за повишаващ се търговски дисбаланс. Търговията с *Гибралтар* е силно променлива, с драстични скокове през 2010–2013 г. и отново през 2022 и 2024 г., изцяло обусловени от износа, което говори за конкретни еднократни операции, вероятно свързани с корабоплаване или с реекспорт, а не за стабилни икономически връзки. Като цяло търговията с *Индонезия* остава незначителна и нестабилна до 2018 г., но след това вносът рязко нараства,

особено през 2022–2024 г. Това е симптом за скорошна промяна към по-силно снабдяване с индонезийски стоки, докато износът остава скромен и непостоянен. При търговията с *Чили* се открояват спорадични скокове (2006–2007 г., 2020–2024 г.), предизвикани главно от увеличения внос на суровини. В същото време износът остава незначителен, което показва тесни отношения, основани на суровини, с периодични скокове в търсенето. Отношенията със *Сингапур* се характеризират с изразена нестабилност с няколко резки пика (особено през 2013–2015 г.), дължащи се почти изцяло на износа, последвани от осезаем спад и стагнация след 2018 г., което илюстрира нередовна, основана на трансакции търговия, а не стабилен икономически обмен. Търговията с *Казахстан* е слаба и колеблива до масивния скок на вноса през 2024 г. до над 1 млрд. евро, което предполага внезапна извънредна трансакция или преструктуриране на маршрутите за доставка (вероятно от Русия), докато износът е малък и относително стабилен през целия период.

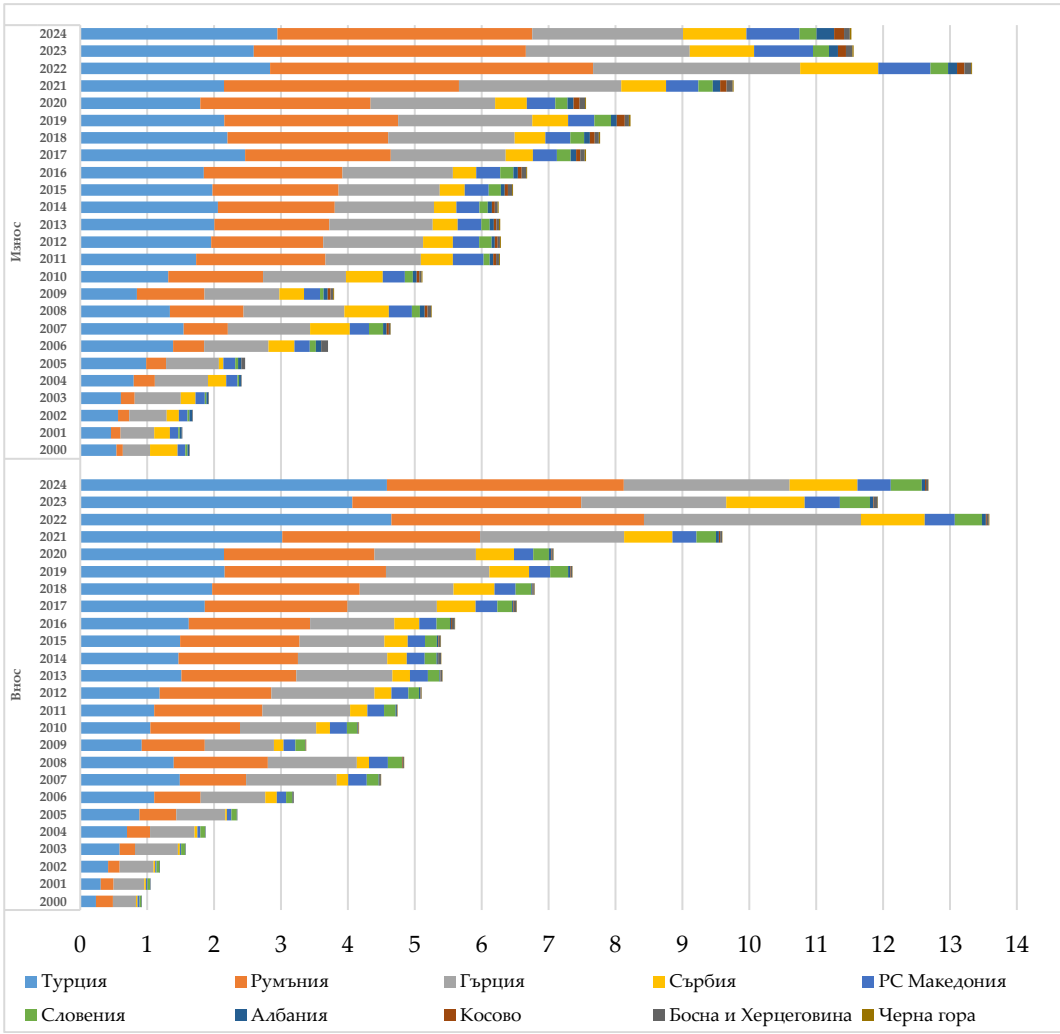
Търговските отношения на България с партньорите ѝ извън ЕС остават силно хетерогенни – те са изражение на комбинация от географски обусловена взаимозависимост, динамика, свързана със суровините, и еднократна трансакционна волатилност. Големите съседни пазари като Русия, Турция и Украйна исторически са оформили експозицията на България към геополитически риск, докато големите глобални участници като Китай и Съединените щати постепенно са разширили присъствието си с по-ясни възходящи тенденции и по-диверсифицирана търговска структура. В контраст с това, търговията с по-малки или по-отдалечени икономики като Египет, Грузия, Индонезия, Чили, Сингапур и Казахстан се характеризира с нередовни пикове, обусловени от конкретни доставки, от преконфигуриране на доставките или от секторно специфично търсене, а не от устойчива икономическа интеграция. Съчетанието от бърз растеж на някои пазари и екстремна волатилност на други подчертава необходимостта от по-стратегическа диверсификация на търговското портфолио на България извън ЕС, което да намали уязвимостта към шокове и същевременно да ѝ позволи да се възползва от новите възможности в нововъзникващите региони.

Търговия със съседните и с балканските страни: регионални връзки и зависимости

Разглеждайки географската структура на българската търговия, трябва да се отбележи и относително устойчивото развитие на външнотърговските отношения с държавите от Балканите и особено със съседните държави след глобалната криза и членството в ЕС, които имат „компенсираща роля в условията от присъединяването на централноевропейските страни и намаленията в периода възможности за България… Това в голяма степен може да се определи като следствие от членството на

страната в ЕС, както и от участието в глобалните стойностни вериги, определящи стабилните позиции на основните търговски партньори“ (Панушев, 2017, с. 214).

През последните две десетилетия ролята на балканския регион в международната търговия на нашата страна значително се засилва, което демонстрира задълбочаващата се регионална интеграция, регулаторната конвергенция, предизвикана от ЕС, и практичните предимства на географската близост. Делът на балканските партньори в общия търговски обмен на България се разширява стабилно и през последните години достига 20–26%, подкрепен от силна динамика от двете страни на границата. Вносът от региона се увеличава до 12–26% от общия входящ поток, а износът достига 27–35% – една от най-високите регионални концентрации на износ в търговската структура на България (Фигура 10).



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 10. Търговия на България с балканските държави (млрд. евро)

В рамките на тази по-широка група непосредствените ни съседи (Турция, Румъния, Гърция, Сърбия и РС Македония) играят ролята на ключови стратегически пазари за българското производство и основни доставчици на стоки от първа необходимост и на междинни суровини. Тези модели илюстрират ясна тенденция към регионализация на българската търговия, като съседните икономики все повече се интегрират във веригите за доставки, в потребителските пазари и в инвестиционните мрежи на страната ни.

Разширяването на присъствието на съседните страни в търговската структура на България през периода 2000–2024 г. е значително благодарение на подобрената трансгранична свързаност, подкрепената от ЕС пазарна интеграция и естествените предимства на близостта. Делът на преките ни съседи в общия търговски обмен се увеличава от около 20% в началото на 2000-те години до 25% през последните години, придружен от ръст на вноса от приблизително 12 до 24% и на износа от около 25 до близо 30% от общите външни продажби на страната. Най-динамичната фаза на растеж настъпва между средата на 2000-те години и годините след присъединяването ни към ЕС, когато хармонизирането на регулаторната рамка и намалените гранични пречки дават тласък на производствените връзки и на търговския обмен. Ново ускорение се отчита през периода след 2020 г. – тогава регионалните вериги за доставки са укрепени в отговор на глобални сътресения, включително прекъсвания в логистиката и нестабилност на енергийния пазар, което увеличава стратегическото значение на близките търговски партньори. Като цяло тенденциите сочат постепенна, но устойчива преориентация на българската търговия към нейните непосредствени съседи, което засилва ролята на Балканите като търговска опора и буфер срещу външната икономическа несигурност.

Търговията между България и *Турция* показва устойчива дългосрочна възходяща тенденция. Тя се увеличава от около 770 млн. евро през 2000 г. до над 7,5 млрд. евро през 2024 г., със забележимо забавяне само по време на големи кризи като тази през 2009 г. и отново през 2015–2017 г. Вносът от Турция нараства от 234 млн. евро през 2000 г. до над 4,6 млрд. евро през 2022 г. и остава висок и след това, което свидетелства за силното присъствие на турски потребителски стоки, междинни продукти и суровини в българските вериги за доставки. Износът също се увеличава – от 539 млн. евро през 2000 г. до почти 3 млрд. евро през 2024 г., но непрекъснато изостава от растежа на вноса, а това води до постоянен търговски дефицит, който се повишава осезаемо през 2020-те години. Наблюдават се няколко различни фази: бърза интеграция след присъединяването на България към ЕС (2007–2008 г.), кратко свиване около 2009 г., стабилизация до средата на 2010-те години, последвана от ускорение след 2021 г., дължащо се на регионалното преместване на производството, на преструктурирането на логистиката и

на обезценяването на турската лира, което подкрепя конкурентоспособността на турския износ. Турция остава най-важният търговски партньор на България извън ЕС, с дълбоко преплетени икономики, но структурни асиметрии, които благоприятстват турския внос в сравнение с българския износ.

Търговията с *Румъния* се разраства експоненциално след 2004 г., като се увеличава от 659 млн. евро през 2004 г. до над 8,6 млрд. евро през 2022 г. в резултат от членството в ЕС и от по-дълбоката регионална пазарна интеграция. Вносът нараства от 342 млн. евро през 2004 г. до почти 3,8 млрд. през 2022 г., но износът се покачва още по-динамично. През същата година той възлиза на 4,8 млрд. евро, което постепенно превръща Румъния в един от най-силните експортни пазари на България. Търговските отношения преминават през три различни фази: постепенно разширяване преди 2007 г., бърза интеграция в единния пазар след присъединяването и етап на интензивен обмен в областта на промишлеността и на енергетиката след 2016 г. Дори по време на икономически спадове като тези през 2009 г. или през пандемичната 2020 г. двустранните потоци остават устойчиви. Търговският баланс е предимно положителен за нашата страна, което отразява голямата географска близост, трансграничните производствени връзки и силното търсене на български промишлени стоки, на електроенергия и на хранителни продукти и потвърждава мястото на Румъния като ключов стълб на регионалното ангажиране на България, основано на износа.

В началото на изследвания период търговията на България с *Гърция* отбелязва бърз растеж – от 754 млн. евро през 2000 г. до около 2,8 млрд. евро през 2007–2008 г., но гръцката дългова криза води до рязък спад през 2009 г. и до голям междуутък на нестабилност, продължил до средата на първото десетилетие на века. Въпреки това след 2017 г. търговията се възстановява с високи темпове – през 2022 г. тя вече надвишава 6,3 млрд. евро, преди да се стабилизира на около 4,7 млрд. евро през 2024 г. През 2022 г. вносът от Гърция се увеличава от 345 млн. евро през 2000 г. до 3,2 млрд., а износът – съответно от 409 млн. до над 3,0 млрд. евро, което осигурява относително балансирана и взаимнозависима търговска структура. Гърция остава ключов пазар за български храни, горива и промишлени доставки, а гръцките фирми от своя страна поддържат сериозно търговско присъствие в България. Въпреки че са чувствителни към макроикономическите сътресения, двустранните отношения демонстрират дългосрочна устойчивост и продължават да разчитат на географската близост, на споделената инфраструктура и на междусекторните бизнес мрежи.

Търговията със *Сърбия* се развива неравномерно и е силно повлияна от регионалната икономическа и политическа динамика. След колебания около 200–550 млн. евро в началото на 2000-те години, след 2010 г. потоците се разширяват съществено, надхвърляйки 1,0 млрд. евро от 2017 г. нататък и достигайки 2,1 млрд.

евро през 2023 г. Вносът е исторически малък (25 млн. евро през 2000 г., нарастващ до около 1,17 млрд. евро през 2023 г.) – в отношенията доминира износът, който се увеличава от 410 млн. евро през 2000 г. до почти 1,17 млрд. евро през 2022 г. Този постоянен износен излишък показва конкурентната позиция на България в доставката на промишлени стоки, на строителни материали и на енергийни продукти на сръбския пазар. Задълбочаването на двустранната търговия е в съответствие с постепенната либерализация на пазара и с подобряването на свързаността в Сърбия, а динамиката на интеграцията в ЕС и рамките за регионално сътрудничество (Централноевропейското споразумение за свободна търговия – CEFTA, коридори за свързаност) продължават да подкрепят бъдещия растеж на търговията.

Търговията с *РС Македония* нараства стабилно от 147 млн. евро през 2001 г. до около 1,4 млрд. евро през 2023 г., което отразява силните географски, културни и бизнес връзки между двете страни. Вносът остава скромен – от 22 млн. евро през 2001 г. до около 527 млн. евро през 2023 г., докато износът системно доминира. Той се увеличава от 118 млн. евро през 2001 г. до 883 млн. евро през 2023 г., което прави България жизненоважен доставчик на енергия, на хранителни продукти и на промишлени стоки за македонския пазар. Макар че са засегнати от регионални политически напрежения и от периодични логистични прекъсвания, търговските отношения показват структурна стабилност и постоянно положително салдо за България. Данните потвърждават, че интеграцията с РС Македония е сред най-значимите извънсъюзни експортни канали за нашата страна, което подчертава трайното значение на икономиките на балканските съседи въпреки относително малкия размер на техните пазари.

Търговията със *Словения* като цяло се разраства от изключително ниски нива в началото на 2000-те години до над 700 млн. евро през 2024 г. Налице е рязък скок през годините около присъединяването към ЕС (2006–2008), последван от временно свиване след кризата от 2009 г. и подновен растеж след 2015 г. Търговията с *Албания* се увеличава стабилно от около 25–30 млн. евро през 2000 г. до над 300 млн. евро през 2024 г., като най-забележителният ръст е след 2020 г., дължащ се на нарастващия албански износ за България. Икономическите отношения с *Косово* започват едва през 2007 г., след което се разширяват постепенно. През 2019–2020 г. се наблюдава много голям скок (особено в износа), което е признак за засилваща се двустранна интеграция от много ниско ниво. Търговията с *Босна и Херцеговина* бележи умерено нарастване като цяло, с първоначален скок през 2005–2006 г., но оттогава насам се колебае значително, без да има последователна възходяща тенденция, и достига временен връх едва през 2023 г. Търговските отношения с *Черна гора* възникват след 2007 г. и остават скромни, но относително стабилни, с постепенно подобрение и нищожни пикове около 2012–2014 г. и отново през 2022–2024 г.

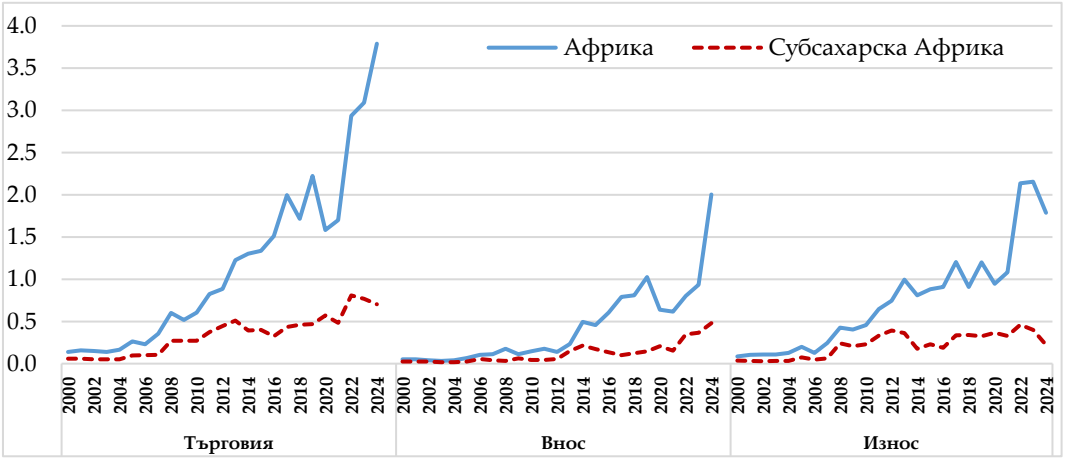
През последните две десетилетия търговските отношения на България със съседните ѝ страни и с по-широкия ѝ кръг от партньори от Балканите се разрастват съществено, поддържани от географската близост, от интегрираните вериги за доставки и от задълбочаването на връзките с европейския пазар. През периода 2000–2024 г. преките ни съседи Турция, Румъния, Гърция, Сърбия и РС Македония постоянно се нареждат сред най-значимите ни търговски партньори извън ЕС. Заедно тези държави представляват около 20–25% от общата външна търговия на България, като износът възлиза на 25–30%, а вносът – на около 12–24% от търговските потоци на страната ни през различните години. Когато обхватът се разшири до всички балкански икономики, регионът представлява 20–26% от общата търговия, 27–35% от износа и 12–26% от вноса, което потвърждава неговата трайна роля като основен регионален пазар на България. Най-динамичният ръст се наблюдава при Турция, Румъния и Гърция, които достигат търговски обороти от по няколко милиарда евро и изграждат все по-интегрирани трансгранични производствени мрежи, макар и с колебания, причинени от глобални сътресения. Търговията със Сърбия и с РС Македония следва стабилна възходяща тенденция от по-ниски изходни нива, което свидетелства за постепенното сближаване със стандартите и с веригите за доставки на ЕС. Обменът с по-малките икономики от Западните Балкани като Албания, Босна и Херцеговина, Черна гора и Косово остава по-ограничен по мащаб, но при него се отчита ясно засилване и диверсификация след 2010 г.

Описаните тенденции потвърждават стратегическото значение на балканския регион и по-специално на непосредствените ни съседи като стабилен център с голям потенциал за растеж на външната търговия. Въпреки продължаващите асиметрии в размера на пазара и в конкурентоспособността регионът продължава да е от централно значение за специализацията на износа, за логистичната свързаност и за дългосрочната икономическа устойчивост на България.

Търговия с Африка: нови тенденции и перспективи

Макар че Африка остава сравнително скромен партньор в структурата на външната търговия на нашата страна, нейното значение нараства видимо на фона на променящата се глобална икономическа динамика и на задълбочаващото се стратегическо ангажиране на Европейския съюз с континента. Диверсификацията на глобалната верига за доставки, нарастващото търсене от бързоразвиващите се африкански пазари и приоритетите на политиката на ЕС, например стратегията „Глобален портал“, както и зеленият и цифровият преход, допринасят за постепенното укрепване на търговските връзки. Този по-широк контекст се отразява в еволюцията на българската търговия. Делът на Африка в общата търговия на страната се е повишил от около 2% през 2000 г. до над 10% през 2024

г., като основен двигател е износът, който се е увеличил от 3–4% от общия износ на България в началото на 2000-те години до 11–13% през последните години (Фигура 11). Независимо че държавите от Северна Африка остават основните ни партньори, търговията със Субсахарска Африка също бележи напредък (макар и от по-ниска база), като делът ѝ в българския износ достига над 5% и остава постоянно по-висок от този във вноса. Тези тенденции разкриват стабилна, основана на възможностите диверсификация на търговската география на България към нововъзникващите африкански пазари, които съчетават нарастващо потребление, допълняемост на ресурсите и разширяващи се рамки за икономическо сътрудничество между ЕС и Африка.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 11. Търговия на България с Африка (млн. евро)

През периода 2000–2024 г. в абсолютни стойности търговията на България с Африка се увеличава повече от 25 пъти – от приблизително 137 млн. евро през 2000 г. до почти 3,8 млрд. евро през 2024 г. Водеща роля в това разширяване играе ръстът на износа – от 86 млн. евро до над 2,1 млрд. евро, докато вносът, макар да се ускорява по-силно през последните години, остава сравнително по-нисък – той се покачва от 51 млн. евро до около 2,0 млрд. евро, което води до постоянно положително търговско салдо. Развитието е особено впечатляващо в Субсахарска Африка, където общата търговия е нараснала от 58 млн. евро през 2000 г. до 702 млн. евро през 2024 г., със забележителни пикове през 2008–2014 г. и отново през 2021–2022 г. Износът към субсахарските пазари е много динамичен, като понякога надхвърля 450 млн. евро годишно и значително изпреварва вноса, който остава малък и нестабилен. Въпреки че обемите на търговията все още са умерени в сравнение с общата структура на търговията на България, фокусирана върху ЕС, тази дългосрочна възходяща тенденция илюстрира ясна стратегическа ди-

версификация към бързо растящите африкански икономики, движена от разширяващите се пазарни възможности и от все по-активното участие на българските предприятия в сектори като хранителни продукти, промишлени стоки, строителни материали и индустриални машини.

Изводи

Развитието на структурата на българската външна търговия от 2000 до 2024 г. показва ясна и устойчива европейска ориентация, като търговията в рамките на ЕС е силно доминираща, а единният пазар на ЕС служи като основа за интеграцията на страната ни в глобалните производствени и стойностни вериги. В тази рамка Германия, Италия, Румъния и Гърция формират ядрото на търговските отношения на България, което произтича както от размера на пазара, така и от силната взаимна допълняемост на индустриите. Извън ЕС търговията със страните от ОИСР продължава да осигурява технологична дълбочина и достъп до пазари с висока стойност, а икономиките от БРИКС предоставят големи, макар и нестабилни напоследък, възможности за диверсификация в нововъзникващите и в развиващите се региони. На регионално равнище Балканите и непосредствените ни съседи придобиват изключителна тежест, причина за което са географската близост, подобрената свързаност и задълбочаващата се интеграция на веригите за доставки. В същото време Африка, макар и под формата на все още скромно партньорство в относително измерение, се превръща в една от най-динамичните области на растеж, което е индикация за постепенно разширяване на географското присъствие на България в търговията. Взети заедно, тези тенденции разкриват двойна траектория: консолидация в рамките на ЕС като основно икономическо пространство, съчетана с умерена, но нарастваща диверсификация към бързоразвиващите се външни пазари – стратегия, която повишава устойчивостта, конкурентоспособността и потенциала за бъдещ растеж.

Географската ориентация на българската външна търговия е тясно свързана с нейната стокова специализация. Силната концентрация на търговията в рамките на Европейския съюз – по-специално с Германия, Италия и Румъния, съответства на доминиращото положение на междинните промишлени стоки и машини в износа. Тази тенденция е свидетелство за интеграцията на България в регионалните стойностни вериги, структурирани около европейското производство, особено в автомобилния, в електротехническия и в машиностроителния сектор. Същевременно ограниченото търговско присъствие на по-отдалечени и динамично растящи пазари в Глобалния Юг е в съответствие със стоковата структура, концентрирана в продукти с по-ниска добавена стойност и базирани на ресурси, които са изложени на по-силен конкурентен натиск и предлагат по-малко възможности за модернизация, основана на марката или на технологиите. Видимата технологична

асиметрия в търговията с държави като Китай, където България внася високотехнологични продукти, но изнася предимно стоки с ниска степен на преработка, засилва рисковете от зависимост и сигнализира за липса на конкурентно проникване на пазарите на съвременни технологии. В този смисъл географското положение и стоковата структура заедно разкриват модел на частично модернизиране, който остава силно зависим от структурата на търсенето и от индустриалната организация в ЕС.

5. Стокова структура

Разбирането на структурата на стоките във външната търговия на България е от съществено значение за оценката на позицията на страната в развиващата се глобална търговска система и на нейния капацитет да генерира устойчив икономически растеж. Съставът на износа и на вноса е показателен както за основните производствени възможности на националната икономика, така и за степента, в която българските фирми са интегрирани в регионалните и в глобалните вериги за създаване на стойност. Съставът на търгуваните стоки не е независим от ориентацията на България към външните пазари, а по-скоро се определя от участието в пространствената организация на производството и от стратегическото местоположение на страната в рамките на веригите за създаване на стойност, съсредоточени в Европа. Като разглеждаме разпределението на търговските потоци по групи продукти, базирани на технологии и на добавена стойност, в тази част имаме за цел да разкрием структурните силни страни, конкурентните предимства и присъщите уязвимости. Такъв анализ е особено важен за малка и отворена икономика като България, където външната търговия служи като основен двигател на развитието и като главен проводник на динамиката на международния пазар.

Анализиран е периодът след присъединяването на България към Европейския съюз, белязан от засилване на търговската интеграция с единния пазар и от структурни промени, повлияни от глобални икономически сътресения, включително финансовата криза от 2009 г., преструктурирането на веригите за доставки и геополитическите напрежения. Чрез аналитична разбивка на търговските потоци на България по продуктови категории, технологични нива и показатели за конкурентоспособност в тази част е направен опит да се определи дългосрочната ориентация на модела на специализация на страната. Яснотата по отношение на структурата на стоките предоставя важна основа за политически препоръки, насочени към укрепване на външния сектор на България в контекста на повишена несигурност и променящи се модели на световната търговия.

Ресурсно обосновани и индустриални стоки – сравнителна динамика

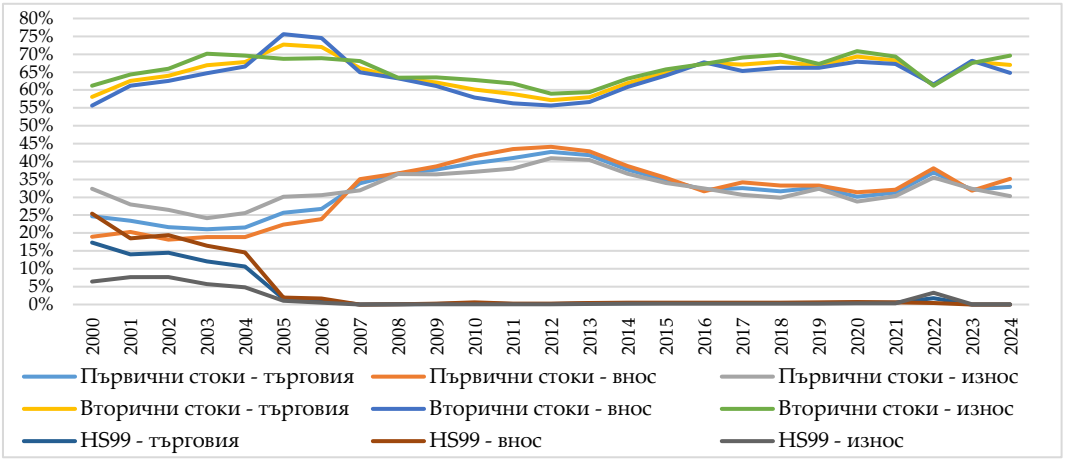
За да може да се извърши структуриран анализ на търговската специализация на България и на ролята на различните сектори в икономиката, всички търгувани продукти са групирани на ниво HS 2 в две обобщени категории: първични суровини (ресурси) и вторични суровини (промишлени продукти). Класификацията следва широко приетото аналитично разграничение в международната търговска статистика между стоки, произхождащи от добив на ресурси и от първична преработка, и стоки, произхождащи от промишлена трансформация и от производство с по-висока добавена стойност:

1. Първичните суровини включват селскостопански продукти, минерали, горива и суровини или полуобработени материали като основни химикали, торове, влакна, целулоза, дърво, скъпоценни камъни и благородни метали (глави от HS 01–29, 31, 41, 43–45, 47, 52–53, 71). Тези сектори се характеризират с ограничена интензивност на преработката и със силна зависимост от природните ресурси.
2. Вторичните продукти обхващат промишлени стоки с по-висока степен на преработка, включително фармацевтични продукти, преработени химикали и пластмаси, готови кожени изделия, текстил и облекло, метални изделия, машини, електроника и потребителски стоки, както и произведения на изкуството (глави от HS 30, 32–40, 42, 46, 48–51, 54–70, 72–97).
3. Глава 99 от HS, обхващаща специални трансакции, които не са класифицирани другаде, се смята за специфична група поради липсата на специфични за продукта характеристики.

Това двоично групиране улеснява сравнителната оценка на търговската структура на България, еволюцията на нейната експортна специализация и излагането на рискове, свързани с конкретни суровини на международните пазари. Разграничението между първични и вторични суровини е от голямо значение за България, тъй като дава пряка представа за позицията на страната в глобалните вериги за създаване на стойност, за нейните промишлени възможности и за икономическата ѝ устойчивост. Търговска структура, доминирана от стоки, базирани на ресурси, излага икономиката на ценова нестабилност, ниска добавена стойност и външни шокове, специфични за суровините, докато по-силно присъствие на износ на промишлени стоки е признак за технологично обновяване, за растеж на производителността и за по-дълбока интеграция в европейските и в глобалните производствени мрежи. Проследяването на еволюцията на състава на първичния и на вторичния износ на България във времето предоставя ключова информация за движе-

щите сили на структурната трансформация, за устойчивостта на износните резултати на страната и за нейната дългосрочна конкурентоспособност на международните пазари.

През периода 2000–2024 г. търговската структура на България по вид стоки претърпява значителна промяна, което отразява както дългосрочното преструктуриране на промишлеността, така и влиянието на големи външни шокове (Фигура 12). В началото на десетилетието вторичните стоки (промишлени стоки) вече доминират във вноса и в износа, като съставляват около 62–65% от общата търговия. Все пак структурата все още включва значителен дял от първичните стоки (19–22% от вноса и около една трета от износа) и непропорционално голяма категория „Други“ (HS 99), която представлява до една четвърт от търговията през 2000 г. С привеждането на митническия режим на България в съответствие със стандартите на Европейския съюз тази некласифицирана група бързо намалява – до близо нула в износа след 2007–2008 г. и във вноса след 2005 г., като по такъв начин се подобряват прозрачността и точността на търговските статистики.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 12. Дял на първичните и на вторичните стоки в общите търговски потоци (%)

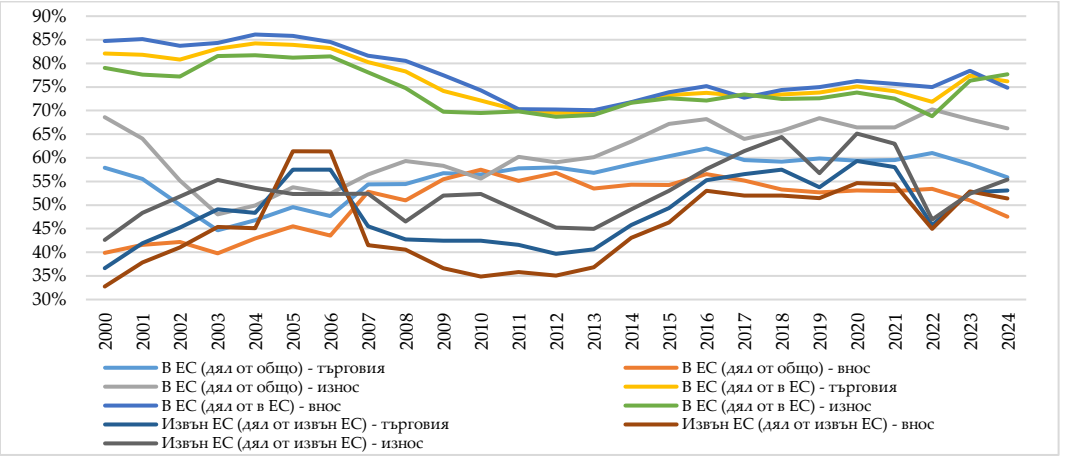
Първата фаза на развитие (2000–2006 г.) се отличава със силно разрастване на търговията, дължащо се на либерализацията на пазара, на нарастващото вътрешно търсене и на по-силните връзки с европейските пазари. Вносът както на първични, така и на вторични стоки се увеличава бързо, макар че при вторите растежът е по-интензивен, което е сигнал за първите стъпки към индустриална модернизация. Износът също бележи силно нарастване, но преходът към продукти с по-висока добавена стойност е по-постепенен, което води до покачване на дефицита на технологично интензивни стоки и засилва зависимостта на България от вносни индустриални суровини.

След присъединяването към ЕС през 2007 г. започва втори етап, характеризиращ се с по-дълбока интеграция в европейските производствени мрежи и с ускорена индустриална специализация. Между 2010 и 2018 г. вторичните суровини постоянно надхвърлят две трети от износа, достигайки почти 34 млрд. евро през 2018 г. в сравнение с едва 7,2 млрд. евро през 2000 г. Това е знак за укрепването на металообработващата, машиностроителната, електронната и други преработвателни промишлености с по-висока добавена стойност. От страна на вноса вторичните продукти продължават да бъдат доминиращи, като се увеличават от около 56% през 2000 г. до почти 70% в няколко години след 2014 г., подкрепени от повишеното търсене на междинни и капиталови стоки. Вносът на първични суровини обаче показва значителна нестабилност – след колебания между 18 и 24% в началото на 2000-те години, делът им се повишава до 36–44% между 2007 и 2013 г. в съответствие с нарасналите световни цени на горивата и на суровините. В същото време износът на суровини също се увеличава от 1,7 млрд. евро през 2004 г. до над 11 млрд. през 2019 г. благодарение на високите международни цени и на търсенето на метали, електроенергия и селскостопански продукти. Тази тенденция води до двойна динамика – по-висока специализация на производството от страна на износа, но и продължаваща зависимост от ресурсоемки стоки в структурата на вноса.

След 2020 г. се очертава трети период, обусловен от комбинираното влияние на сътресения като пандемията от COVID-19, геополитическите напрежения, инфлацията и енергийната криза. Вносът на суровини се увеличава до около 38% от общия внос през 2022 г., достигайки исторически връх от над 21 млрд. евро, което свидетелства за засилената експозиция към глобалната ценова волатилност на горивата и на електроенергията. От страна на износа първичните суровини временно възвръщат доминиращата си позиция, надхвърляйки 40% от общия износ през 2021–2022 г., тъй като постъпленията от електроенергия и от основни материали рязко се повишават. Въпреки че през 2023–2024 г. настъпва частична нормализация, като делът на първичните суровини спада до дългосрочните нива, този епизод показа трайната чувствителност на търговския профил на България към циклите на цените на суровините.

Дългосрочната тенденция на развитие на българската търговия говори за все по-ориентирана към производството структура на износа, подкрепена от интеграцията в европейските производствени мрежи. Повтарящите се скокове в зависимостта от първичните суровини обаче, особено в периоди на външен стрес, подчертават уязвимостта на икономиката към циклите на цените на суровините и извеждат на преден план важността на продължаващото преминаване към индустриални сегменти с по-висока добавена стойност.

Структурата на стоките в търговията на България с Европейския съюз в сравнение с пазарите извън него показва явни разлики в специализацията, в технологичното съдържание и в излагането на колебания в цените на суровините. За периода 2000–2024 г. могат да бъдат разграничени три фази: приспособяване преди присъединяването (2000–2006 г.), преструктуриране и разширяване на производството след присъединяването (2007–2014 г.) и период на диверсификация в условията на глобална несигурност (2015–2024 г.) (Фигура 13).



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 13. Дял на търговията с вторични стоки (%)

В началото на 2000-те години, преди присъединяването към ЕС, в търговията извън Съюза преобладават в по-голяма степен първични суровини като горива, метали и основни селскостопански продукти. Вносът на първични стоки от страни извън ЕС надхвърля 1,1 млрд. евро през 2000 г. и 1,8 млрд. евро през 2005 г., а износът нараства от около 1,2 млрд. евро до 1,8 млрд. евро през същия период. Това съответства на традиционния модел, при който България разчита на външни пазари за суровини, докато изнася стоки, базирани на ресурси, към съседните държави и към икономиките от ОНД. Обратно, търговията в рамките на ЕС постепенно се разширява, но предимно чрез вторични суровини – вносът на промишлени стоки от Съюза се увеличава от 2,6 млрд. евро през 2000 г. до над 7,3 млрд. евро през 2006 г., което е доказателство за нарастващата интеграция на българските индустрии в европейските вериги за създаване на стойност, особено в областта на металите, на машините и на потребителските стоки.

След присъединяването ни през 2007 г. търговията с промишлени стоки с ЕС става изключително доминираща. Износът на вторични продукти в рамките на общността се увеличава от 5,4 млрд. евро през 2006 г. до над 11,5 млрд. през 2014 г., докато износът на първични суровини за Съюза, макар че също нараства, остава значително по-малък по мащаб. Глобалната криза от 2009 г. временно намалява

потоците от промишлени стоки, но както вносът, така и износът се възстановяват бързо, което показва устойчивост, свързана с модернизирането на промишлеността и с чуждестранните инвестиции. Същевременно търговията извън ЕС продължава да е с голям дял на първичните суровини. Вносът им достига пик от над 6,4 млрд. евро през 2008 г., дължащ се главно на енергийни и на метални суровини, и отново се увеличава през 2011–2013 г. поради циклите на цените на суровините на световните пазари. Износът на промишлени стоки за пазари извън ЕС нараства стабилно, но структурната разлика остава доста голяма – износът на вторични продукти се увеличава от 2,7 млрд. евро през 2007 г. до около 4,3 млрд. през 2014 г., което все още е много по-ниско от съответните потоци към ЕС.

След 2015 г. стоковата структура на българската търговия отразява по-сложна глобална позиция. Износът на промишлени стоки в рамките на ЕС продължава да се разраства, достигайки 29–30 млрд. евро през 2021–2022 г., подкрепен от сектори като електрооборудване, автомобилни компоненти и рафинирани метални продукти. Повишената геополитическа нестабилност, промените във веригите за доставки и шоковете в цените на енергията обаче придават ново значение на търговията със суровини с партньори извън ЕС. През този период първичният износ извън ЕС бележи сериозен ръст, надвишавайки 11 млрд. евро годишно, благодарение на металите и на рудите, пренасочени към световните пазари извън ЕС. Същевременно производственият компонент на износа извън ЕС също се разширява, като надхвърля 15 млрд. евро през 2022 г., а това говори за постепенна диверсификация и за конкурентни предимства в конкретни индустриални ниши.

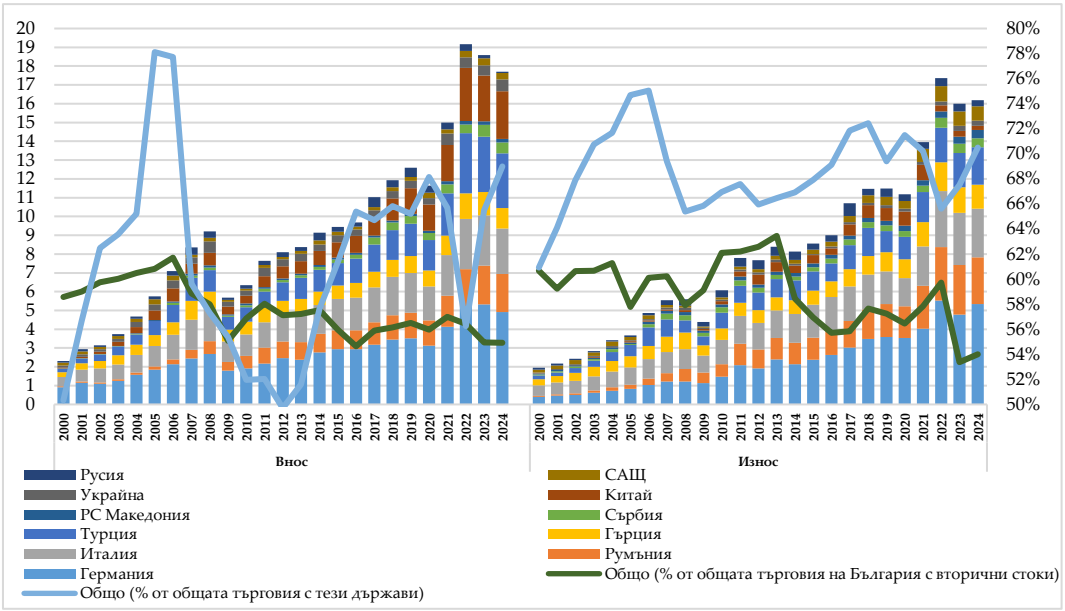
Като цяло търговията на България в рамките на ЕС се характеризира със силна специализация в областта на вторичните стоки, което е признак за по-дълбока интеграция в модерното производство и в европейските производствени мрежи. Търговията извън ЕС остава значително по-ресурсоемка и нестабилна, което е показателно за зависимостта от външни първични суровини и от колебанията в търсенето на суровинни износни стоки. Разширяващата се разлика между двете структури свидетелства за стратегическото значение на и зависимостта от пазарите в ЕС за модернизирането на българската промишленост, като същевременно подчертава продължаващата необходимост от намаляване на риска и от диверсификация с по-висока добавена стойност в търговските отношения извън Съюза.

Стоковата структура на търговията на България с най-големите ѝ търговски партньори разкрива дългосрочни тенденции към промишлена интеграция, технологично модернизиране и търговия в зависими от ресурси пазари (Фигура 14).

От обобщените данни става ясно, че основните търговски партньори на България – Германия, Румъния, Италия, Гърция, Турция, Сърбия, РС Македония, Китай, Украйна, САЩ и Русия, имат постоянно доминиращ дял във външната търговия на страната по отношение както на общия обем, така и на промишлените

стоки. През периода 2000–2024 г. вторичните (промишлени) стоки представляват около 55–61% от общата търговия на България с тези партньори, което показва постоянна зависимост от промишленото производство и от секторите с добавена стойност. Делът остава относително стабилен въпреки цикличните колебания, глобалните кризи, сътресенията във веригата за доставки и променящата се геополитическа обстановка, което дава основание да се смята, че е налице устойчива промишлена търговска база.

Ако разгледаме дела от общата търговия конкретно с тази група страни, нивото е още по-значително – от около половината от глобалната търговия на България през 2000 г. до над 60–70% през повечето години след присъединяването към Европейския съюз. Тази устойчива концентрация предполага дълбока интеграция в регионалната и в трансконтиненталната търговска система, доминирана от големи членки на ЕС и от ключови съседни пазари. В същото време тя отчетливо сочи структурна уязвимост – външнотърговските резултати на България са силно зависими от ограничен брой големи икономики, което означава, че икономическите или политическите сътресения, засягащи тези ключови партньори, могат бързо да се отразят върху търговските потоци на страната ни. Като цяло агрегираните показатели извеждат на преден план както стратегическата сила на ориентираната към износ индустриална специализация на България, така и рисковете от концентрация, свързани с географското разпределение на търговията ѝ.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 14. Търговия с вторични стоки по основни търговски партньори (млрд. евро)

През периода 2000–2024 г. *Германия* остава най-важният търговски партньор на България и решаващ фактор за индустриалната трансформация на нейната експортна база. Както във вноса, така и в износа за Германия преобладават вторични промишлени стоки, което е проява на задълбочаващото се участие на България в европейските производствени мрежи. Вносът от Германия се увеличава от около 1,2 млрд. евро през 2001 г. до над 3,4 млрд. евро през 2018 г. и над 5,2 млрд. евро през 2022 г., като основен принос за това имат машините, превозните средства, електрическото оборудване и специализираните промишлени суровини. Динамиката на износа разкрива още по-силна специализация в производството – между 2000 и 2022 г. износът се покачва повече от десет пъти, достигайки 5,5 млрд. евро, като структурата на стоките е съсредоточена върху продукти със средна до висока стойност, включително автомобилни компоненти, метални изделия и електроника. Стабилността и сложността на двустранната търговия с Германия е в основата на модела на България за износ на вторични стоки.

Италия и *Гърция* също принадлежат към групата на дългогодишните партньори от ЕС с търговия, основана предимно на производството. Вносът от Италия нараства от приблизително 0,9 млрд. евро през 2000 г. до пик от 2,7 млрд. евро през 2022 г., следван отблизо от износа, който се увеличава до почти 3,0 млрд. евро през същата година. Структурата на двустранните потоци се определя от текстила, от кожените изделия, от суровините за преработка на храни и от рафинираните метали. Въпреки периодичната нестабилност, свързана с кризата в еврозоната, вторичните суровини запазват ясен превес и при импорта, и при експорта. Износът за Гърция расте от 0,7 млрд. евро през 2005 г. до около 1,5 млрд. през 2022 г., което показва устойчивостта на регионалните индустриални връзки в Южните Балкани.

Румъния се откроява като най-бързо растящия пазар в съседство от ЕС, като търговията се подкрепя от повишаващата се с течение на времето интензивност на производството. Вносът нараства от около 120 млн. евро през 2004 г. до над 2,0 млрд. през 2022 г., придружен от сравним ръст на износа от 180 млн. до 2,8 млрд. евро. Тези потоци отразяват разширяващите се трансгранични промишлени мрежи, особено в областта на металите, на машините и на химикалите, както и логистичното предимство на България в коридорите на Черно море и р. Дунав.

Турция представлява хибриден случай, при който търговията обхваща както преработени стоки, така и ресурсоемки категории. Българският внос от Турция се увеличава от 0,9 млрд. евро през 2006 г. до над 3,1 млрд. евро през 2022 г., което се дължи на силното присъствие на текстил, пластмаси и стоки за домакинството, но и на нарастващата роля на междинните материали. Износът е със сходна

динамика – през 2024 г. той вече е почти 2,0 млрд. евро при едва 0,5 млрд. евро през 2003 г., което доказва ролята на Турция както като конкурент, така и като партньор в регионалните производствени вериги.

Сърбия и *РС Македония*, макар и с по-малък обем, са важни регионални пазари за износа на български промишлени стоки. Между 2010 и 2022 г. износът за Сърбия се удвоява и достига 531 млн. евро, а продажбите за РС Македония се увеличават от около 160 млн. евро през 2010 г. до 336 млн. евро през 2022 г. Структурата на стоките тук е показателна за ролята на България като доставчик на промишлени суровини и на потребителски стоки за съседните ѝ страни от Западните Балкани, като потоците от първични суровини са сравнително ограничени.

За разлика от това при търговските отношения с *Китай, САЩ, Русия* и *Украйна* структурите на стоките са по-асиметрични. Китай е предимно източник на внос на промишлени стоки – с рязко увеличение от 339 млн. евро през 2004 г. до 2,8 млрд. евро през 2022 г., докато българският износ за страната остава ограничен – едва 0,8 млрд. евро в пиковия си момент през 2021 г., и е доминиран от метали и от материали с ниска степен на преработка. Съединените щати представляват по-малък, но технологично значим пазар – износът нараства стабилно до 0,8 млрд. евро през 2022 г., главно при рафинираните метали, фармацевтичните продукти и специализираната техника, докато вносът остава разнообразен в областта на промишлените стоки. Русия и Украйна имат силно изразени ресурсни измерения. Вносът от Русия се увеличава с покачването на цените на енергията, достигайки връх от над 695 млн. евро през 2017 г., и отново е повлиян от световните пазари на суровини, докато геополитическите сътресения не намаляват рязко търговията след 2022 г. Износът ни към двете страни е по-малък и по-неустойчив, традиционно концентриран в метали и в химически суровини, което е белег за уязвимост към политическата и към пазарната нестабилност.

Стоковата структура на българската търговията на България с най-големите ѝ партньори засилва двойственото ѝ позициониране в световната икономика. Търговията с ЕС – преди всичко с Германия, с Италия, с Гърция и с Румъния, е базирана предимно на производството, което подпомага преминаването на страната ни към индустриални сегменти с по-висока добавена стойност. Търговията с партньори извън ЕС и извън Балканите остава по-неравномерна – отношенията с пазари като Китай и Русия разкриват продължаващата зависимост от ресурсоемки и ценово чувствителни категории. Дългосрочната тенденция налага заключението, че конкурентната интеграция на България е най-силна там, където търговията се движи от индустриална специализация, а не от суровини и където производствените мрежи подкрепят стабилен растеж и технологично развитие.

Сравнението между търговията с първични и с вторични суровини потвърждава, че външният сектор на България се развива в ясна посока към индустриалното производство с добавена стойност. Произведените продукти доминират както в износа, така и във вноса, особено по отношение на основните партньори на страната в ЕС и в региона на Балканите, което отразява дълбокото участие в европейските производствени мрежи и вериги за доставки. Тази структура допринася за по-висока производителност и интеграция в глобалните пазари, но също така разкрива зависимост от външното търсене, от вноса на суровини и от концентрираните партньорски отношения. Макар първичните суровини да запазват своето значение в конкретни пазари и сектори, особено в енергетиката, в металите и в някои селскостопански продукти, тяхната роля е по-скоро допълваща, отколкото определяща. Укрепването на технологичното обновяване в производството и подобряването на устойчивостта чрез диверсификация не само на продуктите, но и на партньорите ще бъдат от съществено значение за поддържането на конкурентната позиция на България в променящата се глобална търговия.

Седемсекторна търговска конкурентоспособност и технологично позициониране

За да се оцени структурата на външната търговия на България, нейната интеграция в глобалните стойностни вериги (ГСВ) и динамиката на специализацията на износа, всички търгувани продукти са класифицирани в седем аналитично значими групи въз основа на групите с двуцифрени кодове по Хармонизираната система за описание и кодиране на стоките (HS). Тази таксономия подчертава както технологичната интензивност, така и позиционирането в стойностните вериги:

1. Първични и ресурсно-базирани стоки (HS 01–27, 41, 43–45, 47, 52–53, 71) – обхващат стоки, чието производство и конкурентоспособност са в значителна степен свързани с наличието на природни ресурси, земеделски суровини и добивни дейности, както и с относително ограничена степен на преработка. Групата съдържа както първични продукти, така и някои преработени ресурсно-базирани стоки. Търговската им динамика може да бъде чувствителна към измененията в международните цени, към природните условия и към външното търсене. Високият дял на тези стоки в износа може да индикира устойчиви сравнителни предимства, но сам по себе си не е достатъчен за оценка на създаваната национална добавена стойност.
2. Нискотехнологични потребителски стоки (HS 42, 46, 48–51, 54–67) – включват предимно потребителски стоки, при чието производство често имат съществено значение трудовите разходи, производствената ефективност и ценовата конкурентоспособност. Част от тях обаче могат да се конкурират и чрез ка-

чество, дизайн, марка или специализация в определени пазарни ниши. Групата позволява да се проследява развитието на традиционни трудоемки производства и възможностите за продуктова диференциация, без да се приема, че всички включени стоки имат еднаква технологична сложност или се конкурират единствено чрез цената.

3. Средно-нискотехнологични междинни промишлени суровини (HS 28–29, 31–40, 68–70) – обхващат химически продукти, пластмаси, каучук, торове, неметални минерални продукти и други материали, използвани като суровини и като междинни вложения в различни производствени процеси. Те отразяват участието на българската икономика в междинните етапи на производствените вериги, включително в рамките на европейските индустриални системи. Тяхното значение произтича от ролята им за снабдяването на други производства и от възможностите за специализация в определени материали и промишлени продукти. Самото наличие на такива стоки в износа обаче не позволява да се установи конкретната позиция на българските предприятия във веригите за създаване на стойност или размерът на стойността, създавана в страната.
4. Средно-високотехнологични машини и транспортно оборудване (HS 72–89) – включват неблагородни метали и изделия от тях, машини, електрическо оборудване и транспортни средства. Групата обединява продукти с различна степен на технологична сложност, които са важни за индустриалното производство, за капиталовото оборудване и за международните производствени вериги, включително тези в автомобилната промишленост. Докато част от стоките представляват метали и междинни промишлени изделия, други са свързани с по-сложни производствени процеси, машиностроене и транспортно оборудване. Поради това наименованието обозначава преобладаващия аналитичен профил на групата, а не предполага, че всички включени продукти са средно-високотехнологични. Динамиката на тази група е индикатор за промени в индустриалната структура на износа, но не представлява самостоятелно доказателство за технологично или за функционално надграждане.
5. Високотехнологични продукти и индустрии, свързани с ИКТ (HS 30, 90) – обединяват фармацевтични продукти, оптични, медицински, измервателни и други прецизни инструменти и апарати. Тези стоки са обособени с оглед на потенциалната им връзка със специализирани знания, с научноизследователска и развойна дейност и с технологично сложни производствени процеси. Групата позволява да се проследява развитието на определени сегменти с потенциал за технологична специализация, но не обхваща всички стоки, които в други статистически и отраслови класификации могат да бъдат определени като високотехнологични или свързани с ИКТ. Освен това

продуктовата принадлежност към групата не доказва сама по себе си, че съответните производства са основани на значителна местна НИРД или че създават висока добавена стойност в България.

6. Знаниеемки потребителски и творчески индустрии (HS 91–97) – обхващат часовници, музикални инструменти, мебели, осветителни тела, играчки, спортни принадлежности, произведения на изкуството и други стоки. Групата е обособена с оглед на потенциала на част от тези продукти за продуктова диференциация, дизайн, специфични потребителски характеристики и нишова специализация. Включените стоки се различават съществено по производствена технология, по степен на знаниеемкост и по роля в икономиката, поради което не всички могат да бъдат определени като знаниеемки или като творчески в тесния смисъл на тези понятия. Наименованието трябва да се разбира като работна аналитична категория, а не като пряко съответствие с официална класификация на знаниеемките или на творческите индустрии.
7. Специалните трансакции (HS 99) се разглеждат отделно поради специфичния си статистически характер и липсата на пряко съответствие с обичайните продуктови категории. Тази група не представлява самостоятелен сектор с еднороден технологичен или производствен профил. Поради това включените в нея стойности се отчитат при анализа на общите търговски потоци, когато това е необходимо за статистическата пълнота, но не се интерпретират по същия начин като останалите шест групи при оценката на продуктовата структура и технологичното позициониране на износа.

Наименованията на секторните групи отразяват преобладаващия им аналитичен профил и не предполагат пълно припокриване между всички включени стоки и съответната технологична, производствена или функционална категория. Предложената таксономия съчетава критерии, свързани с ресурсната основа, с технологичната интензивност, с предназначението на продуктите и с предполагаемата им роля в глобалните вериги за създаване на стойност. Поради това групите трябва да се разглеждат като инструмент за сравнителен анализ на структурата и на динамиката на външната търговия, а не като пряко измерване на технологичното равнище на производството или на позициите на българските предприятия в тези вериги.

Тази мултисекторна рамка дава възможност за по-нюансирана оценка на пътя на икономическото модернизиране на България, на променящите се сравнителни предимства и на излагането на глобалното преструктуриране на производството.

Предложената седемсекторна таксономия се основава на утвърдени теории за търговията и за развитието, които обясняват как страните изграждат конкурентоспособност (вж. глава 1) и е авторска аналитична рамка за изследване на структурните характеристики и на динамиката на българската външна търговия. Тя е

разработена за целите на това изследване и съчетава три основни измерения: ресурсната и производствената основа на стоките, тяхната технологична интензивност и предполагаемото им позициониране в глобалните вериги за създаване на стойност. Чрез такова съчетаване се цели да се разграничат традиционните ресурсни и трудоемки специализации от по-технологично сложните производства, от междинните промишлени стоки и от продуктите, при които знанията, дизайнът и диференциацията имат съществено значение.

Класическите и неокласическите подходи акцентират върху ролята на факторите на производството, като се придържат към разграничението между сектори, базирани на ресурси, и трудоемко производство, където България традиционно има сравнителни предимства. В същото време съвременните модели на растеж и иновации извеждат на преден план технологичната интензивност и сложността на продуктите като ключови фактори за производителността и за модернизирането. Това оправдава разделянето на средно-нискотехнологични, средно-високотехнологични и високотехнологични индустрии, всяка от които се характеризира с разлики в интензивността на научноизследователската и развойната дейност, разпространението на знания и създаването на добавена стойност.

Традиционните класификации на стоките като Стандартната международна търговска класификация (SITC) или HS предлагат полезна статистическа съпоставимост, но са предимно базирани на продукти, а не на възможности. Те групират стоките по състав на материала или по крайното им предназначение, а не по технологичната интензивност и по съдържанието на знания, вложени в производството. В резултат от това те често замъгляват важни различия в конкурентоспособността – например между стоките, базирани на ресурси, които преминават през някаква обработка, и истински интензивните по отношение на знания промишлени продукти. *Седемсекторната таксономия, приложена в тази част, осигурява много по-убедителна оценка на експортните възможности на България и разкрива структурата на сравнителните предимства и траекториите на модернизация по много по-прозрачен начин*. Подобен подход е в пряка връзка с теориите за глобалните вериги за създаване на стойност и за търговията, основана на задачи, като позволява сравнение не само на изнасяното от България, но и на видовете технологични и организационни възможности, които този износ изисква. *По такъв начин седемсекторният модел предоставя по-прецизна оценка на позицията на България във веригите за създаване на стойност и на нейния напредък (или липсата на такъв) към специализация с по-висока добавена стойност*.

Теорията за глобалните стойностни вериги допълва класификацията, като подчертава, че конкурентоспособността на износа зависи от това дали даден сектор заема позиция в сегментите нагоре по веригата или надолу по веригата, насочени

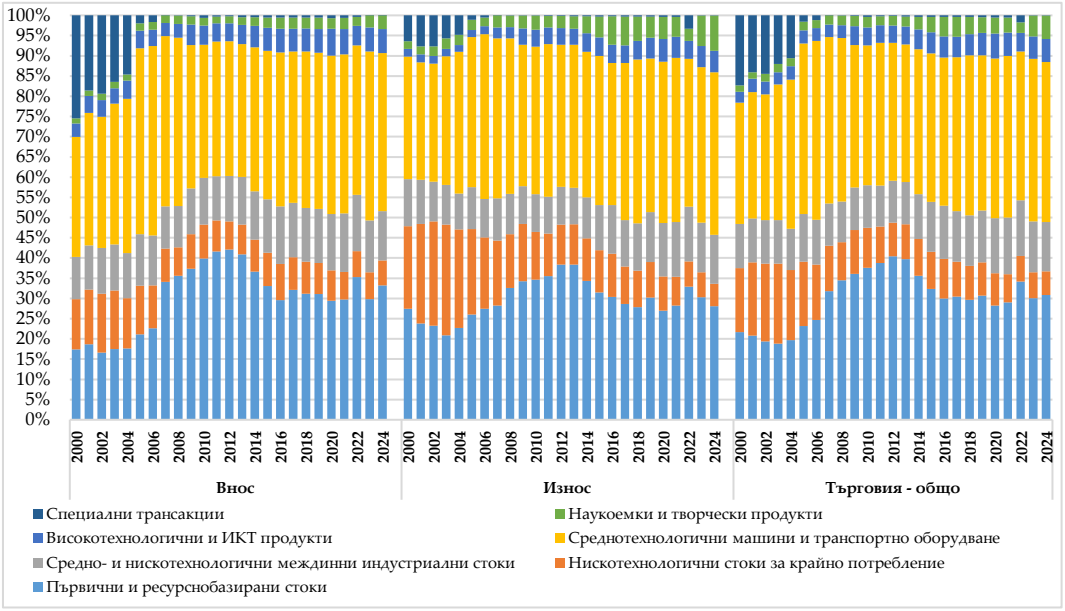
към потребителите, с по-силен брандинг и потенциал за иновации. Разграничаването на междинни стоки, крайни потребителски стоки и творчески индустрии, изискващи интензивно използване на знания, дава по-добра представа за интеграцията на България в европейските производствени мрежи и за нейния капацитет да запази вътрешната стойност. В концептуално отношение таксономията се доближава до подходите на ОИСР, UNIDO и Eurostat за анализ на технологичната интензивност и на структурните характеристики на производството и на търговията, което гарантира международна съпоставимост и спомага за детайлна оценка на структурната трансформация на нашата страна и на перспективите за икономическо развитие, но не представлява пряко възпроизвеждане на една конкретна официална класификация. Докато HS осигурява стандартизирана продуктова основа за международна статистическа съпоставимост, предложеното групиране е насочено към аналитичните задачи на монографията — проследяване на промените в продуктовата структура на българската външна търговия и оценка на възможните признаци за технологично и структурно надграждане.

Необходимо е да се отчетат и ограниченията на този подход. Продуктовото групиране не позволява само по себе си да се установят действителната технологична сложност на всяко производство, размерът на създадената в страната добавена стойност или конкретните функции, изпълнявани от българските предприятия в глобалните вериги за създаване на стойност. Стоки, включени в една и съща група, могат да се различават съществено по производствен процес, по съдържание на знания и по степен на местно участие. Поради това резултатите от таксономията трябва да се интерпретират като показатели за структурното позициониране на търговията, а не като пряко измерване на технологичното равнище или на добавената стойност в износа. По-прецизна оценка на последните би изисквала допълнителни данни, включително за добавената стойност в международната търговия и за отрасловата структура на производството.

От 2000 г. насам секторната търговска структура на България преминава през дълбоки преобразувания, което отразява както по-дълбоката интеграция в европейските производствени мрежи, така и по-мащабните промени в глобалната конкурентоспособност. Във всичките седем търговски групи вносът и износът се разгръщат чувствително, но с различни траектории, които разкриват еволюиращия характер на българската промишленост и нейното позициониране в международните вериги за създаване на стойност. Еволюцията на секторните дялове в търговската структура на България е ясна индикация за по-широката промяна към индустриална и технологично ориентирана конкурентоспособност (Фигура 15).

В началото на 2000-те години суровините и ресурсите заемат значително по-голяма част от вноса и от износа, но тяхното относително значение намалява с напредъка на индустриалното модернизиране. Нискотехнологичните потребителски

стоки също губят структурна тежест под натиска на растящите заплати, глобалната конкуренция и преразпределението на производствените фактори. За сметка на това средно-нискотехнологичните суровини и особено средно-високотехнологичните машини и транспортно оборудване стабилно повишават дела си както във вноса, така и в износа, превръщайки се в доминиращи двигатели на българската външна търговия в края на 2010-те години, като само стоките, свързани с машини, имат най-голям дял в един сектор. Високотехнологичните и наукоемките потребителски продукти запазват сравнително малък дял през целия период, но тяхното увеличение е ясно възходящо, особено след 2015 г., което сигнализира за напредък в ниши с по-висока стойност.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 15. Седемсекторна търговска конкурентоспособност на България (%)

Търговията с първични и ресурсни суровини нараства съществено, но ролята ѝ постепенно се променя. Вносът се увеличава от около 1,2 млрд. евро през 2000 г. до пик от почти 19,5 млрд. евро през 2022 г., след което се стабилизира на 16,5 млрд. евро през 2024 г., главно в резултат от циклите на цените на енергията и на суровините. Износът следва подобна тенденция, като се повишава от 1,4 млрд. евро през 2000 г. до над 15,6 млрд. през 2022 г., след което леко намалява. Въпреки силния номинален ръст структурният дял на тези стоки с течение на времето се понижава, което показва постепенно отклоняване от зависимостта от ресурсите и от излагането на колебания.

Нискотехнологичните потребителски стоки представляват относително стабилен, но скромен сегмент от търговията на България. Вносът се увеличава от 0,9

млрд. евро през 2000 г. до около 3,5 млрд. евро през 2022 г., след което леко спада през 2023–2024 г., докато износът нараства от 1,1 млрд. евро до почти 3 млрд. през същия период. Растежът обаче е по-бавен в сравнение с по-динамичните промишлени категории, което отразява натиска върху конкурентоспособността в трудоемките сектори и преминаването към производство с по-висока добавена стойност.

Най-забележимата тенденция към модернизация се наблюдава при средно-нискотехнологичните междинни промишлени суровини и средно-високотехнологичните машини и транспортно оборудване – гръбнакът на промишлената икономика на България и на интеграцията ѝ във веригите за доставки на ЕС, по-специално в автомобилната и в машиностроителната мрежа. Вносът на средно-нискотехнологични междинни продукти се увеличава от около 0,7 млрд. евро през 2000 г. до 7,7 млрд. през 2022 г., докато износът нараства повече от десет пъти през същия период, надхвърляйки 6,4 млрд. евро през 2022 г. Средно-високотехнологичните капиталови стоки се представят още по-добре – между 2005 и 2022 г. вносът почти се утроява, достигайки 20,4 млрд. евро, а износът се увеличава от 1,6 млрд. евро през 2000 г. до над 17 млрд. евро през 2024 г. Тези тенденции подчертават ролята на България като развиващ се център за монтаж и компоненти в европейските вериги за създаване на стойност, с най-силен и устойчив растеж във всички сектори.

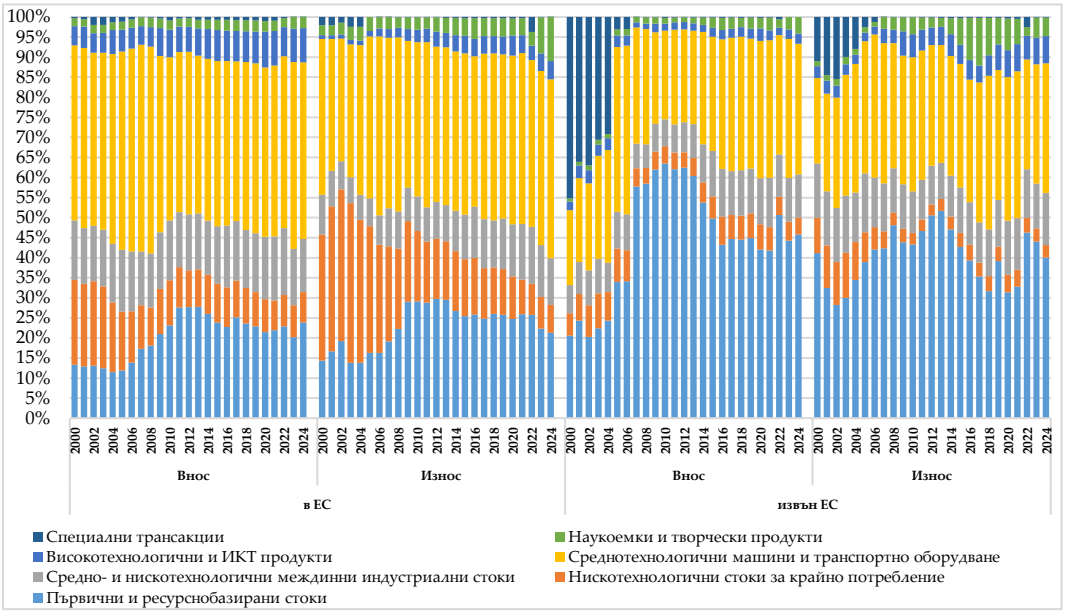
Високотехнологичните и свързаните с ИКТ индустрии отбелязват по-плавен напредък, но тенденцията е положителна. Вносът на високотехнологични продукти се увеличава от 234 млн. евро през 2000 г. до почти 3 млрд. през 2024 г., а износът нараства рязко – от едва 101 млн. евро до над 2,3 млрд. евро, което е признак за начален етап на диверсификация към сектори, изискващи интензивно използване на знания. Подобна, но по-нестабилна траектория е налице в секторите на потребителските и на творческите индустрии, изискващи висока степен на знания, където износът се повишава от 100 млн. евро до рекордните 3,7 млрд. евро през 2023 г., преди да се стабилизира на 3,4 млрд. евро през 2024 г., което свидетелства за възникваща специализация в нишови продукти с висока стойност.

При специалните трансакции пък се наблюдава неравномерно движение, свързано по-скоро с практиките за статистическо отчитане, отколкото с конкурентоспособността на отделните сектори – с уеднаквяването на класификацията при тях е регистриран рязък спад.

Търговската структура на България се ориентира решително към технологично напреднали и интегрирани във веригите на добавена стойност сектори. Макар първичните суровини да остават значими поради енергийната зависимост и промишлените суровини, най-силните и устойчиви печалби идват от средно- и високотехнологичното промишлено производство. Данните сочат постепенно, но ясно структурно подобрение – от конкурентоспособност, основана на ресурси и труд,

към промишлени, технологично ориентирани и наукоемки предимства, което позиционира България по-стабилно в европейската промишлена екосистема.

Както вече беше споменато в предходната част, през целия период структурата на търговията в рамките на ЕС остава последователно ориентирана към промишлени стоки и стоки с по-висока добавена стойност, докато търговията извън общността запазва много по-силно изразено присъствие на първични суровини (Фигура 16). В рамките на единния пазар на ЕС доминиращата група са машините и транспортното оборудване със средна технологичност, като приносът им към вноса и към износа се разширява устойчиво със задълбочаването на европейските вериги за доставки. Междинните промишлени стоки и потребителските продукти с ниска технологичност също запазват значителни и относително стабилни дялове, което отразява гъстите производствени мрежи и специализацията в рамките на отраслите в Съюза.



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 16. Седемсекторна търговска конкурентоспособност на България – внос и износ в и извън ЕС (%)

За разлика от това в потоците извън ЕС първичните и ресурсно-базираните стоки имат много по-голяма тежест, особено във вноса, което илюстрира структурната зависимост на ЕС от външни доставчици на енергия и суровини, засилваща се през години на ценови шок. Същевременно технологично напредналите стоки – ИКТ/високотехнологични и наукоемки и творчески продукти, постепенно нарастват и придобиват значение и в двете посоки на търговията, но тех-

ният дял остава по-изразен в износа извън Съюза поради конкурентните предимства на ЕС на световните пазари. Като цяло сравнението подчертава двойна специализация – обменът в рамките на ЕС се доминира от интегрираното производство, докато този извън общността се обуславя от технологичната конкурентоспособност на ЕС и от нуждите от външни ресурси.

В номинално изражение стойността на търговията в рамките на ЕС нараства стабилно и рязко в дългосрочен план. При вноса машините и транспортното оборудване със средновисока технологичност се увеличават от 1,36 млрд. евро през 2000 г. до над 13 млрд. през 2022–2023 г., докато вносът на суровини и ресурси се повишава от около 415 млн. евро през 2000-те години до над 5–7 млрд. евро в началото на второто десетилетие на века. Износът за ЕС следва сходна траектория, отново воден от машините, чиято стойност се покачва от 1,04 млрд. евро през 2000 г. до над 12 млрд. през 2022–2023 г. Това е показателно за задълбочаващата се интеграция на България в европейските производствени мрежи, по-специално в областта на автомобилните системи, на електрониката и на индустриалните машини.

Търговските стойности извън ЕС, макар и по-ниски в обобщен обем, нарастват по-динамично в относително изражение. Например вносът на суровини и на ресурси скача от 817 млн. евро през 2000 г. до пик от 12,5 млрд. евро през 2022 г., движен от засилващата се зависимост от енергийни суровини на държавите извън ЕС. По същия начин вносът на машини се увеличава от 742 млн. евро през 2000 г. до над 7,3 млрд. евро през 2022 г., което подчертава диверсификацията на промишлените доставки извън европейския единен пазар. От страна на износа продажбите на промишлени продукти извън ЕС също нарастват осезаемо, като износът на машини се увеличава от около 548 млн. евро през 2000 г. до почти 5 млрд. през 2022 г., което е свидетелство за напредък в проникването на нововъзникващите пазари и във веригите за аутсорсинг извън Европа.

На секторно равнище първичните и ресурсните стоки са силно ориентирани към двойния пазар. Вносът на тези стоки в ЕС достига връх от над 5–7 млрд. евро след 2010 г., докато вносът извън Съюза нараства непропорционално през 2022 г. поради шокове в цените на енергията и геополитически натиск, преди да отбележи спад през 2023–2024 г. Тенденцията при износните потоци е сходна, като пазарите в рамките на ЕС поглъщат по-голямата част от тях, но износът извън общността става все по-значителен за металите, горивата и селскостопанските продукти по време на покачване на цените на суровините.

Нискотехнологичните потребителски стоки са насочени преимуществено към ЕС по отношение както на вноса, така и на износа. Вносът в пределите на Съюза се увеличава от около 660 млн. евро през 2000 г. до над 2,4 млрд. през 2022 г., докато извън него той остава значително по-малък, като обикновено е под 1,1 млрд. евро. Експортна траектория на тези стоки също е концентрирана в пазарите в рамките

на ЕС, сред причините за което са традиционните трудоемки специализации и намаляващата значимост на пазарите извън общността в контекста на нарастващата конкуренция по отношение на разходите от Азия.

При средно-нискотехнологичните промишлени суровини – химикали, пластмаси, стъкло и материали, растежът е балансиран, но той отново се дължи предимно на връзките между търсенето и предлагането в ЕС. В рамките на Съюза вносът се увеличава от 464 млн. евро през 2000 г. до над 5 млрд. през 2022 г., а износът достига над 4,4 млрд. евро в пиковия си момент. Вносът и износът извън ЕС също нарастват стабилно, но остават около половината от нивата в общността, което показва ясен фокус върху интеграцията в европейските индустриални вериги за доставки.

Най-съществена е промяната в областта на средно-високотехнологичните машини и транспортно оборудване, които, както вече посочихме, са опорният стълб на модернизацията на производството в България. През разглеждания период вносът от държавите от ЕС се увеличава повече от 9 пъти, а при износа се наблюдава сходно силно разрастване, което прави ЕС преобладаващо ключов пазар за тези стоки. Потоците извън Съюза са по-малки, но стават все по-значими – това доказва способността на България да изнася съвременни компоненти и системи извън Европа.

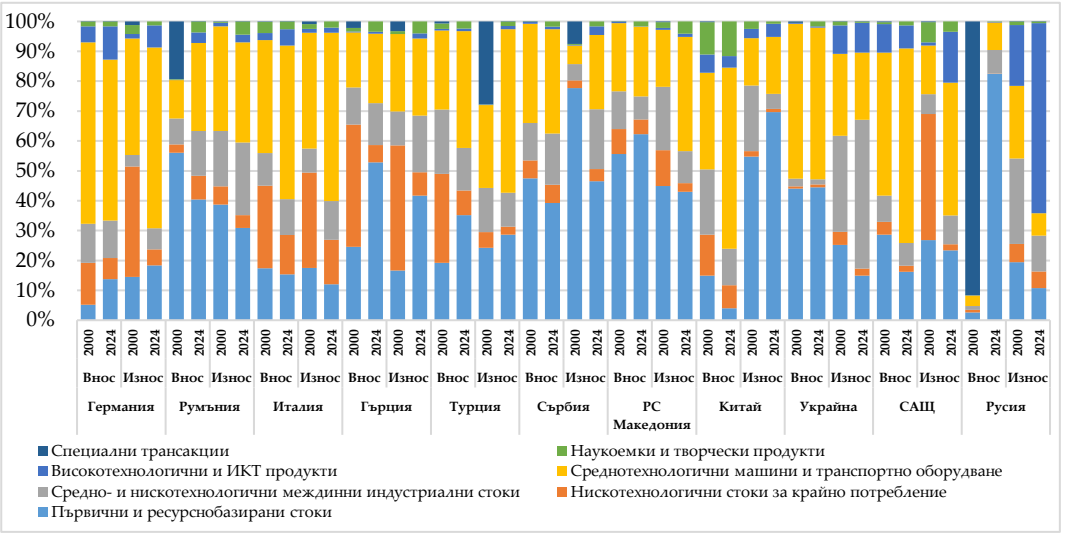
Високотехнологичните сектори, макар и все още малки като цяло, отбелязват забележителен напредък в износа в рамките на ЕС – повече от четирикратно увеличение от 26 млн. евро през 2000 г. до над 1,2 млрд. евро през 2023–2024 г. Извън Съюза растежът е видим както при вноса, така и при износа, но остава по-бавен, което е признак за продължаващата зависимост на иновациите от европейските фармацевтични и ИКТ екосистеми. Подобни са тенденциите и при потребителските и творческите стоки, изискващи висока степен на знания – ЕС запазва позицията си на основен партньор, въпреки че извън него през определени години (например 2015–2018 г.) се отчита скок в износа, свързан с конкретни лицензионни или културни договори.

Накрая, специалните трансакции намаляват рязко както в рамките на ЕС, така и извън него, което потвърждава подобрената статистическа точност и по-ниската интензивност на реекспорта в българската търговия.

Сравнението между моделите в рамките на ЕС и извън него е солиден аргумент в подкрепа на две стратегически заключения. Първо, конкурентоспособността на износа, индустриалната специализация и технологичното модернизиране на България са преобладаващо свързани с Европейския съюз, което е израз на дълбоката интеграция в глобалната верига за създаване на стойност и на стабилния достъп до пазара. Второ, диверсификацията към партньори извън ЕС,

предизвикана по-специално от енергийната сигурност, от суровините и от селективното индустриално разширение, става все по-необходима за устойчивостта, особено в условията на геополитическа нестабилност.

Анализът на основните търговски партньори на България предоставя важна информация за географската ориентация, за структурната динамика и за стратегическите уязвимости на външната търговия на страната (Фигура 17).



Източник: Собствени изчисления по данни от Eurostat.

Фигура 17. Седемсекторна търговска конкурентоспособност на България – основни търговски партньори (%)

Акцентът тук е поставен върху отклоненията от очакваните модели:

- Вносът от и износът към *Германия* са доминирани от машини и транспортно оборудване със средновисока технологичност, което говори за мащабна индустриална обвързаност – много по-силна, отколкото с повечето други партньори. Една забележителна структурна промяна е ускоряването след 2010 г. на износа на България в тази категория, което предполага нарастващо участие в германските вериги за създаване на стойност в автомобилната и в машиностроителната промишленост. Износът на високотехнологични продукти и ИКТ започва от почти нула в ранния период и нараства стабилно, което е ясно очертана тенденция към технологично усъвършенстване, не толкова изразена в други двустранни търговски отношения.
- Търговията с *Румъния* е до голяма степен зависима от ресурсите и от междинните суровини, което се дължи на тясно свързаните регионални вериги за доставки и на интеграцията, основана на близостта – доста повече, отколкото с отдалечените партньори от ЕС. Изключителен модел е много силният ръст на износа на междинни промишлени стоки и на машини след

присъединяването към ЕС, което предполага, че България използва Румъния както като производствена база, така и като пазар за сглобяване надолу по веригата. Търговията с високотехнологични продукти остава маргинална въпреки географската близост, което показва, че технологичното усъвършенстване в тези двустранни отношения изостава от напредъка на България с Германия или с Италия.

- В търговията с *Италия* се наблюдава много характерна структура на износа – в него доминират машини със средновисока степен на технологичност и транспортно оборудване, като отбелязват сериозен ръст през годините – тенденция, която е далеч по-изразена, отколкото при вноса. В същото време високотехнологичните продукти остават относително скромни в сравнение с другите развити икономики в ЕС, което е донякъде необичайно неравенство за голяма индустриална страна.
- Отношенията с *Гърция* се отличават с особено висока зависимост от първични и от ресурсни суровини – това е видимо както във вноса, така и в износа, където тези потоци нарастват драстично в някои години. Същевременно високотехнологичните продукти остават изключително малко, дори спрямо други южноевропейски икономики, което свидетелства за трайно технологично изоставане в специализацията на износа.
- При *Турция* както при вноса, така и особено при износа търговията е насочена най-вече в областта на средно-високотехнологичните машини и транспортно оборудване, което се дължи на по-развита индустриална база в сравнение с повечето регионални партньори. Друга отличителна черта е бързото разширяване на износа на наукоемки и високотехнологични продукти през последните години – това е признак за продължаващо технологично усъвършенстване и за по-дълбока интеграция в ГСВ.
- Търговията със *Сърбия* бележи необичайно мощен скок в категориите със средновисоки и високи технологии след 2010 г., което е в съответствие с големите чуждестранни инвестиции в автомобилния и в електронния сектор. Друга забележителна аномалия е много рязкото увеличение на износа на знаниеемки потребителски и творчески продукти през 2023 г., което може да е резултат от прекласифициране на данни или от еднократни трансакции, а не от структурна специализация.
- В отношенията с *РС Македония* е налице доста сериозно и нарастващо доминиране на първични и на ресурсни суровини в износа, което е нетипично за икономика, интегрирана в европейските производствени мрежи. В същото време износът на средно-високотехнологични продукти нараства стабилно, но от много по-ниска база в сравнение с регионалните партньори, което показва частично, а не широко индустриално модернизиране. Късното, но рязко увеличение на творческите и на дизайн-интензивни стоки

след 2020 г. може да е сигнал за възникващи нишови специализации или за временни колебания в данните.

- Търговията с *Китай* се отличава с изключително висок и бързо нарастващ внос на средно- и високотехнологични промишлени суровини, което свидетелства за дълбоката интеграция в глобалните производствени вериги. В контраст с това, износът на България за Китай остава много малък и се концентрира в нископреработени първични стоки, което разкрива силно асиметрични търговски отношения. Този продължителен дисбаланс предполага ограничено проникване на България в динамичното търсене на Китай на съвременни промишлени продукти.
- При *Украйна* се отбелязва висок дял в търговията с машини с ниска и средна степен на технологичност, но драстичните скокове и спадове, особено около 2008–2009 г. и след 2014 г., ясно отразяват сътресенията, предизвикани от конфликтите, и променящите се енергийни и индустриални зависимости. След 2022 г. екстремната нестабилност и скокът в първичния внос говорят красноречиво за нуждата от суровини и за срив на вътрешния производствен капацитет, от което се вижда, че този партньор е в пъти по-тежко засегнат от геополитическите сътресения в сравнение с другите.
- От данните за *САЩ* проличават две забележителни аномалии: рязък скок във вноса на първични и на ресурсни суровини през 2022–2023 г., който е много по-висок от историческите нива, и значителен структурен скок в износа на високотехнологични и свързани с ИКТ продукти след 2020 г. И двете тенденции се отклоняват силно от дългосрочните насоки в развитието и вероятно се обуславят от последните глобални сътресения и от динамиката в технологичния сектор.
- Данните за *Русия* сочат изключително необичаен скок във вноса на суровини и на ресурсни стоки през 2008–2011 г. От страна на износа високотехнологичните и свързаните с ИКТ индустрии се характеризират с рязък и устойчив ръст след 2015 г., което се отклонява от традиционната специализация на страната и е възможно да отразява преориентация и прекласификация, предизвикани от санкциите, а не структурен технологичен бум.

Тези специфични за партньорите аномалии дават добра представа за наличието на неравномерно технологично модернизиране, продължаваща зависимост от търговията с ресурси с определени съседи и нарастващи асиметрии в интеграцията на високите технологии, което подчертава смесеното и все още уязвимо положение на България в глобалните и в регионалните вериги за създаване на стойност.

Оценката на седемсекторната конкурентоспособност на търговията разкрива постепенно, но непълно структурно модернизиране на българската външна търговия. Докато нискотехнологичните потребителски стоки продължават да

играят значителна роля, дългосрочното разширяване на средно-високотехнологичните машини и транспортно оборудване, особено в износа към основните партньори от ЕС, свидетелства за по-дълбока интеграция в напредналите индустриални вериги на стойност. В същото време високотехнологичните и наукоемките индустрии остават недоразвити и географски концентрирани, което е белег за ограничен капацитет за иновации в страната ни и за тесен набор от технологични ниши. Продължаващата зависимост от първични и от ресурсни суровини, особено в търговията извън ЕС и със съседните балкански държави, излага България на нестабилност, на ниска добавена стойност и на геополитически риск. Съгласно данните като цяло България е променила традиционната си специализация, основана на разходите, но търговската ѝ структура все още е нестабилна и прекалено зависима от външни индустриални екосистеми, което прави продължаващото модернизиране, диверсификация и политическа подкрепа от съществено значение за дългосрочната конкурентоспособност.

Изводи

От анализа на структурата на стоките в българската външна търговия е видно, че е налице трайно неравенство между износа и вноса по отношение на технологичното съдържание и на добавената стойност. За разлика от повечето икономики в ЕС България продължава да се специализира предимно в износа на стоки с ниска добавена стойност, докато внася стоки с по-висока технологична сложност и иновационен потенциал (Рангелова и Сарийски, 2020). Това структурно несъответствие ограничава способността на страната ни да генерира растеж, основан на производителността, от търговските си резултати.

Въпреки че е отбелязан известен напредък, особено по отношение на дела на високотехнологичните продукти в общия износ, като цяло приносът им остава скромен. През периода 2007–2018 г. високотехнологичните стоки се колебаят около едва 4% от износа на стоки на България, достигайки пик от 5,9% през 2018 г. Важно е да се отбележи, че по-голямата част от този високотехнологичен износ се състои от междинни суровини, а не от крайни промишлени продукти с посилна пазарна позиция (Тасев и Несторов, 2020). Това повишава уязвимостта на секторите, зависими от износа, към цикличните колебания във външното търсене и към икономическите условия на основните търговски партньори.

В резултат от това сегашната структура на износа на България не осигурява основа за устойчиви конкурентни предимства или стабилен модел на икономически растеж, ориентиран към износа (Йоцов и др., 2020). За да се постигне по-силно развитие, базирано на търговията, секторните предимства трябва да се използват по-стратегически, особено в отрасли с потенциал за технологично обновяване, за интеграция във веригите за създаване на стойност и за притежание на търговски

марки. За осъществяването на такава промяна е необходимо нещо повече от усилията на отделни компании или на индустриални асоциации за диверсификация на пазарите – то изисква активна и последователна национална търговска стратегия, съгласувана с индустриалните и иновационните политики (Николова, 2020).

Заключенията от оценката на стоковата структура подчертават както постигнатия напредък, така и структурните ограничения, които продължават да определят търговския профил на България. Страната се намира на критичен кръстопът, където модернизирането на експортната ѝ специализация може да доведе до по-голяма икономическа устойчивост, до по-силна конкурентоспособност и до по-солиден и стабилен дългосрочен растеж. Успешната трансформация ще зависи от последователната политическа подкрепа, от изграждането на капацитет в рамките на износните фирми и от задълбочаването на интеграцията в сегментите с по-висока стойност на глобалните производствени мрежи.

Данните за структурата на стоките в България сочат продължаваща асиметрия в интеграцията ни в глобалните стойностни вериги. Страната продължава да внася значителна част от средно- и високотехнологичните междинни продукти и капиталови стоки, докато износът ѝ остава доминиран от суровинни стоки, от нискотехнологично производство и от стандартизирани промишлени суровини. Иновационният потенциал на българските предприятия в рамките на глобалните вериги за създаване на стойност остава концентриран в ограничен брой сектори, което потвърждава наблюденията за частично, но неструктурно надграждане (Ventsislavova-Georgieva, 2025). Същевременно външнотърговската активност на българските фирми е силно зависима от междинни стоки и от аутсорсинг модели, което поддържа ниски нива на добавена стойност в износа (Nestorov, 2025). Тези модели показват, че България улавя ограничена част от добавената стойност в производствените мрежи, като често се специализира в етапи с по-ниска интензивност на знания, с по-малки вътрешни ползи и с по-слаби иновационни ефекти. Частичното появяване на сегменти със средна технологичност, включително електрически машини, компоненти за автомобилната промишленост и фармацевтични продукти, е признак за известно подобрение, но този напредък остава тясно концентриран в няколко вериги, движени от външни фактори, където стратегическите решения се контролират от водещи чуждестранни фирми.

6. Търговия с услуги и връзката ѝ със стоковата структура

Въпреки че основният фокус на изследването ни са структурата и конкурентоспособността на търговията със стоки в България, то би било непълно, ако се пренебрегне ролята на услугите за формирането на външноикономическите резул-

тати на страната. Търговията с услуги се превръща във все по-важен фактор за растежа, за заетостта и за създаването на добавена стойност, особено в рамките на Европейския съюз, където производствените мрежи все повече интегрират нематериални дейности като ИКТ, финанси и бизнес услуги. За България анализът на търговията с услуги предоставя по-широко разбиране за позиционирането на икономиката на регионалните и на глобалните пазари и допълва познанията, получени от оценката на стоките на базата на суровините.

Поради ограниченията в наличността на статистически данни обхватът на представения анализ е сведен до периода 2005–2024 г. и се основава на класификацията на услугите по BPM6. Проучването се фокусира върху агрегирани тенденции и широки категории услуги, тъй като разбивката по партньорски страни не е налична за целия период. Така тази част е замислена като допълнителен компонент към подробния анализ на търговията със стоки, предлагайки още един контекст за моделите на специализация на България, за излагането ѝ на външно търсене и за потенциала ѝ за модернизация чрез наукоемки и международно търгуеми услуги.

Тенденции в износа и във вноса на услуги

Ролята на услугите във външната търговия на България се е развивала неравномерно през последните две десетилетия, което отразява както структурните промени, така и чувствителността на сектора на услугите към икономическите цикли и към глобалните сътресения (Фигура 18). Между 2005 и 2024 г. търговията с услуги се колебае значително по отношение на вноса. Той нараства стабилно от около 2,7 млрд. евро през 2005 г. до над 4,5 млрд. през 2008 г., преди да претърпи рязък спад в годините на световната финансова криза.



Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 18. Търговия на България с услуги (млрд. евро)

Втори спад следва през 2020 г. по време на пандемията от COVID-19, когато вносът намалява до 4,15 млрд. евро от предкризисния пик от 5,28 млрд. евро през 2019 г. Следва силно възстановяване и през 2024 г. той достига 7,58 млрд. евро – най-високото ниво за изследвания период. Въпреки този растеж делът на услугите в общата търговия остава сравнително скромен от страна на вноса, като варира между около 10 и 19%. Най-висок е делът през 2009 г. (19,18%) поради порязкото свиване на търговията със стоки през тази година, а в периодите на експанзия услугите рядко надвишават 13–14% от общия внос.

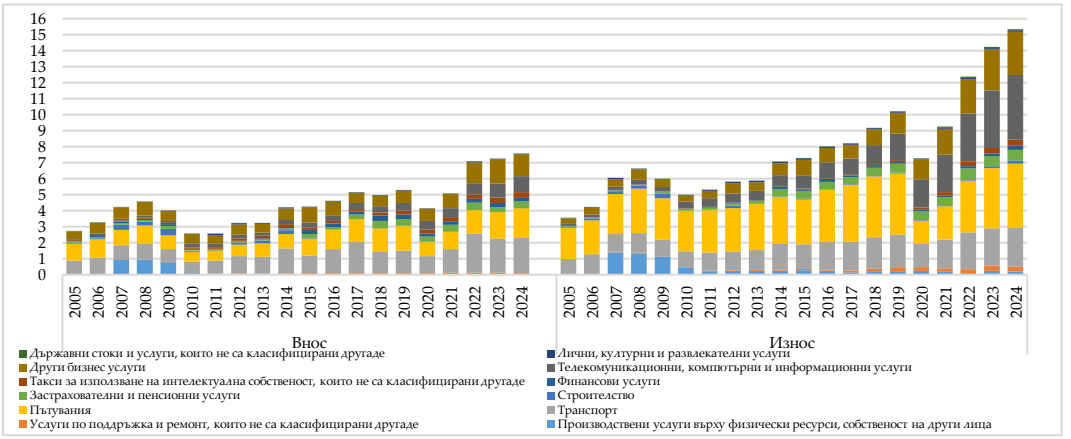
Износът на услуги от своя страна е с по-силен и по-стабилен принос към външните резултати на България. През разглеждания период той се увеличава повече от 4 пъти – от 3,56 млрд. до 15,3 млрд. евро, и показва устойчивост дори по време на кризи. След спад през 2020 г. износът се възстановява бързо, надхвърляйки значително нивата отпреди пандемията. Делът на услугите в общия износ постоянно надвишава този на вноса, като се движи между 21 и 34%. Периодът 2007–2009 г. бележи най-високия принос – тогава услугите съставляват над 30% от общия износ, което е показателно за тяхната роля като стабилизатор през кризисните години. Въпреки че след 2010 г. относителният дял донякъде намалява, той остава над 21% през последното десетилетие и отново се покачва до 26,27% през 2024 г., което извежда на преден план дългосрочното значение на този сектор.

Данните разкриват две структурни характеристики: България остава нетен износител на услуги с явно сравнително предимство в тази област, но услугите все още съставляват по-малка част от външната търговия в сравнение със стоките. Разширяването на износа на услуги – особено през последните години в сектори, изискващи висока степен на знания, говори за потенциал за по-нататъшна диверсификация и за намаляване на зависимостта от търговията със стоки с ниска добавена стойност. Поддържането и укрепването на тази динамика ще бъде от съществена важност за повишаване на устойчивостта и на конкурентоспособността на България в по-широкия контекст на европейската и на световната икономика.

Основни типове услуги

Структурата на търговията с услуги в България илюстрира стабилен, но неравномерен процес на трансформация, преминаващ от традиционна специализация в областта на транспорта и пътуванията към дейности с по-висока добавена стойност, основани на знания (Фигура 19). Транспортът и пътуванията отдавна доминират в експортния портфейл, като най-големият принос е на услугите, свързани с пътуванията. Износът на туристически услуги се разширява от около 2,0 млрд. евро през 2005 г. до почти 4,0 млрд. през 2024 г., преди да се свие рязко по време на пандемията от COVID-19 през 2020 г., когато спада до 1,47 млрд. евро. Бързото възстановяване през 2021–2024 г. обаче е доказателство за устойчивостта на сектора и

за трайната привлекателност на България като туристическа дестинация. Транспортните услуги също следват подобна траектория – те се увеличават от около 1,0 млрд. евро през 2005 г. до над 2,4 млрд. през 2024 г., като същевременно поддържат постоянно положително търговско салдо. Заедно тези две категории съставляват по-голямата част от сравнителните предимства на страната в областта на услугите и остават основни двигатели на външната конкурентоспособност.



Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 19. Търговия на България с услуги, по вид (млрд. евро)

От Фигура 19 се вижда, че съставът на износа на услуги се е разнообразил значително. Телекомуникациите, компютърните и информационните услуги се открояват като най-бързо растящата категория, като се разрастват почти 30 пъти – от 141 млн. евро през 2005 г. до 4,0 млрд. евро през 2024 г. Това забележително увеличение подчертава засилващата се роля на цифровите бизнес модели и по-широката интеграция на българския ИКТ сектор в европейския пазар на услуги. И при категорията „Други бизнес услуги“ се отчита ясна възходяща тенденция – износът им се покачва почти 9 пъти през периода, подкрепен от аутсорсинга и от споделените услуги, които продължават да привличат чуждестранни инвестиции. Застрахователните и пенсионните услуги, макар и по-малки по мащаб, също отбелязват впечатляващ растеж – стойността на износа се повишава от 24 млн. евро през 2005 г. до 652 млн. през 2024 г., което илюстрира постепенното развитие на екосистемата на финансовите услуги.

Секторното разпределение при вноса е сходно, макар и с някои устойчиви дефицити в категориите с висока стойност като такси за интелектуална собственост и финансови услуги. Вносът на услуги, свързани с ИКТ, също се увеличава в съответствие с разрастването на сектора, което е признак за по-дълбока интеграция в трансграничните цифрови вериги на стойността. Същевременно категории като строителни услуги, производствени услуги върху физически ресурси, собственост на други лица, и лични, културни и развлекателни услуги остават маргинални и

нестабилни, без да формират устойчиви специализации. Като цяло данните показват постепенно пребалансиране на търговията с услуги в България – от модел, основан на туризма и транспорта, към модел, все по-ясно насочен към изискващи висока степен на знания и дигитално търгуеми услуги, което разгръща потенциала за устойчив растеж и за повишаване на стойността на износа.

Изводи

Развитието в сектора на услугите допълва до голяма степен тенденциите, наблюдавани в търговията със стоки на България, по-специално нарастващата роля на страната в европейското производство и в регионалните вериги за доставки. Развитието на ИКТ, бизнес и логистичните услуги отразява интеграцията на България в по-високостойностните сегменти на глобалните вериги за създаване на стойност, където услугите са основен фактор за производството, за дистрибуцията и за иновациите. Въпреки че структурата на износа на стоки остава концентрирана в производството с по-ниска технологичност и в междинните компоненти, все по-осезаемият принос на услугите, изискващи висока степен на знания – от разработване на софтуер до координация на транспорта и финансово посредничество, повишава конкурентоспособността на тези производствени дейности, като вгражда по-голяма добавена стойност в българските фирми. Заедно с това продължаващата доминация на туристическите услуги е ясно свидетелство за двойна специализация, съчетаваща традиционните туристически активи с нововъзникващите възможности в областта на цифровите и на професионалните услуги. Търговията с услуги не само допълва търговията със стоки, но и действа като критичен фактор за модернизиране на износа, като дава знак какви възможности може да получи България, за да премине постепенно от конкурентен модел, основан на разходите, към модел, базиран на иновации, на умения и на междусекторна допълняемост.

Заключение

От анализа, представен в тази глава, е видно, че външната търговия остава основен стълб на икономическото развитие и на международната интеграция на България през XXI век. През последните почти две десетилетия българските търговски потоци се увеличават значително както по стойност, така и по обем, което демонстрира постепенното приспособяване към членството в ЕС, по-дълбоката интеграция в регионалните производствени системи и силното въздействие на променящото се глобално търсене. В същото време динамиката на българската търговия разкрива устойчиви структурни ограничения, които продължават да определят конкурентната траектория на страната.

Изследването потвърждава две добре установени тези в търговската теория. Първо, присъединяването към ЕС е решаващ фактор за силното разширяване на общите търговски потоци, дължащо се предимно на интеграцията в рамките на

общността, на увеличената трансгранична фрагментация на производството и на подобрения достъп до пазара. Второ, България не е била защитена от външни сътресения въпреки интеграцията си в голям и развит икономически съюз – световната финансова криза, пандемията от COVID-19 и геополитическата нестабилност след 2022 г. се отразяват бързо в динамиката на българската търговия.

Структурата на външната търговия на България показва, че страната се е интегрирала в европейските производствени вериги, но все още е ограничена от ниската географска диверсификация и от недостатъчното присъствие на пазарите на крайни продукти с висока стойност.

Географската структура на търговията подчертава силната зависимост на България от европейския единен пазар – Германия, Италия, Румъния и Гърция са постоянно доминиращи партньори както в износа, така и във вноса. Извън Европа търговските отношения са по-фрагментирани и нестабилни – те се характеризират с асиметрична зависимост от Китай, с обусловени от суровините колебания с Русия и с нововъзникващи, но все още скромни връзки със Западните Балкани и с Африка. Тези модели потвърждават, че глобалното позициониране на България все още се определя предимно от регионалните производствени мрежи, а не от диверсифицирани връзки извън ЕС.

Оценките, основани на суровините и на технологиите, дават по-задълбочена представа за конкурентния профил на България. Преобладаването на първични суровини и на ниско- до среднотехнологични продукти в износа разкрива структура, която по-скоро се дължи на предимства, основани на разходите, отколкото от иновации. Въпреки положителното развитие в средно-високотехнологичните сегменти, особено в регионалните вериги за доставки в автомобилната и в машиностроителната промишленост, високотехнологичният износ остава ограничен както по мащаб, така и по продуктова диференциация. В резултат от това България запазва структура на модел, типичен за периферната интеграция – износител на стоки с по-ниска добавена стойност и вносител на технологично сложни продукти.

Структурната трансформация на българската търговия остава непълна и нестабилна. Високата зависимост от вносни технологии и от междинни суровини, съчетана с концентрацията на износа към производствените центрове в ЕС, увеличава излагането на циклите на търсенето в ЕС и на преструктурирането на веригите за доставки. В периоди на криза, каквито са глобалната финансова криза, пандемичният шок или геополитическите сътресения, ограничената вътрешна технологична база на България усилва уязвимостта, тъй като спадът в икономиките на партньорите бързо потиска износните резултати, докато цената на вносните суровини запазва високите си нива. Следователно сегашната тенденция отразява интеграция без дълбоко подобряване на капацитета – България участва в промишленото производство, но все още не е утвърдила или разширила дейности с

по-висока добавена стойност, които биха укрепили устойчивостта, конкурентоспособността и дългосрочния растеж.

Анализът на търговията с услуги установява наличието на значителни стратегически възможности. Пътуванията и транспортът доминират, но съвременните бизнес услуги, особено ИКТ, бележат силен и устойчив растеж, което предполага потенциал за позициониране в сегменти на европейските вериги за създаване на стойност, изискващи интензивно използване на знания. Въпреки това услугите все още играят допълваща роля и не са в състояние да компенсират структурните слабости в профила на търговията със стоки.

Обобщавайки заключенията от оценките на географската и на стоковата структура, в Таблица 8 е представено взаимодействието между търговските партньори на България и стоките, с които търгува, разкривайки стратегическите модели, стоящи в основата на сегашната ѝ роля в глобалните стойностни вериги.

Таблица 8. Интегрирана оценка на географската и на стоковата структура на българската външна търговия

Географска структура	**Стокова структура**	**Основен извод**
Силна концентрация в ЕС (особено в Германия, в Италия и в Румъния)	Преобладаващ износ на междинни продукти и на продукти със средна технологичност	Интеграцията в стойностните вериги в ЕС води до специализация, но модернизацията остава зависима от външното търсене и от управлението.
Слабо присъствие в Глобалния Юг; ограничена диверсификация към нововъзникващите пазари	Устойчива специализация в стоки с ниска добавена стойност и в ресурсно-базирани стоки	Конкурентоспособността на динамичните потребителски пазари, както и възможностите за автономен растеж на износа са ограничени.
Нарастващо значение на Китай и на Турция като търговски партньори	Вносът на високотехнологични продукти надвишава техния износ	Налице са технологична зависимост и асиметрично включване в глобалните стойностни вериги.
Търговията с балканските съседи, обусловена от близостта, подкрепя регионалните потоци	Смесена стокова структура с частично подобряване	Регионалните връзки поддържат конкурентоспособността, но сами по себе си не могат да осигурят структурна трансформация.
Концентрация на експортните пазари в няколко икономики от ЕС	Износната кошница е доминирана от междинни, а не от крайни продукти	Търговията обхваща тесни сегменти с добавена стойност и е уязвима към преструктуриране на веригите за доставки.
Ограничено проникване в Африка, в Латинска Америка и в Азия	Слаба специализация в сектори, изискващи интензивно използване на знания и иновации	Има немалко пропуснати възможности за преориентиране към пазари с по-висок растеж и с по-ниска наситеност.

Източник: Съставена от автора.

Резултатите подкрепят две заключения: (1) България е постигнала забележителна интеграция и разширяване на търговията си след присъединяването към ЕС, но (2) това не е съпътствано от пълно структурно обновяване на нейната експортна специализация. Страната продължава да бъде изложена на външни сътресения и на конкурентен натиск поради зависимостта си от чувствителни към разходите индустрии и от географски концентрирани пазари.

Така анализът на развитието на българската външна търговия през първата четвърт на XXI век показва мащабна промяна в степента и в характера на включването на България в международния обмен. Търговията нараства значително, икономиката се отваря към външните пазари, а европейската интеграция се утвърждава като основен проводник на тази свързаност. Наред с това се наблюдават разширяване на географския обхват, промени в стоковата структура, засилване на индустриалния компонент на износа и все по-голямо участие в международните производствени вериги.

На пръв поглед тази картина може да бъде определена като безспорен успех на икономическата интеграция. Но количественото разрастване на търговията и разгръщането на нейния обхват сами по себе си не дават отговор на въпроса каква е икономическата полза от тази интеграция и как се е променило мястото на България в международното разделение на труда.

По-високата търговска отвореност може едновременно да бъде източник на растеж и канал за предаване на външни шокове. Диверсификацията може да намалява зависимостта от отделни пазари и продукти, но не означава непременно промяна в качеството на специализацията. Участието в глобалните вериги за създаване на стойност осигурява достъп до технологии, пазари и производствени мрежи, но не гарантира автоматично по-голям дял от създадената стойност.

Затова описанието на растящата, по-отворена и по-диверсифицирана търговия все още не отговаря на основния въпрос: доколко тази промяна представлява качествено подобрение на позицията на България в международната икономика?

Именно този въпрос премества анализа от това колко и с кого търгува България към това какво означават наблюдаваните промени за нейната устойчивост, специализация и реални ползи от международния обмен – тема, на която е посветена следващата глава.

Глава трета.
Кои са рисковете и възможностите в структурата на търговията? Синтетична оценка на външната търговия на България

В тази глава е направена синтетична оценка на основните възможности и уязвимости, произтичащи от структурата и от развитието на външната търговия на България. Анализът се основава на резултатите от предходната глава, в която са разгледани размерът и динамиката на търговските потоци, тяхната географска и стокова структура, технологичната интензивност на износа и на вноса, както и ролята на търговията с услуги. Тук фокусът се премества от описанието на отделните характеристики към тяхното съвместно разглеждане, за да се установи доколко количественото разширяване и структурното развитие на българската външна търговия са свързани с подобряване на конкурентната позиция на страната и с увеличаване на реалните ползи от международния обмен.

Анализът в тази глава се ръководи от няколко основни изследователски въпроса:

- Каква е връзката между развитието на външната търговия и икономическия растеж на България и как се променят тези зависимости при различни икономически условия?
- До каква степен количественото разширяване на търговските потоци е съпроводено с подобряване на условията на търговия и с повишаване на действителните ползи от международния обмен?
- Доколко наблюдаваното разширяване на географската и на стоковата база на външната търговия води до реална диверсификация и до намаляване на структурните рискове?
- Какви са степента и характерът на импортната зависимост на България и доколко тя се променя според географското направление и естеството на търгуваните продукти?
- До каква степен България успява да използва възможностите, които членството в Европейския съюз и участието в общата търговска политика създават за разширяване и за диверсифициране на външната търговия?

Методологичният подход съчетава количествен и структурен анализ на официални статистически данни за българската външна търговия. Използвани са корелационен анализ, показатели за условията на търговия, индекси за географска

и стокова концентрация и диверсификация, както и показатели за стойностна, количествена и коригирана импортна зависимост. Сравнението на тези показатели позволява да се разграничат различни аспекти на търговската динамика, които не могат да бъдат идентифицирани чрез самостоятелно проследяване на стойността на износа и на вноса. Особено внимание е отделено на различията между стойностните и физическите обеми на търговията, както и на влиянието на ценовите изменения върху оценката на реалните търговски резултати.

Важна част от анализа е и съпоставянето на географската диверсификация с импортната зависимост. Понижаването на концентрацията на търговията по отделни държави не означава автоматично намаляване на икономическата зависимост, тъй като търговските потоци могат да бъдат разпределени между по-широк кръг партньори, но да останат свързани с определени регионални, производствени или технологични системи. По аналогичен начин разширяването на стоковата база не означава непременно качествено подобряване на специализацията, ако новите експортни потоци продължават да бъдат свързани с висока импортна зависимост или с ограничено създаване на вътрешна добавена стойност.

В началото на главата е изследвана връзката между отделните компоненти на външната търговия и икономическата динамика чрез корелационен анализ. След това е направена оценка на условията на търговия, с което се въвежда ценовото измерение на международния обмен и се проверява доколко номиналното разширяване на търговията се превръща в реално подобрение на търговските резултати. В следващите части са анализирани географската и стоковата концентрация и диверсификация, като са използвани различни показатели за оценка на зависимостта от отделни пазари и продуктови групи. В допълнение е проучена импортната зависимост по географски направления и стокови категории, включително чрез разграничаване на стойностния, количествения и ценовия компонент на тази зависимост. Накрая е разгледано участието на България в общата търговска политика на Европейския съюз чрез анализ на развитието на търговията с държави, с които ЕС има различни форми на преференциални търговски отношения.

Така тази глава надгражда направената във втора глава оценка на структурата на българската външна търговия, като поставя отделните резултати в единна аналитична рамка. Целта е да се установи не само дали България търгува повече и с по-широк кръг партньори и продукти, но и какво означава това от гледна точка на устойчивостта, на конкурентоспособността и на реалните икономически ползи от международната специализация. В такъв смисъл анализът създава основата за формулиране на по-общи изводи относно характера на българското участие в международното разделение на труда и възможностите за неговото качествено надграждане.

1. Корелационен анализ на растежа, търговската структура и външнотърговската интеграция

Корелационният анализ е широко използван инструмент в емпиричните изследвания на международната търговия и на икономическия растеж, тъй като с негова помощ може да се оцени степента на съвместно движение между ключови макроикономически и търговски променливи, без предварително да се налагат строги причинно-следствени допускания. В литературата той се прилага както за идентифициране на структурни зависимости и циклични синхронизации (Frankel and Rose, 1998; Kose et al., 2003), така и за анализ на интеграцията в регионални и глобални вериги на стойността (Baldwin, 2011; Timmer et al., 2014). В българската икономическа литература корелационният и структурният анализ на външната търговия намира широко приложение при изследване на трансформацията на икономиката след 1990 г., на процесите на европейска интеграция и на промените в модела на растеж, най-вече като допълващ инструмент към структурния и към институционалния анализ на външноикономическите зависимости (ИИИ, 2018; 2019; 2020; 2021; 2022; 2023; 2024; 2025).

Тук корелационният анализ се използва като синтетичен метод, който допълва описателния преглед на географската и на стоковата структура на външната търговия на България. Чрез изчисляване на коефициентите на корелация (r) и на детерминация (R^2) се оценява не само силата на линейната връзка между показателите, но и относителният принос на дадена променлива за обяснение на вариацията в друга. Това е особено важно при анализ на икономики с висока степен на отвореност, при които номиналните стойности често са силно повлияни от ценови ефекти и от счетоводни идентичности.

Методологично анализът се основава на дълги времеви редове (2000–2024 г.) и включва целенасочено времево разпадане на подпериоди, отразяващи ключови институционални и макроикономически събития – присъединяването към Европейския съюз, глобалната финансова криза, пандемията от COVID-19 и последвалите геополитически сътресения. Допълнително, използването на БВП без нетния износ позволява да се ограничи рискът от механична автокорелация и да се постигне по-реалистична оценка на връзката между външната търговия и вътрешната икономическа динамика.

Трябва да се подчертае, че при интерпретацията на получените коефициенти високата корелация между разглежданите показатели не бива да се приема като доказателство за наличие на причинно-следствена зависимост. Наблюдаваните зависимости могат да бъдат обусловени от общи дългосрочни тенденции, от структурни взаимовръзки между икономическите показатели и от въздействието на общи външни шокове. Поради това резултатите от корелационния анализ

се разглеждат като доказателство за статистическа асоциация и за съвместна динамика, което дава възможност да бъдат идентифицирани значими структурни зависимости и да се очертаят направления за последващо изследване, но не и да се установяват самостоятелно причинно-следствени механизми (Zahariev et al., 2020; Shin et al., 2026).

Корелация между стойностния и количествения обем на външната търговия на България: времева и структурна перспектива

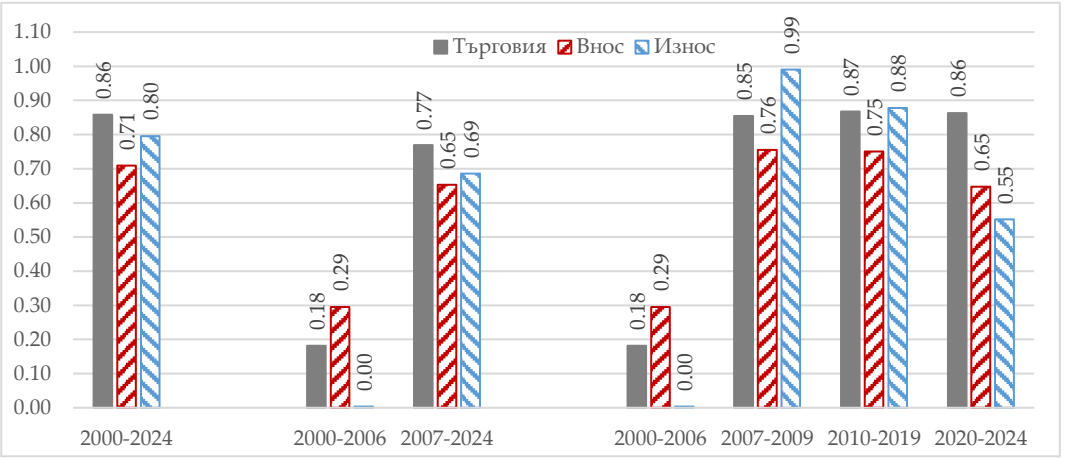
Анализът на връзката между стойностния и количествения обем на външнотърговските потоци е важен инструмент за оценка на качеството и на устойчивостта на търговската интеграция на една икономика. Докато стойностните показатели отразяват както реалните физически потоци, така и ценовите изменения, чрез количествените показатели може да се идентифицира степента, в която търговската динамика се определя от реалното движение на стоки. В този смисъл корелацията между стойност и обем предоставя индикативна информация за характера на търговската специализация, за ролята на ценовите фактори и за степента на включване във вериги за създаване на стойност.

Анализът разглежда корелацията между стойностния и количествения обем на общата търговия, вноса и износа на България. Освен за целия период изследването е разширено чрез времево разделение на подпериоди, които отразяват ключови структурни и циклични събития: периода преди присъединяването на България към Европейския съюз (2000–2006 г.), периода след присъединяването (2007–2024 г.), както и по-фино разграничение, включващо глобалната финансова криза, посткризисното възстановяване и последните години, белязани от пандемията от COVID-19 и от войната в Украйна.

За целия анализиран период се наблюдава силна положителна корелация между стойностния и количествения обем на външната търговия. Коефициентът на корелация за общата търговия достига 0,93, като съответният коефициент на детерминация показва, че около 86% от измененията в стойността могат да бъдат обяснени с промените в обема (Фигура 20). При износа корелацията също е много висока ($r = 0,89$; $R^2 = 0,80$), докато при вноса тя е малко по-слаба ($r = 0,84$; $R^2 = 0,71$), което подсказва по-осезаемо влияние на ценови фактори и внос на стоки с по-висока добавена стойност. Стойностната и количествената динамика на външната търговия се движат в сходна посока през разглеждания период. Сами по себе си обаче те не позволяват да се определи относителният принос на количествените и на ценовите фактори, нито да се заключи, че търговската динамика е стабилна или предвидима. Високите коефициенти могат отчасти да отразяват общия възходящ тренд на номиналните стойности и на физическите обеми, както и въздействието на общи външни фактори. Разликите между стойностния

и количествения растеж трябва да се анализират допълнително, като се отчитат промените в цените и в продуктовия състав на търговията. Въпреки това на пръв поглед изложените резултати предполагат стабилна и предвидима търговска динамика, при която нарастването на стойността е тясно свързано с увеличаване на реалните физически потоци.

Тази агрегирана картина обаче прикрива съществени различия между отделните времеви подпериоди. Именно поради това интерпретацията на общите корелации трябва да бъде допълнена с детайлен времеви анализ, който помага да се идентифицират различни търговски режими и структурни трансформации.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 20. Връзка между стойностен и количествен обем на външната търговия на България (R^2)

Преди и след присъединяването към Европейския съюз

Разделянето на периода на две основни части – 2000–2006 г. и 2007–2024 г., разкрива ясно изразена структурна промяна в характера на българската външна търговия. В прединтеграционния период корелацията между стойност и обем е относително слаба. При общата търговия коефициентът на корелация е едва 0,43, а при износа връзката практически липсва. Това означава, че измененията в стойността на износа по това време не са систематично свързани с промените в реалните обеми.

Посочените резултати могат да бъдат интерпретирани като отражение на нестабилна търговска структура, доминирана от ценови ефекти, от спорадични сделки и от ограничена интеграция в устойчиви международни производствени мрежи. През този период българската икономика функционира в условията на непълна институционална и пазарна интеграция, което се отразява и в липсата на ясно изразен количествен търговски модел.

След присъединяването към ЕС картината се променя съществено. Корелацията между стойност и обем става висока и статистически значима както при общата търговия, така и при вноса и при износа. Над 65–75% от измененията в стойността могат да бъдат обяснени с промените в обема. Това свидетелства за преминаване към по-зрял търговски режим, характерен за икономики, интегрирани в регионални вериги за създаване на стойност, при които търговските потоци са по-стандартизирани и количествено определени (Панушев и др., 2021; Панушев и др., 2024; Spasova, & Marinov, 2021).

Корелации в условията на кризи и шокове

По-финото времево разпадане на периода след 2007 г. позволява да се оцени устойчивостта на тази структура в условията на глобални шокове. По време на глобалната финансова криза (2007–2009 г.) се наблюдава изключително силна връзка между стойност и обем, особено при износа, където коефициентът на корелация достига почти единица. Това показва, че в кризисна среда ценовите фактори отстъпват на заден план и търговската динамика се определя почти изцяло от физическите обеми.

През периода на посткризисно възстановяване (2010–2019 г.) високите стойности на корелация се запазват, което е знак, че интеграцията в европейските вериги за създаване на стойността не е временен ефект, а по-скоро структурна характеристика на българската икономика. Паралелно обаче през последния подпериод (2020–2024 г.) се отчита известно отслабване на връзката между стойност и обем, особено при износа. Това може да се свърже с безпрецедентните логистични нарушения, с ценовата волатилност и с геополитическата несигурност, които отново увеличават ролята на ценовите фактори (Несторов, 2024; Стойчев, 2025; Zhelev, 2025).

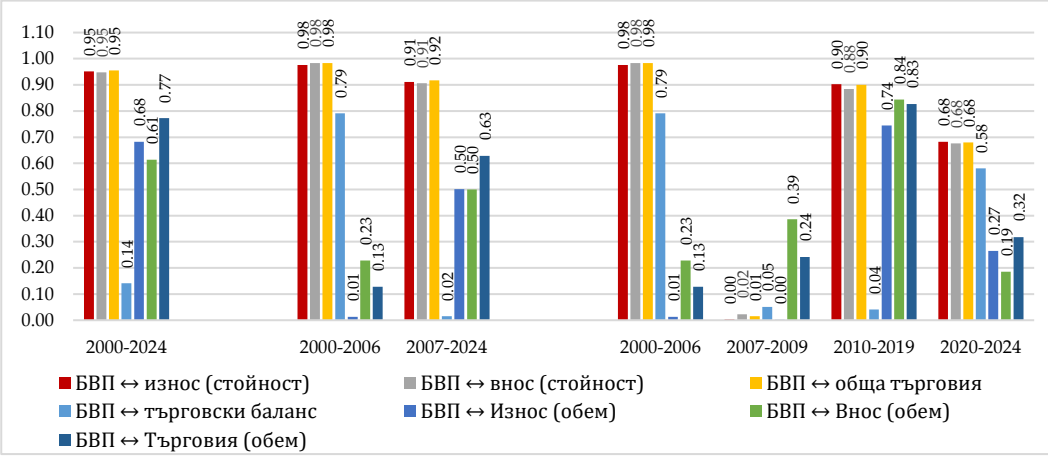
Получените резултати красноречиво сочат, че връзката между стойностния и количествения обем на външната търговия на България не е константна, а е силно зависима от институционалния и от макроикономическия контекст. Преди присъединяването към ЕС търговията се характеризира с ниска предсказуемост и ограничена структурна устойчивост. След 2007 г. се наблюдава ясно изразена стабилизация и „количествено закотвяне“ на търговските потоци, типично за икономики, интегрирани в регионални производствени мрежи.

В същото време кризисните периоди разкриват уязвимостите на този модел. Високата корелация между стойност и обем в условията на шок подсказва силна зависимост от външното търсене и ограничени възможности за компенсиране чрез ценови или чрез структурни механизми (Zahariev et al., 2020). Това потвърждава тезата, че постигнатата интеграция носи както стабилност, така и нови форми на уязвимост.

Потвърдената структурна корелация между стойността и обема на търговията предоставя основа за последващо проучване на връзката между динамиката на външната търговия и икономическия растеж на България, изразена чрез съотношението между търговските показатели и брутния вътрешен продукт.

Връзка между външната търговия и икономическия растеж на България

От корелационния анализ се вижда извънредно силна положителна зависимост между реалния растеж на БВП и БВП без нетния износ (r = 0,997; R^2 = 0,994), което свидетелства, че динамиката на икономическия растеж в България през разглеждания период се определя в преобладаваща степен от фактори на вътрешното търсене, а не от нетния принос на външната търговия. Същевременно анализът на корелационните зависимости между брутния вътрешен продукт на България и основните показатели на външната търговия за периода 2000–2024 г. установява силна и устойчива връзка между динамиката на икономическия растеж и развитието на търговските потоци (Фигура 21).



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 21. Корелации между БВП и външнотърговските показатели (R^2)

За целия период се наблюдават изключително високи положителни коефициенти на корелация между БВП и стойностните показатели на износа, на вноса и на общата търговия, като стойностите на r варират между 0,97 и 0,98, а съответните коефициенти на детерминация R^2 достигат около 0,95. Това означава, че приблизително 95% от вариацията на БВП може да бъде статистически асоциирана с измененията в стойностния обем на външната търговия.

Тези резултати отразяват високата степен на отвореност на българската икономика и нейната силна зависимост от външното търсене, особено след присъединяването към Европейския съюз (Рангелова и др., 2021; Панушев и др., 2024). Наред с това обаче към тях трябва да се подхожда предпазливо, тъй като в стойностните показатели е налице механична връзка между БВП и търговията, произтичаща от националните счетоводни идентичности.

Разграничаването на периода преди и след присъединяването към ЕС показва, че тази силна зависимост се запазва и през двата подпериода. За 2000–2006 г. корелацията между БВП и износа, вноса и общата търговия достига стойности около 0,99, а за 2007–2024 г. тя остава висока – между 0,95 и 0,96. Това потвърждава, че външната търговия е структурен, а не временен фактор за икономическата динамика на страната.

При по-детайлната периодизация обаче проличават значителни различия в устойчивостта на тези връзки. По време на глобалната финансова криза (2007–2009 г.) корелациите между БВП и стойностните показатели на износа и на вноса стават слаби или дори отрицателни, което се дължи на резкия спад на търговските потоци, несъразмерен на динамиката на вътрешното производство. За разлика от това през периода 2010–2019 г. връзката се възстановява и отново достига много високи стойности ($r \approx 0,94–0,95$), което свидетелства за реинтеграцията на българската икономика в европейските и в глобалните вериги на стойността.

Пандемията от COVID-19 и последвалите геополитически сътресения (2020–2024 г.) отново предизвикват известно отслабване на корелациите, особено при обемните показатели, което навежда на заключението, че номиналната динамика на търговията все по-силно се влияе от ценови фактори, от инфлация и от промени в условията на размяна.

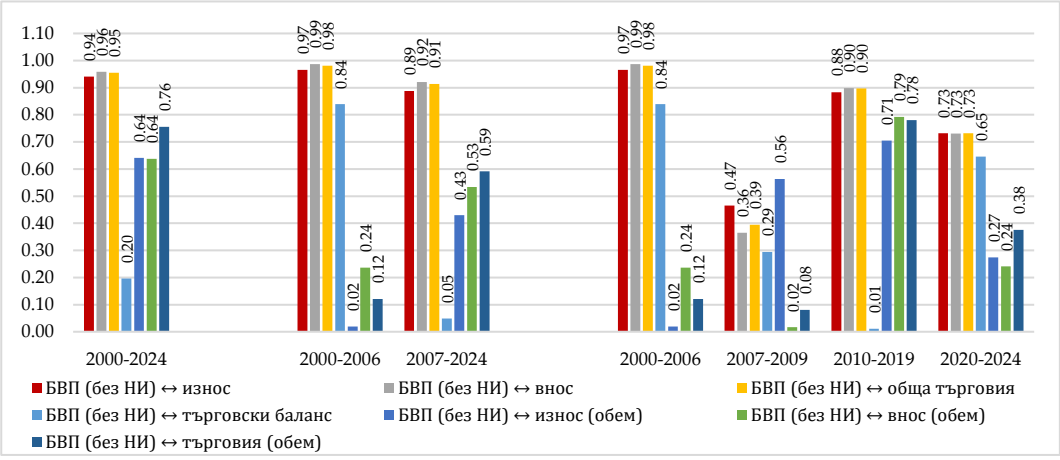
Много показателна е връзката между БВП и търговския баланс, която за целия период е отрицателна ($r = –0,38$), а в подпериода 2000–2006 г. достига –0,89. Това означава, че фазите на по-висок икономически растеж са съпроводени от задълбочаване на търговския дефицит, което е типично за икономики, чийто растеж се основава на внос на инвестиционни и на междинни стоки. Макар след 2010 г. тази зависимост да отслабва, тя остава структурна характеристика на българския модел на растеж (Рангелова и др., 2021; Панушев и др., 2020).

Анализът на обемните показатели допълва представената картина. Корелациите между БВП и физическите обеми на износа и на вноса са значително по-умерени (r между 0,78 и 0,88 за целия период), от което следва, че част от растежа на стойностната търговия се дължи на ценови ефекти, а не на реално разширяване на търгуваните количества. Това разграничение става особено важно в контекста на инфлационните процеси след 2020 г.

За да се ограничи ефектът на автокорелация и да се постигне по-реалистична оценка на връзката между икономическата активност и външната търговия, анализът включва и БВП без нетния износ (БВП без НИ). Този показател дава възможност да се изолира вътрешната икономическа динамика и да се оцени доколко търговията е съпътстващ, а не механично включен фактор в растежа.

Съгласно резултатите и при използването на БВП (без НИ) корелациите със стойностните показатели на износа, на вноса и на общата търговия остават изключително високи за целия период (r между 0,97 и 0,98, R^2 между 0,94 и 0,96) (Фигура 22). Това дава основание да се смята, че силната връзка между икономическия растеж и външната търговия не е само статистически артефакт, а говори за дълбока структурна зависимост.

В същото време периодизацията разкрива съществени различия. В предкризисния период 2000–2006 г. зависимостта между БВП (без НИ) и търговските потоци е почти перфектна, което съответства на фаза на ускорена конвергенция и силна експортноиндуцирана експанзия. По време на глобалната финансова криза корелациите отслабват, а при някои обемни показатели дори стават нестабилни, което отразява разминаването между вътрешното търсене и външната конюнктура.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 22. Корелации между БВП (без нетен износ) и външнотърговските показатели (R^2)

След 2010 г. връзката между БВП (без НИ) и търговията отново се засилва, особено при обемните показатели, където r е със стойности над 0,84. Това може да се интерпретира като индикация за по-тясно обвързване на реалното производство с физическите потоци на международната търговия и за по-дълбока интеграция в производствените вериги на ЕС.

Подобно на анализа с общия БВП, корелацията между БВП (без НИ) и търговския баланс остава отрицателна за повечето подпериоди, като за 2000–2006 г. достига –0,92. Това подкрепя тезата, че икономическият растеж в България продължава да бъде съпроводен от вносна зависимост, включително по линия на капиталови и на междинни стоки, което ограничава възможностите за устойчиво подобряване на външнотърговското салдо.

Особено важен е фактът, че при БВП (без НИ) обемните корелации са по-стабилни в сравнение с тези при общия БВП. Това подсказва, че физическите търговски потоци имат по-пряка връзка с вътрешната икономическа активност, отколкото номиналните стойности, които са по-чувствителни към външни ценови шокове.

В обобщение, включването на БВП без нетния износ не само не намалява тежестта на основните изводи, но ги прави по-надеждни. Данните ясно показват, че външната търговия е не просто съпътстващ, а системообразуващ елемент на икономическия растеж на България. В този смисъл получените коефициенти трябва да се разглеждат като индикатори за степента на структурна свързаност между външната търговия и икономическата динамика, а не като оценки на причинно-следствения ефект на търговията върху икономическия растеж. Наред с това силната корелация между растежа и вноса, както и устойчиво отрицателната връзка с търговския баланс очертават уязвимости, произтичащи от зависимостта от външно търсене и от позиционирането на страната в по-ниски сегменти на глобалните вериги за създаване на стойност.

След като беше установена силната зависимост между динамиката на външната търговия и икономическия растеж, следващата стъпка на анализа е да се изследва доколко тази връзка се диференцира по географски направления, за да се определят специфичните източници на търговска зависимост и уязвимост в структурата на българската външна търговия.

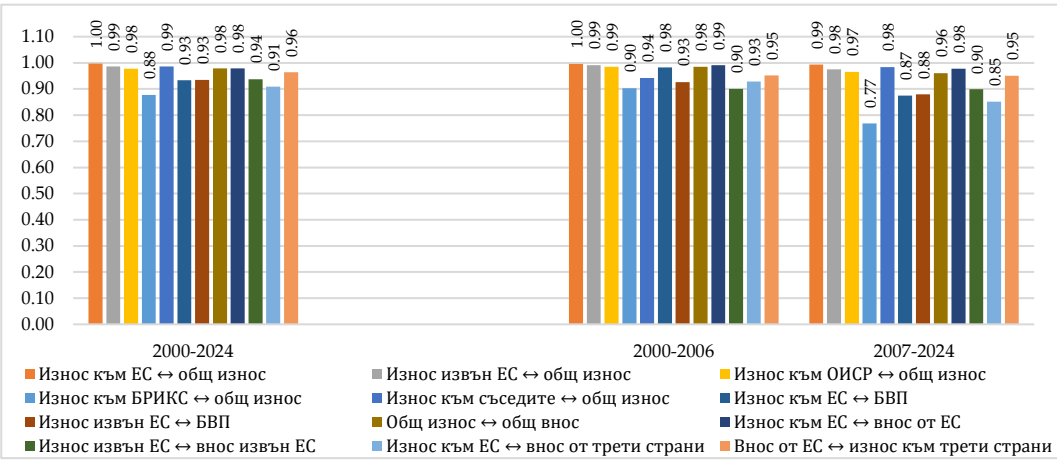
Географски корелации и структурни зависимости във външната търговия на България

Анализът на географските корелации има за цел да изведе степента на зависимост на българската външна търговия от отделни регионални направления и ключови партньори, както и да идентифицира структурните връзки между износа, вноса и икономическата активност. За разлика от описателния анализ на географската структура в предходната глава, тук фокусът е поставен върху динамичните зависимости и върху съвместното движение на търговските потоци във времето, което дава възможност да се оцени доколко географската концентрация се превръща в източник на устойчивост или на уязвимост.

При интерпретацията на резултатите трябва да се има предвид, че корелациите са изчислени върху стойностни времеви редове, които могат да съдържат общ тренд. Поради това високите коефициенти трябва да се разглеждат като свидетелство за съвместна динамика, а не като самостоятелно доказателство за структурна зависимост между съответните пазари.

Износ по основни географски групи

Първата група корелации разглежда връзката между износа по основни географски агрегати и общия износ на България (Фигура 23). Резултатите за целия период 2000–2024 г. разкриват, че е налице почти перфектна корелация между износа към Европейския съюз и общия износ ($r \approx 1{,}00$; $R^2 \approx 1{,}00$), което недвусмислено доказва доминиращата роля на вътрешнообщностната търговия в експортната динамика на страната. Подобно, високи стойности се наблюдават и за износа извън ЕС, към ОИСР и към съседните държави, което на пръв поглед може да създаде впечатление за диверсифицирана експортна структура. В действителност обаче тези високи корелации отразяват по-скоро синхронно движение на всички експортни направления, обусловено от общия мащаб на търговията, отколкото равностойно значение на отделните пазари.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 23. Географски корелации (R^2)

Разграничаването на подпериоди очертава по-нюансирана картина. Във времето преди присъединяването към ЕС (2000–2006 г.) корелациите между износа към ЕС и общия износ остават високи, но много по-ниски в сравнение с периода след 2007 г. След членството на България в ЕС зависимостта между износа към Съюза и общия износ се засилва и стабилизира, което показва структурно „закотвяне“ на експортната динамика в рамките на вътрешния пазар на ЕС

(Панушев и др., 2021; Панушев и др., 2024). Това се потвърждава и от подпериодите на кризи – глобалната финансова криза и последвалите шокове, при които колебанията в общия износ почти напълно съвпадат с тези в износа към ЕС.

Особен интерес представляват корелациите, свързани с износа към БРИКС. За целия период корелацията с общия износ остава висока ($r \approx 0,94$), но при детайлно разглеждане по подпериоди се наблюдава съществено отслабване, включително много ниска детерминираност през последния подпериод. Това означава, че макар износът към БРИКС да се движи в обща посока с общия износ в дългосрочен план, той не представлява стабилен и структурно определящ компонент на експортната динамика. По-скоро става дума за колеблив и епизодичен източник на растеж, чувствителен към геополитически и конюнктурни фактори (Стойчев, 2025; Zhelev, 2025).

Износ и икономическа активност

Втората група корелации изследва връзката между износа по географски направления и икономическата активност, измерена чрез брутния вътрешен продукт (Фигура 23). И за износа към ЕС, и за износа извън общността се установяват много високи положителни корелации с БВП за целия период ($r \approx 0,97$), което потвърждава ролята на външната търговия като ключов двигател на икономическия растеж. В същото време разделението по подпериоди показва, че тази зависимост е значително по-силна и по-стабилна след 2007 г., докато през периода преди членството в ЕС и по време на кризисните години корелациите отслабват или стават по-колебливи.

Този резултат обосновава допускането, че след интеграцията в ЕС растежът на българската икономика се обвързва все по-тясно с експортната динамика, особено към вътрешния пазар на Съюза. С други думи, икономическият растеж и експортът се движат „в пакет“, което увеличава ефективността на търговията като канал за растеж, но едновременно с това повишава уязвимостта на икономиката към външни шокове, произтичащи от забавяне на търсенето в ЕС.

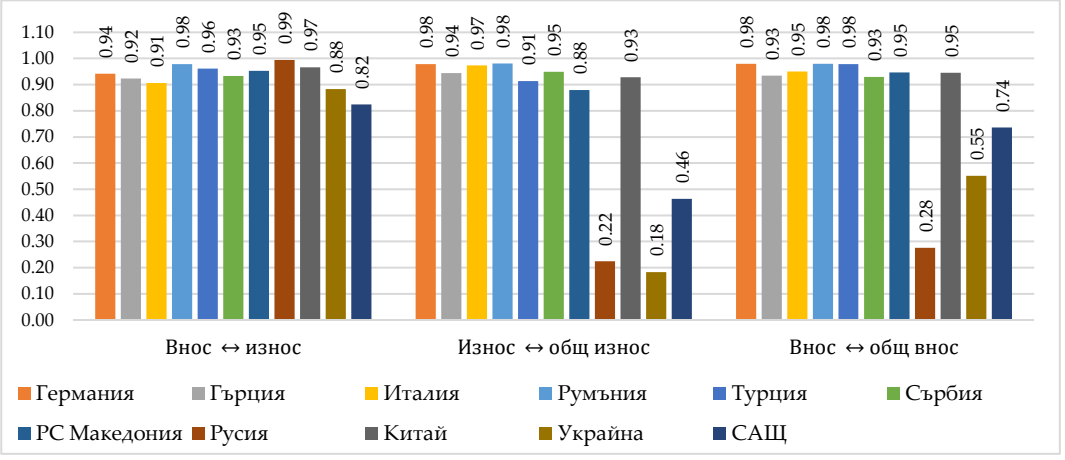
Вериги и зависимости

Третата група корелации се отнася до връзките между износа и вноса, които разкриват дълбочината на интеграцията на България в международните и в европейските производствени вериги (Фигура 23). От изключително високата корелация между общия износ и общия внос ($r \approx 0,99$) ясно се вижда, че експортната активност на страната е силно зависима от вносни ресурси, от междинни стоки и от технологии. Това е характерен белег на икономика, интегрирана в глобалните вериги за създаване на стойност, но със сравнително ограничена вътрешна добавена стойност.

Особено показателни са корелациите между износа към ЕС и вноса от ЕС, които остават близо до единица през всички подпериоди. Това доказва, че България функционира като част от вътрешнообщностни производствени мрежи, при които вносът на междинни стоки от ЕС е пряко свързан с последващ износ – често обратно към същите или към сходни пазари. Корелациите между износа към ЕС и вноса от трети страни, както и обратната зависимост, също са високи, което говори за „кръстосани" вериги на стойността, при които българският износ към ЕС включва значителен компонент от внос извън Съюза.

Основни търговски партньори

В последната част на анализа вниманието е насочено към основните търговски партньори на България и към степента на тяхната структурна обвързаност. Корелациите между вноса и износа са изключително високи за почти всички водещи партньори – Германия (r = 0,97), Италия (r = 0,95), Румъния (r = 0,99), Турция (r = 0,98), както и за страните от региона – Сърбия и РС Македония (r ≈ 0,97–0,98), което потвърждава двупосочния и силно интегриран характер на търговските отношения (Фигура 24). Това означава, че тези държави функционират не просто като крайни експортни пазари или източници на внос, а като ключови елементи на трансгранични производствени и логистични вериги, в които България е трайно включена. Особено показателни са високите стойности и при Русия (r = 1,00) и Китай (r = 0,98) – те отразяват силна количествена взаимозависимост, макар и с различен структурен и геополитически контекст.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 24. Корелации – основни търговски партньори, 2000–2024 г. (R^2)

Корелациите между износа към отделни партньори и общия износ допълнително подчертават високата географска концентрация на експортната структура.

Германия, Италия, Румъния и в значителна степен Гърция и Турция демонстрират почти пълна синхронизация с общия износ (r ≈ 0,96–0,99), което означава, че в по-голямата си част динамиката на българския експорт се определя от ограничен кръг пазари. За разлика от тях при Русия и Украйна се наблюдават много по-ниски корелации с общия износ (r = 0,47 и r = 0,43), което свидетелства за по-нестабилен и епизодичен характер на експортните потоци, повлиян от външни шокове и от нетърговски фактори. Аналогичен, макар и по-слабо изразен, модел се проявява и при вноса, където повечето европейски партньори и Китай са силно синхронизирани с общия внос, докато Русия и Украйна отново се открояват с по-ниска структурна съгласуваност. В съвкупност тези резултати са в съответствие с тезата за висока географска концентрация и зависимост на българската външна търговия от ограничен кръг партньори, в рамките на които се реализира основната част от търговската динамика.

В обобщение, географските корелации са ясен индикатор, че външната търговия на България е силно концентрирана и структурно обвързана с Европейския съюз по линия както на износа, така и на вноса. Тази интеграция подкрепя икономическия растеж и улеснява участието в международните вериги за създаване на стойност, но същевременно води до значителна уязвимост към външни шокове, произтичащи от забавяне на икономическата активност в ЕС. Ограничената роля на алтернативни пазари, включително БРИКС и други направления извън ЕС, подсказва, че географската диверсификация остава по-скоро потенциал, отколкото реализирана стратегия, което има важни последици за оценката на рисковете и на възможностите в структурата на външната търговия на България.

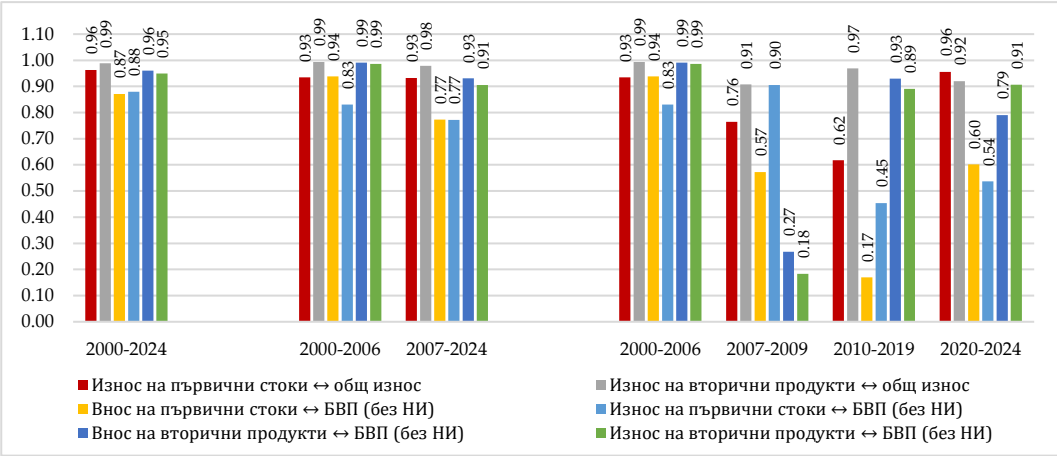
Корелации по стокова структура: специализация, зависимост и ограничено надграждане

Анализът на корелациите по стокова структура допълва географските зависимости, като дава възможност да се оцени качеството на външната търговия, степента на технологично съдържание и дълбочината на включване на България в международните производствени вериги. Докато географските корелации показват къде е концентрирана търговията, стоковите корелации изясняват какъв тип стойност се създава, внася и изнася и доколко тази структура е свързана с вътрешната икономическа динамика.

Корелациите между износа на първични и на вторични стоки и общия износ за периода 2000–2024 г. са изключително високи (r = 0,98–0,99), което на пръв поглед оставя впечатлението за стабилна и синхронизирана структура (Фигура 25). По-задълбоченият анализ по подпериоди обаче разкрива сериозни различия в качеството на тази синхронност.

При първичните и ресурсно-базирани стоки корелацията с общия износ се запазва висока, но коефициентът на детерминация (R^2) показва, че особено след 2010 г. вариацията в общия износ се обяснява до голяма степен от движенията именно в този сегмент. Този резултат обаче трябва да се тълкува с оглед на факта, че износът по отделни продуктови групи е компонент на общия износ. Следователно високият коефициент отразява както съвместното изменение на търговските потоци, така и аритметичната връзка между общия показател и неговите съставни части. Сам по себе си той не позволява да се установи доколко експортната динамика се определя от конкретния сектор или от външни ценови и конюнктурни фактори. Въпреки това на базата на получените резултати може да се твърди, че експортната динамика е чувствителна към ценови цикли, суровинни пазари и външно търсене, а не толкова към вътрешни фактори на конкурентоспособност.

За разлика от това при износа на вторични (преработени и индустриални) продукти се вижда още по-висока корелация с общия износ ($r \approx 0{,}99–1{,}00$), но тук интерпретацията е по-нюансирана – доминацията на вторични продукти не означава задължително висока добавена стойност, тъй като съществена част от тях са междинни индустриални стоки с ограничено вътрешно съдържание.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 25. Корелации – първични и вторични продукти (R^2)

Използването на БВП, коригиран чрез изваждане на нетния износ, ограничава прякото счетоводно припокриване между търговските показатели и БВП. Тази корекция обаче не отстранява автоматично общите времеви тенденции, влиянието на външните шокове или възможността за обратна зависимост между търговията и икономическата активност. Поради това установените корелации трябва да се интерпретират като показатели за съвместна динамика, а не като самостоятелно доказателство за въздействието на вноса или износа върху икономическия растеж.

Според резултатите както вносът, така и износът на вторични продукти са изключително силно корелирани с БВП (без НИ) (r = 0,97–0,99), особено след присъединяването към Европейския съюз (Фигура 25). Резултатите показват тясна съвместна динамика между търговията с вторични продукти и коригирания показател за вътрешна икономическа активност. Това е съвместимо с предположението за значима роля на вносните индустриални и технологични продукти в производствените процеси, но не измерва пряко импортоемкостта на износа или на БВП.

При първичните стоки също е налице висока корелация с БВП (без НИ), но тя е по-волатилна във времето и значително по-слаба в кризисните периоди (2007–2009 и след 2020 г.). Това дава да се разбере, че първичният сектор действа като цикличен буфер, но не и като устойчив двигател на растежа.

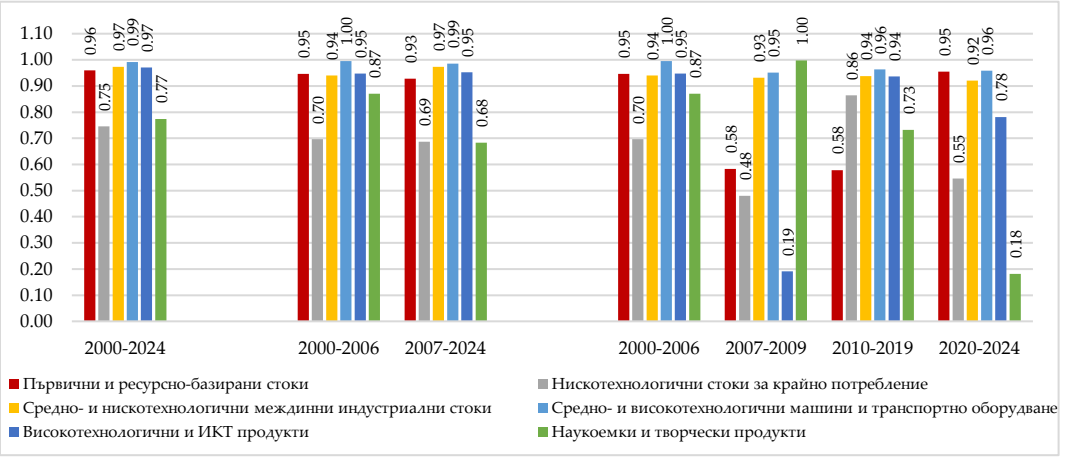
Седемсекторната структура: къде се създава и къде се губи стойност

Седемсекторната класификация позволява да се надхвърли традиционното деление на първични и вторични стоки и да се идентифицират точките на концентрация и уязвимост в експортната структура.

Най-високи корелации с общия износ (Фигура 26) се наблюдават при:

- среднотехнологични машини и транспортно оборудване (r ≈ 1,00);
- средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки (r ≈ 0,97–0,99).

Това доказва, че експортният профил на България е силно интегриран във вътрешноевропейските производствени вериги, но основно в сегментите с междинна и със спомагателна функция.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 26. Корелации – износ по седемсекторна структура към общ износ (R^2)

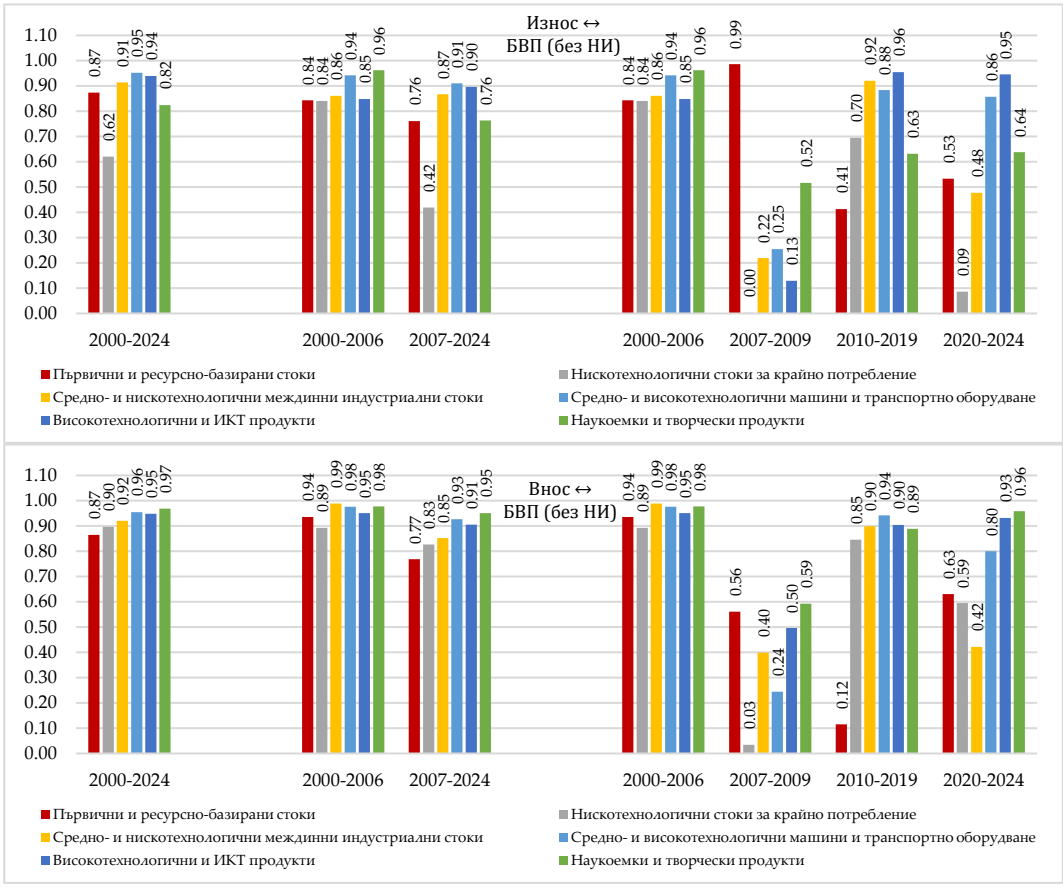
При високотехнологичните и ИКТ продукти също се отчита висока корелация с общия износ и с БВП (Фигура 27), но с ясно изразена нестабилност през отделни

подпериоди (включително отрицателна корелация в началото на периода). Това обосновава допускането, че технологичното надграждане е фрагментарно и концентрирано в ограничен брой производства, а не е резултат от системна индустриална трансформация.

Наукоемките и творческите продукти демонстрират най-ниска и най-волатилна корелация, което говори за структурна слабост на екосистемите за иновации и знания.

Корелациите между вноса по стокови групи и БВП (без НИ) са систематично по-високи от тези при износа (Фигура 27). Това е особено ясно при:

- среднотехнологични машини и оборудване;
- високотехнологични и ИКТ продукти;
- наукоемки и творчески продукти.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 27. Корелации – внос и износ по седемсекторна структура към БВП (R^2)

Този резултат потвърждава тезата, че икономическият растеж в България е силно зависим от външно доставяни технологии, оборудване и знания, което поставя структурни ограничения пред дългосрочната конкурентоспособност и автономност.

Много показателно е, че по време на кризисните периоди корелациите между вноса на високотехнологични продукти и БВП остават високи, докато тези при износа се влошават. Това означава, че шоковете се абсорбират чрез вноса, а не чрез вътрешно преструктуриране.

Корелационният анализ на търговските баланси по продуктови групи разкрива отчетлива поляризация в зависимост от технологичното съдържание. Най-силна зависимост се наблюдава при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване ($r = 0,833$; $R^2 = 0,695$) и при първичните и ресурсно-базирани стоки ($r = 0,810$; $R^2 = 0,656$), което илюстрира доминиращата роля на тези сегменти за динамиката на общия търговски баланс. Значително по-слаби корелации се откриват при нискотехнологичните стоки за крайно потребление ($r = 0,367$; $R^2 = 0,134$) и при високотехнологичните и ИКТ продукти ($r = 0,376$; $R^2 = 0,141$). Практически липсва линейна корелация между динамиката на търговския баланс при знаниеемките и творческите продукти и динамиката на общия търговски баланс ($r = -0,029$; $R^2 \approx 0$), т.е. измененията в тази продуктова група не следват устойчиво общата динамика на търговското салдо през разглеждания период, което е индикация за тяхната маргинална и структурно слабо интегрирана роля във външнотърговския модел на България.

В обобщение, корелациите по стокова структура установяват:

- силна количествена интеграция в международната търговия;
- частично технологично надграждане, концентрирано в ограничени сегменти;
- индикации за висока зависимост от внос на добавена стойност;
- липса на ясно изразена структурна промяна в посока към устойчиво висока добавена стойност.

Тези резултати подкрепят извода, че България се намира в състояние на функционално надграждане в рамките на глобалните и европейските вериги, но без структурно надграждане, което би позволило по-висока устойчивост спрямо външни шокове и промени в търсенето.

Корелации между търговията със стоки и услуги: допълване, а не заместване

Анализът на корелациите между търговията с услуги и търговията със стоки за периода 2005–2024 г. предоставя допълнителна перспектива върху структурата на външната търговия на България и позволява да се оцени дали развитието на услугите функционира като самостоятелен двигател на растеж или като допълващ елемент към стоковата специализация.

Съгласно резултатите е налице изключително силна положителна корелация между износа на услуги и БВП ($r \approx 0,97$; $R^2 \approx 0,94$), което показва, че разширяването на сектора на услугите е тясно свързано с общата икономическа динамика. Това е белег за нарастващата роля на услуги като транспорт, туризъм, ИКТ и бизнес услуги в икономиката, но същевременно не означава структурна автономност на сектора. Високата детерминираност подсказва, че износът на услуги реагира чувствително на цикличните колебания в икономическата активност, включително на външното търсене.

Силната корелация между износа на услуги и износа на стоки ($r \approx 0,94$; $R^2 \approx 0,89$) разкрива, че двата сегмента се развиват паралелно и комплементарно, а не като взаимозаменяеми източници на растеж. Това е индикатор за функционално обвързване на услугите с производството и с търговията със стоки – логистика, транспорт, търговско посредничество, инженерни и ИКТ услуги, които обслужват индустриалния износ и интеграцията във веригите на добавена стойност.

За разлика от това липсата на значима корелация между баланса на услугите и баланса на стоките ($r \approx –0,18$; $R^2 \approx 0,03$) говори, че секторът на услугите не компенсира систематично дефицитите или излишъците в стоковата търговия. Това обуславя заключението, че макар услугите да допринасят за растежа и за външната отвореност, те все още не изпълняват ролята на структурен стабилизатор на външнотърговския баланс, а остават допълващ, зависим компонент на доминиращия стоково-индустриален модел.

Изводи

Корелационният анализ на външната търговия на България очертава последователна и взаимно подсилваща се картина на дълбока, но асиметрична интеграция в европейската и в глобалната икономика. Високите и устойчиви корелации между стойностния и количествения обем на търговията след 2007 г. свидетелстват за преминаване към по-зрял и стандартизиран търговски режим, характерен за икономики, включени в регионални вериги за създаване на стойност. Това „количествено закотвяне“ на търговските потоци обаче върви ръка за ръка с висока чувствителност към външни шокове, особено в условията на кризи, когато търговската динамика се определя почти изцяло от външното търсене.

Връзката между външната търговия и икономическия растеж е изключително силна при използване както на общия БВП, така и на БВП без нетния износ. Това е доказателство, че външната търговия е системообразуващ елемент на българския модел на растеж, а не негово странично проявление. Същевременно устойчиво отрицателната корелация между икономическия растеж и търговския баланс подчертава структурната вносна зависимост на растежа, особено по линия на междинни и на инвестиционни стоки.

Географските корелации ясно показват, че експортната и импортната динамика на България е силно концентрирана в рамките на Европейския съюз. Почти перфектната синхронизация между износа към ЕС и общия износ означава, че икономическата конюнктура в Съюза се превръща в ключов външен детерминант на растежа в България. Ограничената и нестабилна роля на алтернативни пазари, включително БРИКС и други направления извън ЕС, навеждат на заключението, че географската диверсификация остава по-скоро потенциал, отколкото реална стратегия за намаляване на риска.

Стоковите корелации допълват тази картина, като разкриват частично и функционално технологично надграждане, концентрирано основно в междинни и в среднотехнологични сегменти. Високата корелация между растежа и вноса на технологично интензивни продукти, съчетана с по-нестабилни експортни корелации в същите сегменти, потвърждава асиметричното участие на България във веригите за създаване на стойност – като изпълнител и като страна, в която се извършва сглобяване на продукти, но рядко като носител на крайна добавена стойност.

Накрая, анализът на връзките между търговията със стоки и с услуги демонстрира ясно изразена комплементарност, но не и структурно заместване. Услугите подкрепят и обслужват стоковата специализация, без да компенсират нейните дефицити. В своята цялост корелационният анализ очертава модел на икономическа интеграция, който носи растеж и стабилност в нормални условия, но същевременно създава уязвимости, произтичащи от висока концентрация, импортоемкост и ограничено структурно надграждане.

2. Условия на търговия и реални ефекти от външната търговия

Условията на търговия представляват съотношението, при което стоките на една държава се разменят срещу стоките на други държави на международните пазари, като отразяват относителната позиция на страната в процеса на международния обмен (Савов, 1995; Appleyard and Field, 2017; Съботинова, 2015). В аналитичен план те могат да бъдат измервани чрез ценови, чрез количествени или чрез комбинирани показатели в зависимост от това дали фокусът е върху динамиката на относителните цени, върху физическите обеми или върху тяхното взаимодействие (Appleyard and Field, 2017; Сотирова и Иванова, 2015).

В международната икономика най-често използваният индикатор за оценка на условията на търговия са т.нар. нетни бартерни условия на търговия, които се дефинират като съотношение между индексите на експортните и на импортните цени. Този показател измерва реалната покупателна способност на износа, т.е.

колко единици вносни стоки могат да бъдат придобити срещу единица експортен доход. Подобряване на условията на търговия се наблюдава, когато цените на изнасяните стоки нарастват по-бързо или спадат по-бавно от цените на внасяните. При обратната динамика условията на търговия се влошават, което води до намаляване на реалните изгоди от външната търговия за съответната страна (Кругман и др., 2013; Appleyard and Field, 2017).

За малките и отворени икономики условията на търговия представляват един от най-важните показатели за външната икономическа устойчивост, тъй като измененията в относителните цени могат да окажат съществено влияние върху реалните доходи, върху платежния баланс и върху икономическия растеж, дори при непроменени физически обеми на търговията.

За целите на нашия анализ условията на търговия на България се оценяват чрез имплицитни ценови индекси, изчислени на базата на наличните данни за стойността и количествените обеми на вноса и на износа. Методът позволява да се проследи динамиката на условията на търговия както във времето, така и по отделни търговски направления и партньори, включително търговията с Европейския съюз, извън ЕС, както и с основни регионални групи и партньори.

Най-напред се конструира експортен ценови индекс, който отразява средната единична стойност на изнасяните стоки и се изчислява като отношение между стойността и физическия обем на износа:

$$EPI = \frac{X^{value}}{X^{volume}},$$

където X^{value} е стойността на износа, а X^{volume} – количественият обем на износа.

Аналогично се изчислява импортен ценови индекс, представящ средната единична стойност на внасяните стоки:

$$IPI = \frac{M^{value}}{M^{volume}},$$

където M^{value} е стойността на вноса, а M^{volume} – количественият обем на вноса.

На основата на тези два индекса се определят нетните бартерни условия на търговия (Terms of Trade, ToT), дефинирани като съотношение между експортния и импортния ценови индекс:

$$ToT = \frac{EPI}{IPI}.$$

Стойности на показателя над 1 означават подобрение на условията на търговия, тъй като срещу единица износ могат да бъдат придобити по-големи количества вносни стоки, докато стойности под 1 индикират влошаване на условията на търговия и намаляване на реалната покупателна способност на износа.

Необходимо е да се подчертае, че използваните показатели представляват имплицитни единични стойности, а не директно наблюдавани ценови индекси. Поради това тяхната динамика може да произтича както от изменение на цените, така и от промени в продуктовия състав и в качествените характеристики на търгуваните стоки. Следователно динамиката на единичните стойности не бива да се приема за чист ценови ефект. Изводите за относителното ценово позициониране на износа и на вноса трябва да се разглеждат от гледна точка на тези ограничения, а получените стойности на ToT трябва да се интерпретират като приближение на относителната ценова позиция на търговията, а не като чист ценови индекс в строгия статистически смисъл.

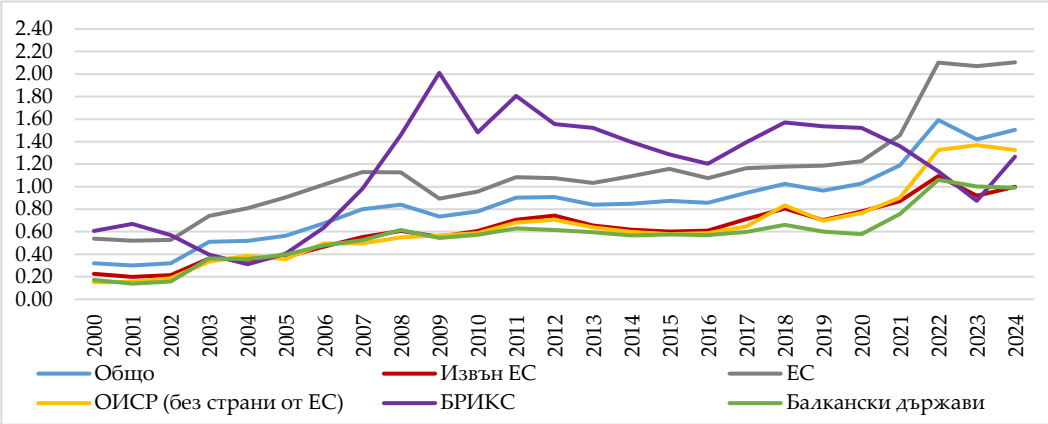
Използването на имплицитни ценови индекси дава възможност условията на търговия да бъдат тълкувани като ценово измерение на външнотърговските потоци, без да се правят твърдения за технологична конкурентоспособност или за структурно надграждане. Това е особено важно за малка и отворена икономика като България, при която измененията в условията на търговия често отразяват външни ценови шокове, промени в международните пазари и спецификите на участието във веригите на добавена стойност, а не автономна динамика на вътрешните производствени фактори. Това разграничение е съществено и в контекста на предходните изследвания върху българската външна търговия, в които количественото разширяване на обмена, структурните промени и участието във веригите за създаване на стойност се разглеждат като взаимносвързани, но неидентични процеси (Панушев и др., 2021; Spasova, & Marinov, 2021).

Динамика на условията на търговия

Нетните бартерни условия на търговия представляват синтетичен показател за реалните ползи от международната търговия, тъй като изразяват съотношението между цените на изнасяните и на внасяните стоки. Докато анализът на стойностните и на количествените показатели очертава динамиката на външнотърговските потоци, условията на търговия помагат да се оцени доколко тази динамика се превръща в реално подобрение на външноикономическата позиция на страната. За малка и отворена икономика като българската подобен анализ има много голямо значение, тъй като измененията в международните цени често оказват по-силно влияние върху реалните доходи от търговията, отколкото измененията в самите физически обеми.

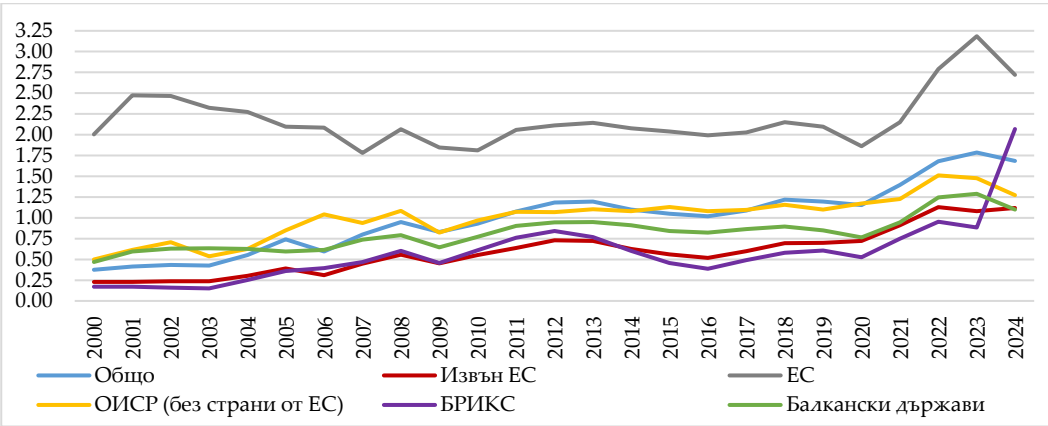
Преди да бъдат разгледани нетните бартерни условия на търговия, трябва да се отбележи, че динамиката на експортните и на импортните имплицитни ценови индекси не е симетрична (Фигура 28, Фигура 29). И при износа, и при вноса се наблюдава ясно изразена възходяща тенденция, което отразява както промяната в ценовите равнища на международните пазари, така и постепенната трансформация на

структурата на външната търговия. В същото време импортният ценови индекс през по-голямата част от периода нараства по-бързо и достига по-високи равнища от експортния. Това се откроява отчетливо след присъединяването на България към Европейския съюз и е още по-ясно през периода след 2020 г., когато рязкото поскъпване на енергийните ресурси, на суровините, на инвестиционното оборудване и на редица междинни продукти води до значително увеличение на средната единична стойност на вноса. Експортният ценови индекс от своя страна също се повишава чувствително, но в по-голяма степен следва динамиката на ограничен кръг суровинни и индустриални продукти, което не позволява трайно изравняване с динамиката на вносните цени. Именно различната скорост на изменение на двата ценови индекса определя и еволюцията на нетните бартерни условия на търговия.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

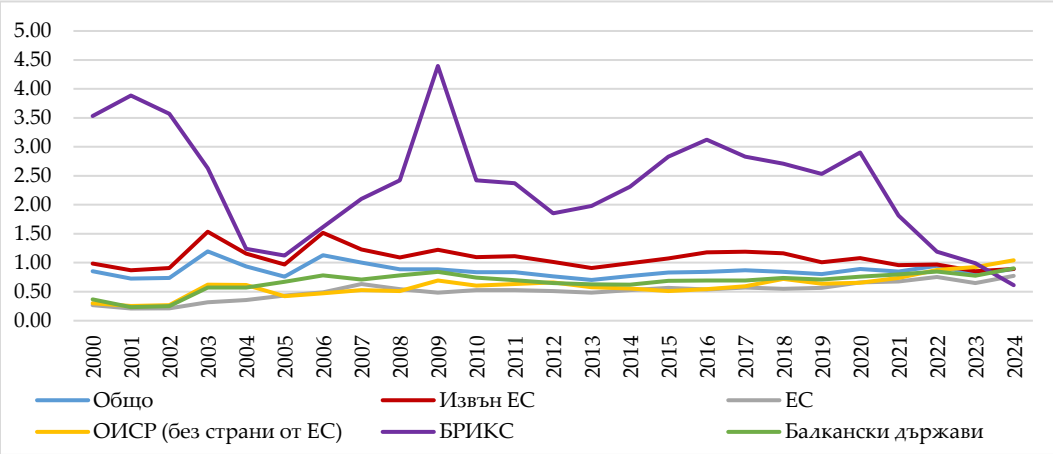
Фигура 28. Динамика на нетните бартерни условия на търговия при износа на България, 2000–2024 г.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 29. Динамика на нетните бартерни условия на търговия при вноса на България, 2000–2024 г.

Получените резултати сочат, че през почти целия разглеждан период условията на търговия на България остават под единица (Фигура 30). Това означава, че средната единична стойност на внасяните стоки е по-висока от тази на изнасяните, поради което за придобиването на определено количество внос са необходими относително по-големи експортни потоци. Следователно българската икономика функционира при трайно неблагоприятни ценови условия на международната размяна, което представлява една от характерните особености на нейния модел на специализация.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 30. Нетни бартерни условия на търговия на България, 2000–2024 г.

В същото време динамиката на показателя далеч не е еднородна. Данните очертават няколко ясно разграничими периода, които съответстват както на институционалните промени в развитието на страната, така и на основните международни икономически шокове.

Първият период (2000–2002 г.) се отличава с относително неблагоприятни условия на търговия. През тези години стойността на показателя варира между 0,72 и 0,86, което свидетелства за ограничена покупателна способност на българския износ. Това развитие е в съответствие с все още ниската степен на технологична модернизация на икономиката, с преобладаващия дял на продукти с ниска степен на преработка и с ограниченото участие на страната в международните производствени вериги. В този етап експортната структура остава доминирана от ценово чувствителни стоки, докато голяма част от вноса включва машини, оборудване и суровини с по-висока единична стойност.

Вторият период (2003–2008 г.) бележи съществено подобрение на условията на търговия. Още през 2003 г. показателят надхвърля единица, достигайки 1,20, а

през следващите години остава около равновесното равнище. Това развитие съвпада с ускоряването на икономическата конвергенция, със засилването на преките чуждестранни инвестиции и с подготовката за членството в Европейския съюз. Именно през този период значителна част от българската промишленост се интегрира в европейските производствени вериги, което постепенно повишава качеството и ценовото позициониране на някои от изнасяните продукти.

Трябва да се отбележи обаче, че подобряването на условията на търговия по това време не бива безусловно да се възприема като доказателство за нарастване на конкурентоспособността. В много голяма степен то отразява благоприятната международна ценова конюнктура преди глобалната финансова криза, включително динамиката на металите, на енергийните суровини и на други стокови пазари, които имат съществено значение за българския износ. В такъв смисъл част от подобрението произтича от външни ценови фактори, а не непременно от фундаментална структурна трансформация на икономиката. Подобна предпазливост е необходима и при интерпретацията на структурните промени в българската икономика след началото на XXI век, доколкото динамиката на международните цени и промените във външното търсене взаимодействат с вътрешното преструктуриране и с международната специализация (Йоцов и др., 2020; Рангелова и Сарийски, 2020).

Третият период обхваща приблизително годините между глобалната финансова криза и пандемията от COVID-19. За разлика от предходния етап тогава условията на търговия се стабилизират в сравнително тесен диапазон между 0,77 и 0,89. Независимо от сериозните изменения в стойността и във физическите обеми на външната търговия относителното ценово съотношение между износа и вноса остава изненадващо устойчиво. Това може да се разглежда като индикация за постепенното формиране на по-устойчив модел на участие в международната търговия, при който измененията в цените на изнасяните и на внасяните продукти се движат сравнително синхронно.

Тази стабилизация обаче не означава преодоляване на структурните ограничения. През целия период показателят остава под единица, което свидетелства, че България продължава да реализира износ със сравнително по-ниска единична стойност от тази на внасяните продукти. Получените резултати потвърждават изводите от предходните глави относно мястото на страната ни в европейските вериги за създаване на стойност – много голяма част от българския износ е концентрирана в междинни производства, докато технологично интензивните компоненти и оборудването продължават да се внасят.

Последният период, започващ с пандемията от COVID-19 и особено след енергийната криза през 2022 г., се характеризира с нов ценови режим. Въпреки безпрецедентните изменения в международните цени общите условия на търговия

не се подобряват трайно. През 2022 г. показателят достига 0,95 – най-високата стойност след началото на глобалната финансова криза, но още през 2023 г. отново се понижава до 0,80, преди частично да се възстанови до 0,89 през 2024 г.

Тази динамика е особено показателна. През периода 2021–2023 г. стойността на българския износ нараства изключително бързо, но сериозна част от ръста се дължи на глобалната инфлация и на рекордните цени на суровините и на енергийните ресурси. Едновременно с това поскъпването на вносните суровини, енергоносители и инвестиционни стоки ограничава потенциалното подобрение на условията на търговия. Следователно високият номинален ръст на външната търговия не се превръща автоматично в пропорционално увеличение на реалните ползи за икономиката.

От гледна точка на дългосрочната конкурентоспособност получените резултати очертават една сравнително последователна картина. През последните 25 години България осезаемо увеличава обема и стойността на външната си търговия, задълбочава интеграцията си в европейските производствени вериги и разширява географския си обхват. Въпреки това подобрението на реалните условия на размяна остава ограничено. Това показва, че количественото разрастване на търговията изпреварва качественото изменение на нейната структура.

С оглед на изложените факти може да се каже, че анализът на общите условия на търговия подкрепя един от основните изводи на изследването ни – интеграцията на България в международната търговия е безспорно успешна от гледна точка на мащаба на търговските потоци, но все още не е довела до съществено и трайно подобрение на относителната ценова позиция на страната в международния обмен. Именно поради това в следващите раздели условията на търговия са разгледани по отделни географски направления, партньори и стокови групи, за да се разбере доколко тази обща картина се определя от специфични пазари или от особеностите на стоковата специализация на българската икономика.

Условия на търговия по направления и партньори

Анализът на общите условия на търговия установява, че България функционира при относително неблагоприятни ценови условия на международната размяна. Тази агрегирана картина обаче прикрива значителни различия между отделните географски направления и търговски партньори. Нетните бартерни условия на търговия не се формират еднородно, а са резултат от различните структури на износа и на вноса, от технологичното съдържание на обменяните стоки, както и от мястото на България в международните вериги за създаване на стойност.

Поради това анализът по направления дава възможност да се идентифицират не само пазарите, които носят по-големи реални ползи за българската икономика, но и тези, при които страната остава в по-слаба ценова позиция. Въз основа на получените резултати става ясно, че географската диверсификация има не само количествено, но и качествено измерение – различните пазари осигуряват различна покупателна способност на българския износ.

Европейският съюз – висока интеграция, но неблагоприятни ценови условия

Най-характерната особеност на българската външна търговия е, че най-големият търговски партньор – Европейският съюз, едновременно осигурява най-високата степен на пазарна интеграция и едни от най-неблагоприятните условия на търговия.

За целия разглеждан период нетните бартерни условия на търговия с ЕС се задържат значително под единица. В началото на периода те варират между едва 0,21 и 0,36, от което следва, че единица български износ има много по-ниска единична стойност от единица внос от държавите членки (Фигура 30). Макар че след присъединяването ни показателят постепенно се подобрява, през 2024 г. той достига едва 0,77, оставайки далеч под равновесното равнище.

Този резултат не трябва да се интерпретира като доказателство за неблагоприятни търговски отношения с Европейския съюз. Напротив, той отразява икономическата логика на интеграцията във вътрешноевропейските производствени вериги. България изнася предимно междинни индустриални продукти, суровини и стоки с относително по-ниска единична стойност, докато вносът включва солиден дял машини, оборудване, високотехнологични компоненти и капиталоемки продукти. Следователно ниските условия на търговия не са резултат от ценова дискриминация, а от различната позиция на страната ни във веригите на добавена стойност. България участва предимно в етапите на производството с по-ниска добавена стойност, докато по-голямата част от технологичното съдържание продължава да бъде концентрирана в останалите държави членки.

В същото време се наблюдава устойчива тенденция към постепенно подобрение. След 2020 г. условията на търговия с ЕС достигат най-високите си стойности за целия анализиран период, причина за което вероятно е постепенното увеличаване на дела на по-технологични продукти в българския износ, както и известно повишаване на неговата единична стойност.

Въпреки това дори през последните години ценовата асиметрия остава ясно изразена, което потвърждава, че интеграцията в единния европейски пазар все още не е довела до пълно структурно сближаване между българската икономика и водещите индустриални икономики в ЕС.

Търговията извън Европейския съюз – по-благоприятни ценови позиции, но по-висока нестабилност

Доста по-различна е картината при търговията с държавите извън Европейския съюз. През много голяма част от периода нетните бартерни условия на търговия остават около или над единица, като през отделни години достигат стойности между 1,2 и 1,5 (Фигура 30). Това означава, че извън европейския пазар България успява да реализира сравнително по-висока единична стойност на износа спрямо стойността на внасяните стоки. Причината се крие преди всичко в различната стокова специализация. Съществена част от износа към трети страни включва суровини, метали, химически продукти и специфични промишлени изделия, чиито цени са силно зависими от световните пазари. Именно при такъв вид стоки България често реализира относително по-високи експортни цени. Тези благоприятни условия обаче са значително по-нестабилни. След 2021 г. показателят постепенно се понижава и през 2024 г. достига 0,89, което практически изравнява условията на търговия извън ЕС с общите условия за страната.

Следователно по-благоприятните ценови позиции извън Европейския съюз не представляват трайно конкурентно предимство, а са по-скоро отражение на цикличните колебания на международните пазари на суровини и на енергоносители.

ОИСР и БРИКС – два противоположни модела на търговска специализация

Особено интересни са резултатите при сравнението между търговията с държавите от ОИСР (извън ЕС) и от БРИКС.

При ОИСР условията на търговия през почти целия период остават под единица, но се подобряват последователно. От стойности около 0,25–0,30 в началото на периода показателят постепенно достига 1,04 през 2024 г., което практически означава, че е достигнато ценово равновесие (Фигура 30). Тази динамика говори за постепенно подобряване на качеството на българския износ към развитите икономики извън Европейския съюз. Макар България все още да внася доста голям обем технологии и капиталоемки продукти, относителната стойност на изнасяните продукти постепенно нараства.

Коренно различна е картината при БРИКС. В началото на периода нетните бартерни условия достигат изключително високи стойности – между 3 и 9, а през отделни години дори над 20. Това са най-високите стойности в цялото изследване. На пръв поглед подобни резултати могат да бъдат интерпретирани като изключително благоприятна търговска позиция. По-задълбоченият анализ обаче показва, че причината е различна. Българският износ към тези пазари е

концентриран в ограничен брой суровинни и в специфични индустриални продукти с висока единична стойност, докато вносът през значителна част от периода остава сравнително ограничен. След 2021–2024 г. картината се променя съществено. Нетните бартерни условия спадат до 0,61, което съвпада с рязкото увеличаване на вноса от Китай и от останалите държави от групата, както и с промените в енергийните доставки след войната в Украйна. Следователно при БРИКС се наблюдава най-голямата волатилност на условията на търговия, което е свидетелство за висока зависимост от геополитически фактори и от международните суровинни пазари.

Основни търговски партньори – различни позиции във веригите на стойността

Най-ясно различията в международната специализация се проявяват при анализа на отделните търговски партньори. Сред държавите – членки на ЕС, *Германия* е показателен пример за постепенно подобряване на позицията на България. Нетните бартерни условия нарастват от около 0,4 в началото на периода до 1,31 през 2024 г. Това предполага постепенно увеличаване на единичната стойност на българския износ и по-дълбоко включване в германските производствени вериги. Подобна, макар и по-слабо изразена, е тенденцията при *Гърция*, където през последните години показателят също надхвърля единица. При *Италия, Румъния* и *Турция* условията на търговия остават трайно под единица. От това следва, че обменът с тези партньори продължава да се характеризира с по-изразена специализация на България в производствени етапи с по-ниска добавена стойност (Таблица 9).

Таблица 9. Нетни бартерни условия на търговия с основните търговски партньори, 2000–2024 г.

Държава	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Германия	0,38	0,46	0,53	0,72	0,68	0,69	0,63	0,67	0,56	0,75	0,73	0,83	0,75	0,71	0,82	0,84	0,78	0,81	0,70	0,93	1,07	1,06	1,02	1,02	1,31
Гърция	0,39	0,33	0,41	0,60	0,51	0,75	0,79	0,75	1,03	0,82	0,71	0,66	0,66	0,62	0,70	0,76	0,68	0,68	0,73	0,77	0,97	0,97	0,91	0,95	1,07
Италия	0,17	0,13	0,10	0,13	0,17	0,22	0,39	0,65	0,49	0,45	0,72	0,48	0,34	0,37	0,35	0,42	0,38	0,44	0,33	0,46	0,43	0,46	0,55	0,59	0,59
Румъния	0,93	0,51	0,55	0,86	0,89	0,93	0,77	0,69	0,65	0,83	0,67	0,66	0,57	0,57	0,54	0,63	0,68	0,73	0,67	0,70	0,67	0,70	0,85	0,74	0,68
Турция	0,15	0,11	0,11	0,29	0,42	0,40	0,44	0,42	0,45	0,68	0,65	0,61	0,58	0,55	0,51	0,51	0,57	0,54	0,67	0,54	0,55	0,67	0,76	0,84	0,91
Сърбия	0,63	0,37	0,51	3,14	1,29	2,68	2,48	2,86	2,53	2,01	2,39	2,56	1,58	1,68	1,38	1,38	1,22	1,11	0,98	1,13	1,00	1,00	0,82	0,45	1,66
РС Македония	1,05	0,73	0,76	1,32	1,14	1,58	1,36	1,13	1,61	1,04	0,78	0,86	0,90	0,89	0,81	0,85	0,84	0,69	0,81	0,77	0,88	0,76	1,19	0,94	1,10
Русия	6,12	8,25	9,65	8,86	4,69	5,23	4,78	3,08	4,18	6,54	5,57	4,17	2,09	2,15	4,50	3,66	11,63	5,50	14,31	9,43	20,61	13,07	13,56	26,33	21,65
Китай	0,73	0,65	0,26	0,21	0,17	0,27	1,16	1,17	1,53	0,87	0,44	0,88	0,87	0,94	0,36	0,41	0,37	0,46	0,52	0,47	0,41	0,27	0,16	0,14	0,20
Украйна	7,37	6,01	9,76	7,80	4,13	4,01	6,97	2,39	3,81	3,79	3,74	4,03	3,30	3,76	4,18	2,42	3,18	2,26	2,00	1,28	1,58	1,00	1,52	1,37	1,35
САЩ	1,11	1,10	1,20	1,36	1,35	0,41	0,94	3,20	2,25	1,76	1,89	1,36	2,11	3,13	1,53	1,42	0,80	2,12	2,03	5,51	3,57	5,05	3,62	3,60	1,96

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Особено интересни са резултатите за *Сърбия* и *Република Северна Македония*. При тях условията на търговия често надхвърлят единица, а през отделни години

достигат доста по-високи стойности. Това отразява спецификата на регионалната търговия, при която България изнася относително по-сложни индустриални продукти, докато вносът е концентриран в суровини и в по-нискотехнологични изделия.

Най-екстремните стойности се наблюдават при *Русия* и *Украйна*. При Русия показателят достига над 20 през отделни години, при Украйна също се регистрират стойности, доближаващи се до 10. Тези резултати не трябва да се разглеждат като индикатор за изключителна конкурентоспособност, а като отражение на специфичната структура на двустранната търговия, доминирана от енергийни ресурси, от метали и от силно волатилни международни цени.

Китай представлява противоположен пример. След сравнително благоприятни стойности около присъединяването ни към ЕС условията на търговия постепенно се влошават и през последните години достигат едва 0,14–0,20. Това ясно показва задълбочаващата се технологична асиметрия между двете икономики и нарастващата зависимост на България от внос на продукти с висока добавена стойност от китайската икономика.

В обобщение, от анализа по направления и партньори може да се направи заключението, че реалните ползи от външната търговия на България се различават значително в зависимост от географската структура на обмена. Европейската интеграция осигурява мащаб, стабилност и участие във вериги за създаване на стойност, но е съпроводена с трайно неблагоприятни ценови условия, характерни за икономика, специализирана предимно в междинни производствени дейности. Търговията с държави извън ЕС от своя страна често носи по-благоприятни условия на размяна, но те се оказват много по-нестабилни и силно зависими от международната ценова конюнктура. Поради всичко това географската диверсификация не може да се оценява единствено чрез дела на отделните пазари във външната търговия, а трябва да се отчита и качеството на условията, при които тази търговия се осъществява. Именно връзката между географията на обмена и характера на търгуваните продукти е предмет на следващия раздел, посветен на условията на търговия по стокова структура.

Условия на търговия по стокова структура

Географските различия в условията на търговия са пряко отражение на стоковата специализация на българската икономика. Ето защо, за да се разбере произходът на наблюдаваните ценови предимства и недостатъци, е необходимо анализът да бъде пренесен на стоково равнище. Стоковата структура определя какъв тип продукти се обменят, каква е тяхната относителна единична стойност и доколко България успява да реализира по-висока добавена стойност в международната търговия.

Докато с помощта на географския анализ може да се разбере къде страната ни успява да си осигури относително по-благоприятни условия на размяна, чрез стоковия анализ може да се оцени защо тези различия възникват. Нетните бартерни условия на търговия по стокови групи могат да бъдат разглеждани като косвен индикатор за позицията на отделните производства във веригите за създаване на стойност, тъй като сравняват относителната единична стойност на изнасяните и на внасяните продукти.

Първични и вторични продукти

Първото разграничение между първични (ресурсно-базирани) и вторични (преработени и индустриални) продукти разкрива ясно изразена структурна трансформация на българската външна търговия през последните 25 години (Таблица 10).

Таблица 10. Нетни бартерни условия на търговия по стокова структура, 2000–2024 г.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Първични стоки	1,28	1,14	1,08	1,26	1,17	1,02	1,59	0,98	0,89	0,86	0,77	0,74	0,71	0,62	0,69	0,76	0,80	0,76	0,71	0,72	0,77	0,77	0,85	0,72	0,72
Вторични продукти	0,49	0,45	0,50	0,52	0,60	0,69	0,81	0,88	0,86	0,86	0,83	0,87	0,83	0,92	0,97	1,01	1,05	1,01	1,04	1,07	1,07	0,98	1,04	1,09	1,15
-																									
Първични и ресурсно-базирани стоки	1,46	1,27	1,15	1,42	1,25	1,16	1,77	1,12	1,00	0,90	0,84	0,83	0,78	0,67	0,76	0,84	0,86	0,82	0,78	0,76	0,83	0,82	0,93	0,75	0,77
Нискотехнологични стоки за крайно потребление	2,12	2,31	2,25	1,93	1,86	1,96	2,35	2,32	2,44	3,00	2,53	2,34	2,22	2,08	1,97	1,99	2,05	2,01	2,02	1,95	1,81	1,73	1,64	1,92	1,86
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	0,24	0,30	0,36	0,29	0,41	0,37	0,45	0,49	0,44	0,56	0,41	0,38	0,38	0,41	0,42	0,44	0,54	0,52	0,55	0,61	0,65	0,64	0,67	0,67	0,65
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	0,34	0,27	0,30	0,33	0,39	0,44	0,57	0,61	0,63	0,60	0,66	0,80	0,76	0,87	0,97	1,05	1,05	0,95	0,99	1,10	1,09	0,98	1,08	1,06	1,18
Високотехнологични и ИКТ продукти	0,23	0,19	0,22	0,27	0,26	0,34	0,39	0,62	0,54	0,59	0,88	1,00	0,93	0,87	0,93	0,96	0,94	0,98	0,80	0,86	0,68	0,74	1,18	0,99	0,71
Наукоемки и творчески продукти	0,62	0,62	0,55	0,54	0,63	0,72	0,72	0,98	1,10	1,08	1,12	1,10	1,09	1,08	1,14	1,20	1,55	1,69	1,59	1,50	1,74	1,50	1,24	2,59	2,69

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

В началото на периода условията на търговия при първичните стоки са подчертано благоприятни. До 2006 г. показателят трайно надхвърля единица, като през отделни години достига стойности между 1,3 и 1,6, т.е. единица български износ на суровини и на ресурсно-базирани продукти позволява придобиването на относително по-голямо количество аналогичен внос.

След 2007 г. обаче се наблюдава почти непрекъснато влошаване на тези условия. Още след глобалната финансова криза показателят трайно се установява под единица, като през последните години се движи около 0,72–0,85. Промяната отразява няколко взаимносвързани процеса. От една страна, международните пазари на суровини стават значително по-волатилни, а ценовите предимства постепенно намаляват. От друга страна, България все по-често изнася суровини с по-ниска степен на преработка, докато вносът включва все по-скъпи енергийни ресурси и индустриални материали. Следователно първичният сектор постепенно губи способността си да генерира ценови предимства във външната търговия.

При вторичните продукти се проявява противоположна тенденция. В началото на периода условията на търговия са отчетливо неблагоприятни, като показателят варира между 0,45 и 0,70. Постепенно обаче нетните бартерни условия се

подобряват, а след 2015 г. вече се доближават до единица. През последните години дори се регистрират стойности над единица, като през 2024 г. показателят достига 1,15. Тази динамика е особено показателна. Тя предполага, че именно индустриалните производства постепенно повишават единичната стойност на българския износ. Това развитие е в съответствие с нарастващото участие на страната в европейските производствени вериги, особено в машиностроенето, в автомобилните компоненти, в електрониката и в други индустриални производства. В същото време посочените резултати не означават, че България вече е преминала към високотехнологична специализация. По-скоро те говорят за частично подобряване на ценовата позиция в рамките на съществуващия модел на индустриална интеграция.

Седемсекторната структура: къде се създава реалната стойност?

Много по-детайлна картина предоставя седемсекторната класификация, която дава възможност да бъдат разграничени отделните технологични сегменти на външната търговия (Таблица 10).

Най-благоприятни условия на търговия през почти целия период се отчитат при нискотехнологичните стоки за крайно потребление. Нетните бартерни условия устойчиво се движат между 1,7 и 3,0, което е знак, че България реализира чувствително по-висока единична стойност на износа спрямо вноса точно при тази група. Това е логичен резултат от специализацията на страната в определени потребителски производства – хранителни продукти, напитки, текстил, мебели и други традиционни отрасли, при които българските предприятия разполагат с относителни конкурентни предимства.

Вторият ясно открояващ се сегмент са наукоемките и творческите продукти. След 2015 г. условията на търговия се подобряват изключително много, достигайки през 2024 г. стойност 2,69 – една от най-високите за всички стокови групи. Тези резултати вероятно отразяват развитието на ограничен, но сравнително успешен сегмент от производства с висока интелектуална добавена стойност. Важно е обаче да се подчертае, че секторът все още има сравнително малък относителен дял в общия износ. Следователно добрите условия на търговия не могат сами по себе си да променят общата ценова позиция на страната.

На противоположния полюс се намират средно- и нискотехнологичните междинни индустриални стоки. През целия анализиран период условията на търговия са далеч под единица, като варират приблизително между 0,24 и 0,67. Това е и групата, която най-ясно характеризира сегашното място на България във веригите за създаване на стойност. Страната изнася големи количества междинни продукти, но тяхната единична стойност се запазва относително ниска в сравне-

ние с внасяните материали и компоненти. Подобна е картината и при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване. Макар да се наблюдава устойчиво подобрение и след 2015 г. показателят вече да надхвърля единица, процесът е постепенен и неравномерен. Това предполага, че България постепенно увеличава участието си в по-сложни производствени дейности, но все още предимно като доставчик на компоненти, а не като производител на крайни високотехнологични изделия.

Особено интересни са резултатите при високотехнологичните и ИКТ продукти. След продължителен период на неблагоприятни условия на търговия започва плавно подобрение, достигнало максимума си през 2022 г., когато показателят надхвърля единица. Още през следващите две години обаче отново настъпва понижение. Тази динамика показва, че високотехнологичният сектор все още не е устойчив структурен източник на конкурентоспособност, а по-скоро е концентриран в ограничен брой производства и предприятия.

Следователно данните потвърждават вече направения в предходните части извод, че технологичното обновяване в България е частично, а не системно.

Различен модел в Европейския съюз и извън него

Допълнителна перспектива предоставя сравнението между условията на търговия по стокови групи в рамките на Европейския съюз и извън него (Таблица 11). От резултатите ясно проличава, че една и съща стокова група може да има съществено различни условия на търговия в зависимост от пазара.

Таблица 11. Нетни бартерни условия на търговия по стокова структура в и извън ЕС, 2000–2024 г.

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
В ЕС	Първични стоки	0,37	0,27	0,23	0,25	0,31	0,39	0,40	0,60	0,54	0,49	0,52	0,44	0,45	0,41	0,44	0,51	0,48	0,48	0,48	0,51	0,64	0,70	0,73	0,58	0,64
	Вторични продукти	0,28	0,28	0,37	0,44	0,51	0,60	0,70	0,78	0,73	0,77	0,77	0,76	0,74	0,77	0,80	0,79	0,84	0,83	0,83	0,84	0,85	0,79	0,86	0,85	0,89
	.																									
	Първични и ресурсно-базирани стоки	0,47	0,32	0,24	0,26	0,31	0,41	0,43	0,64	0,59	0,48	0,50	0,42	0,43	0,39	0,43	0,51	0,48	0,48	0,48	0,50	0,63	0,69	0,72	0,58	0,65
	Нискотехнологични стоки за крайно потребление	2,31	2,31	2,28	2,24	2,19	2,49	2,78	2,81	2,89	3,36	3,14	2,98	2,79	2,64	2,49	2,53	2,55	2,54	2,48	2,43	2,47	2,29	2,03	2,42	2,34
	Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	0,14	0,15	0,21	0,21	0,35	0,38	0,42	0,53	0,42	0,56	0,53	0,51	0,49	0,54	0,50	0,51	0,57	0,60	0,62	0,65	0,70	0,70	0,74	0,66	0,67
	Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	0,15	0,12	0,17	0,22	0,26	0,29	0,38	0,48	0,47	0,49	0,58	0,64	0,61	0,61	0,73	0,68	0,70	0,71	0,73	0,79	0,79	0,76	0,86	0,79	0,84
	Високотехнологични и ИКТ продукти	0,41	0,37	0,46	0,51	0,58	0,69	0,52	0,76	0,44	0,44	0,71	0,88	0,80	0,68	0,72	0,88	0,88	0,95	0,70	0,75	0,56	0,58	1,25	1,12	0,63
	Наукоемки и творчески продукти	0,44	0,43	0,36	0,36	0,50	0,63	0,62	0,66	0,69	0,69	0,63	0,66	0,82	0,83	0,79	0,76	0,85	0,72	0,81	0,90	0,97	0,93	1,00	2,07	2,38
Извън ЕС	Първични стоки	1,76	1,57	1,67	1,80	1,56	1,24	2,15	1,09	1,01	1,02	0,88	0,94	0,89	0,77	0,86	0,90	1,03	0,95	0,85	0,83	0,80	0,74	0,85	0,76	0,74
	Вторични продукти	0,96	0,80	0,69	0,58	0,69	0,79	0,88	1,08	1,10	1,10	1,03	1,13	1,07	1,25	1,30	1,54	1,58	1,42	1,47	1,56	1,50	1,31	1,32	1,53	1,51
	.																									
	Първични и ресурсно-базирани стоки	1,93	1,67	1,78	2,09	1,70	1,42	2,43	1,29	1,15	1,11	1,04	1,18	1,08	0,89	1,00	1,05	1,15	1,12	1,04	0,94	0,92	0,84	0,98	0,81	0,82
	Нискотехнологични стоки за крайно потребление	1,71	1,97	1,72	1,16	1,11	0,94	1,13	0,96	0,97	1,25	1,00	0,90	0,95	0,87	0,81	0,81	0,88	0,91	0,93	0,87	0,84	0,91	0,96	1,09	1,08
	Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	0,43	0,57	0,59	0,44	0,62	0,53	0,62	0,61	0,60	0,72	0,43	0,37	0,38	0,39	0,40	0,41	0,51	0,47	0,51	0,58	0,63	0,57	0,57	0,68	0,64
	Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	0,89	0,67	0,57	0,46	0,56	0,64	0,78	0,87	0,88	0,85	0,86	1,10	1,05	1,34	1,38	1,82	1,78	1,30	1,39	1,53	1,50	1,23	1,24	1,37	1,48
	Високотехнологични и ИКТ продукти	0,22	0,19	0,19	0,24	0,21	0,27	0,31	0,71	0,86	0,98	1,10	1,28	1,22	1,56	1,88	1,30	1,25	1,20	1,21	1,16	1,01	1,23	1,26	0,97	0,94
	Наукоемки и творчески продукти	0,94	0,97	0,87	0,81	0,86	0,91	0,95	2,29	2,48	2,89	3,41	3,05	2,17	1,98	2,50	2,82	4,48	6,12	5,74	4,32	4,80	3,12	1,60	3,16	3,10

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

При търговията с ЕС условията остават неблагоприятни за почти всички индустриални категории. Това е особено видимо при средно- и нискотехнологичните междинни продукти, машините и високотехнологичните изделия, при които показателят през повечето години се задържа под единица. Този резултат подкрепя твърдението, че България участва във вътрешноевропейските производствени вериги предимно като доставчик на междинни компоненти.

Обратно, извън Европейския съюз редица технологични категории демонстрират значително по-благоприятни условия на търговия. Това е най-очевидно при среднотехнологичните машини, при високотехнологичните изделия и при наукоемките продукти, където показателят устойчиво надхвърля единица. С други думи, извън европейския пазар България успява да реализира относително по-висока единична стойност на част от по-сложните си производства. Макар че абсолютният размер на този износ не се увеличава, съгласно резултатите е налице нереализиран потенциал за по-нататъшна диверсификация към пазари извън ЕС.

В същото време при първичните стоки се забелязва обратна тенденция. Докато извън ЕС условията постепенно се влошават, в рамките на Европейския съюз те остават сравнително стабилни. Това още веднъж насочва към извода, че ценовите предимства при суровините са в по-голяма степен зависими от глобалната пазарна конюнктура, отколкото от устойчиви конкурентни предимства.

В обобщение, от анализа на условията на търговия по стокова структура е видно, че не всички експортни отрасли допринасят еднакво за реалните ползи от международната търговия. Най-устойчиво е подобрението при индустриалните и при част от технологичните производства, което свидетелства за постепенно функционално надграждане на българската икономика. Наред с това ниските стойности при междинните индустриални продукти и нестабилността при високотехнологичните категории показват, че надграждането все още не е прераснало в цялостна структурна трансформация. Така анализът на условията на търговия добавя нови аспекти към вече направените в предишните части заключения – България постепенно подобрява позицията си в международните производствени вериги, но продължава да реализира значителна част от износа си в сегменти с относително ниска добавена стойност, което ограничава възможностите за трайно повишаване на реалните ползи от външната търговия.

Изводи

Анализът на условията на търговия допълва предходните резултати за динамиката, за географската и за стоковата структура на външната търговия, като въвежда качествено измерение на външноикономическото представяне на България. Докато стойностните и количествените показатели са индикатор за мащаба

на търговските потоци, нетните бартерни условия на търговия разкриват доколко този растеж се превръща в реално подобряване на икономическата позиция на страната в международния обмен.

Според получените резултати въпреки сериозното разширяване на външната търговия след началото на XXI век и особено след присъединяването към Европейския съюз България продължава да функционира при относително неблагоприятни общи условия на търговия. Това означава, че количественото разширяване на търговските потоци не е съпроводено с равностойно повишаване на относителната покупателна способност на българския износ. Следователно успешната интеграция в европейските и в глобалните пазари не се е превърнала автоматично в по-благоприятна ценова позиция.

Същевременно анализът показва, че условията на търговия се различават съществено в зависимост от географското направление и от стоковата специализация. Европейският съюз осигурява стабилност, мащаб и предвидимост на външната търговия, но именно там България реализира едни от най-неблагоприятните ценови съотношения, което е характерно за икономика, интегрирана предимно в средните и в по-ниските етапи на производствените вериги. За разлика от това търговията с редица пазари извън ЕС често предлага по-благоприятни условия на размяна, но тези предимства се оказват много по-нестабилни и силно зависими от международната ценова конюнктура, от геополитическите фактори и от суровинните цикли.

Стоковият анализ също очертава двойствена картина. От една страна, се наблюдава постепенно подобряване на условията на търговия при индустриалните продукти, при машиностроенето и при част от технологичните производства, което, както беше подчертано, е недвусмислен сигнал, че българската икономика постепенно преминава на по-високо ниво. От друга страна, предвид ниските стойности на междинните индустриални продукти и липсата на устойчивост при високотехнологичните изделия, процесът все още не може да се определи като пълно структурно преустройство. България продължава в много по-голяма степен да внася продукти с по-висока добавена стойност, отколкото изнася, което ограничава възможностите за трайно подобряване на условията на търговия.

От отделния анализ на експортния и на импортния ценови индекс става ясно, че относително неблагоприятните условия на търговия не произтичат от това, че стойността на българския износ не се повишава. Напротив, през разглеждания период експортните единични стойности нарастват чувствително. Проблемът е, че вносните цени се увеличават още по-бързо, особено при капиталоемките, при технологичните и при енергийните продукти, които са изключително важни за производството и за потреблението. Следователно основното ограничение пред подобряването на условията на търговия не е слабата динамика на износа, а

структурното изпреварване на цените на вноса спрямо тези на износа. Това доказва, че България продължава да участва в международната търговия предимно като вносител на продукти с по-висока единична стойност и износител на продукти със сравнително по-ниска ценова позиция.

Много показателно е, че през разглеждания период имплицитният ценови индекс на българския износ нараства почти петкратно, което свидетелства за сериозно покачване на средната стойност на изнасяните продукти. Това само по себе си представлява важен резултат и показва, че българската икономика не остава статична, а постепенно подобрява ценовото позициониране на своя износ. В същото време обаче имплицитният ценови индекс на вноса също нараства значително и през почти целия период се запазва на по-високо равнище от този на износа. Следователно основният фактор, ограничаващ подобряването на условията на търговия, не е липсата на развитие на износа, а по-бързото поскъпване на внасяните продукти, особено на капиталоемките, на технологичните и на енергийните ресурси, необходими за функционирането на българската икономика. Този резултат е в пълно съответствие с основната теза, защитавана в монографията ни. България успешно увеличава мащаба на своето участие в международната търговия, задълбочава интеграцията си в европейските и в глобалните вериги за създаване на стойност и постепенно подобрява структурата на износа си. Въпреки това позицията на страната в тези вериги остава предимно в сегментите с по-ниска добавена стойност, докато преобладаващата част от технологично сложните, от капиталоемките и от знаниеемките компоненти продължават да се внасят. Именно тази структурна асиметрия, а не недостатъчният растеж на външната търговия обяснява защо количественото разрастване на търговските потоци все още не предполага пропорционално повишаване на реалните ползи от международната размяна.

В по-общ план резултатите потвърждават един от основните изводи на представеното изследване – развитието на българската външна търговия през последните 25 години се характеризира преди всичко с количествено разширяване, докато качественото изменение на специализацията протича значително по-бавно. България постепенно се интегрира по-дълбоко в европейските и в глобалните вериги за създаване на стойност, но участието ѝ остава концентрирано предимно в сегменти с относително по-ниска добавена стойност. Именно поради това умножаването на реалните ползи от външната търговия зависи не толкова от понататъшното увеличаване на износа, колкото от неговото структурно надграждане – чрез покачване на дела на технологично интензивните, на иновационните и на наукоемките производства, които позволяват устойчиво подобряване на условията на търговия и на международната конкурентоспособност на българската икономика.

3. Географска и стокова концентрация на външнотърговските потоци

След проучването на структурните зависимости чрез корелационния анализ и оценката на реалните ползи от международната търговия посредством условията на търговия, следващото измерение на качеството на външната търговия е степента на нейната концентрация. Докато корелациите показват доколко отделните компоненти на външната търговия се движат съвместно, а условията на търговия измерват реалните ефекти от международната размяна, показателите за концентрация дават възможност да се оцени доколко търговската структура е диверсифицирана, устойчива и чувствителна към външни икономически и геополитически шокове.

Концентрацията е един от класическите параметри на международната търговия и на конкурентоспособността. В най-общ смисъл тя измерва степента, в която външнотърговските потоци са съсредоточени в ограничен брой пазари или стокови групи. Високата концентрация обикновено означава по-силна зависимост от отделни партньори, отрасли или продукти, докато по-ниската предполага по-голяма диверсификация и потенциално по-добра способност за адаптация към промени във външната среда (Love, 1979; Hirschman, 1945; Imbs, & Wacziarg, 2003).

В същото време концентрацията не трябва да се разглежда еднозначно като негативно явление. В условията на международна специализация тя често е резултат от реализирани сравнителни предимства, от икономии от мащаба и от успешно включване в международните производствени вериги (Krugman et al., 2022). По тази причина високата концентрация може едновременно да бъде източник както на конкурентоспособност, така и на уязвимост. Именно балансът между специализацията и диверсификацията определя качеството и устойчивостта на външната търговия на една малка и отворена икономика.

За България този въпрос има особено значение. Както вече подчертахме, след присъединяването към Европейския съюз страната значително разширява външната си търговия и задълбочава участието си в европейските и в глобалните вериги за създаване на стойност. Наред с това обаче се запазва много голяма зависимост от ограничен кръг пазари и производствени сегменти, което поставя въпроса дали нарастващата интеграция е съпроводена и с достатъчна устойчивост спрямо външни сътресения. Това става все по-актуално след глобалната финансова криза, пандемията от COVID-19, прекъсванията във веригите за доставки и последвалите геополитически конфликти, които разкриха значението на диверсификацията като фактор за икономическата сигурност.

В изследването ни концентрацията се разглежда едновременно в географски и в стоков аспект. Географската концентрация позволява да се оцени зависимостта на България от отделни държави, регионални групи и интеграционни обединения, докато стоковата концентрация характеризира степента на специализация на износа и на вноса по основни продуктови групи и технологични категории. По този начин анализът тук допълва предходните раздели и помага да се установи не само колко търгува България и при какви условия, но и доколко структурата на тази търговия е устойчива в дългосрочен план.

Методология

За оценка на концентрацията на външната търговия са използвани три взаимно допълващи се показателя, които измерват различни аспекти на разпределението на търговските потоци: индексът на Херфиндал–Хиршман (HHI), коефициентите на концентрация (CR5 и CR10) и индексът на Шанън (Shannon Entropy Index).

Основният показател е HHI (Herfindahl–Hirschman Index), който представлява сума от квадратите на относителните дялове на отделните партньори или стокови групи:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} s_i^2,$$

където s_i е относителният дял на съответния партньор или стокова група в общия износ или внос.

При използваната в изследването ни нормализирана форма стойностите на индекса варират между (1/n) – при равномерно разпределение между всички категории, и 1 – при пълна концентрация в една категория. Следователно по-високите стойности на HHI показват по-висока концентрация на търговските потоци, а по-ниските – по-голяма диверсификация. Индексът произтича от класическите изследвания върху концентрацията и впоследствие се утвърждава като широко прилаган инструмент за анализ на концентрацията както на пазарите, така и на международната търговия (Hirschman, 1945; Herfindahl, 1950; OECD, 2010).

Като втори измерител са използвани коефициентите на концентрация CR5 и CR10 (Concentration Ratio). Те се определят като сумата от относителните дялове на петте, съответно десетте най-големи партньора или стокови групи (Wilson, 2025):

$$CR5 = \sum_{i=1}^{5} s_i \;\; \text{и} \;\; CR10 = \sum_{i=1}^{10} s_i \, ,$$

Показателите измерват дела на търговията, концентриран в най-големите категории, и поради това предоставят по-интуитивна оценка на зависимостта от ограничен брой пазари или продукти. За разлика от HHI, който отчита разпределението на всички категории и придава по-значителна тежест на най-големите

от тях, CR5 и CR10 позволяват директно да се оцени значението на водещите търговски партньори или стокови групи (OECD, 2021). По-високите стойности на коефициентите означават по-силна зависимост от ограничен брой категории.

Третият използван показател е индексът на Шанън, който оценява степента на разнообразие и равномерност на разпределението на търговските потоци:

$$H = -\sum_{i=1}^{n} s_i ln\,(s_i)$$

Индексът се основава на концепцията за ентропията като мярка за неопределеност и разнообразие в разпределението (Shannon, 1948). В икономическия анализ той може да послужи за оценка на разнообразието и равномерността на разпределението на експортните категории (Teza et al., 2021). За разлика от HHI, при който по-високата стойност индикира по-висока концентрация, при Шанън по-високата стойност е белег за по-голямо разнообразие и по-равномерно разпределение между отделните категории. Максималната стойност на индекса зависи от броя на категориите и е равна на *ln(n)*.

Комбинираното използване на трите показателя дава възможност концентрацията да бъде разгледана от различни, но взаимно допълващи се гледни точки. HHI характеризира общата степен на концентрация на търговските потоци, CR5 и CR10 показват значението на водещите партньори или стокови групи, а индексът на Шанън оценява разнообразието и равномерността на разпределението. По този начин се избягва зависимостта от един-единствен измерител и се създава по-пълна основа за оценка на съотношението между специализация, диверсификация и устойчивост на външната търговия.

В емпиричния ни анализ показателите се прилагат както към географската, така и към стоковата структура на българската външна търговия. Гео-графската концентрация се оценява въз основа на разпределението на стойността на износа и на вноса между отделните държави, а стоковата концентрация се изчислява на базата на разпределението между отделните стокови групи. Износът и вносът се разглеждат отделно, което помага да се изясни дали концентрацията има симетричен характер, или съществуват различия между структурата на пазарите за българския износ и структурата на източниците на внос.

Географска концентрация на външната търговия на България

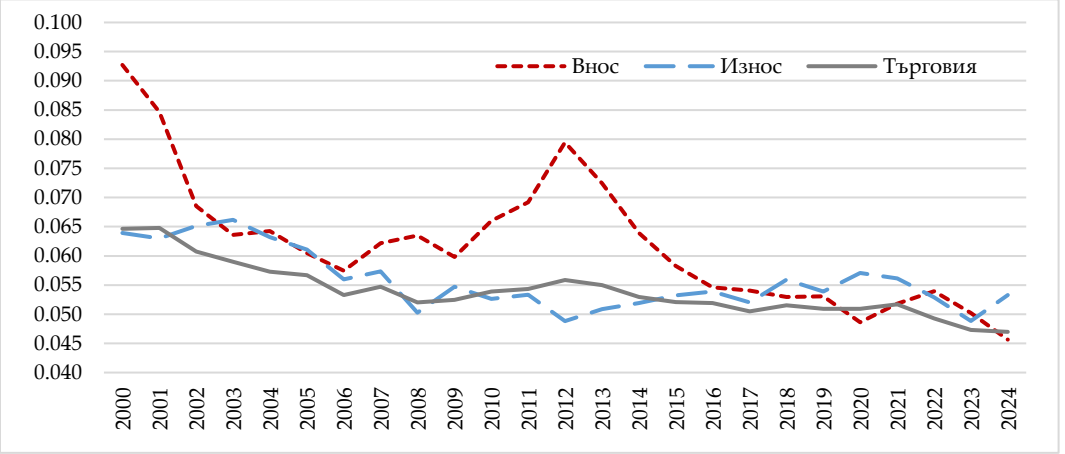
След оценката на географските зависимости чрез корелационния анализ следващият въпрос е доколко установената силна обвързаност с определени пазари се превръща в концентрация на самите търговски потоци. За целта в този раздел са използвани индексът на Херфиндал–Хиршман, индексът на Шанън и коефи-

циентите на концентрация CR5 и CR10. Комбинацията позволява да се разграничат общата степен на концентрация, равномерността на разпределението и конкретното значение на най-големите търговски партньори. Анализът е извършен за всяка година от периода 2000–2024 г., като износът и вносът се разглеждат отделно, а общата търговия служи като допълнителен показател.

Динамика на географската концентрация

Първият важен резултат от анализа е, че географската концентрация на българската външна търговия намалява в дългосрочен план. Тази тенденция е много отчетлива при вноса. HHI на вноса от 0,093 през 2000 г. постепенно спада до 0,046 през 2024 г. При износа движението е по-умерено – от 0,064 през 2000 г. до 0,053 през 2024 г. При общата търговия HHI също се понижава – от 0,065 до 0,047 (Фигура 31).

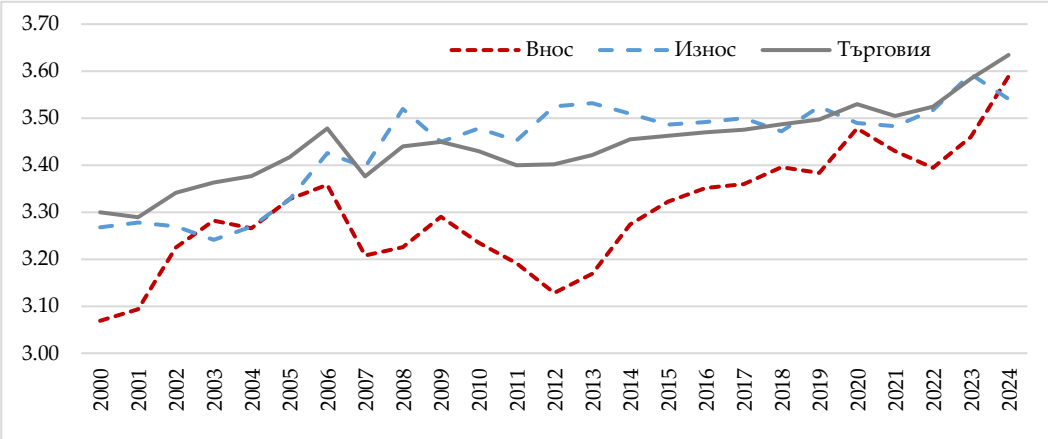
Тази динамика има съществена роля за интерпретацията на географската структура. В предходния анализ високите корелации между износа към ЕС, износа извън ЕС и общия износ показаха силна синхронизация на търговските направления. Самата синхронизация обаче не означава непременно нарастваща концентрация. Напротив, съгласно данните за HHI разширяването на българската външна търговия е съпроводено с постепенно разпределяне на потоците между по-широк кръг партньори. Това развитие е най-силно изразено при вноса. Намаляването на HHI почти наполовина между началото и края на периода свидетелства, че българската икономика постепенно понижава относителната си зависимост от отделни източници на внос. При износа процесът е по-слабо изразен, което предполага, че диверсификацията на експортните пазари протича по-бавно от диверсификацията на източниците на внос.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 31. Динамика на HHI на външната търговия на България по търговски партньори, 2000–2024 г.

Този резултат се потвърждава и от индекса на Шанън. При вноса стойността му се увеличава от 3,07 през 2000 г. до 3,59 през 2024 г., докато при износа изменението е по-ограничено – от 3,27 до 3,54 (Фигура 32). При общата търговия индексът нараства от 3,30 до 3,63.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 32. Индекс на Шанън на географската структура на външната търговия, 2000–2024 г.

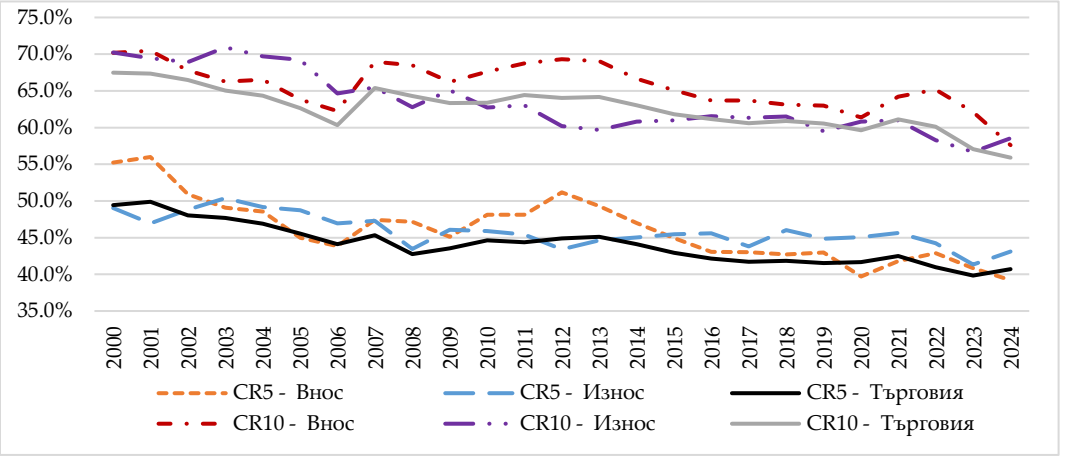
Съответствието между движението на HHI и индекса на Шанън е особено важно. Двата показателя имат противоположна посока на интерпретация – при HHI по-ниската стойност означава по-слаба концентрация, докато при Шанън по-високата стойност говори за по-голямо разнообразие и по-равномерно разпределение. Следователно едновременното движение на двата показателя в съответната посока доказва, че наблюдаваното изменение не е резултат от спецификата на един-единствен индекс.

Ролята на водещите търговски партньори

По-интуитивна представа за процеса на диверсификация дават CR5 и CR10 (Фигура 33). При вноса делът на петте най-големи партньора спада от 55,2% през 2000 г. до 39,2% през 2024 г. С други думи, ако в началото на периода повече от половината от българския внос е концентриран в пет държави, в края му те формират по-малко от две пети от него. При износа промяната е по-малка – CR5 намалява от 49,1% през 2000 г. до 43,1% през 2024 г. Това показва, че петте най-големи експортни пазара продължават да формират значителен дял от българския износ въпреки разширяването на географския обхват на търговията.

CR10 очертава аналогична, макар и по-слабо изразена, тенденция. Делът на десетте водещи партньора при вноса се понижава от 70,2 до 57,6%, при износа – от 70,2 до 58,6%, а при общата търговия – от 67,5 до 55,9%.

Следователно намаляването на концентрацията не е ограничено само до най-големите един или два партньора, а представлява по-широк процес на разпределение на търговията между повече държави. Този резултат е съществен, тъй като от него става ясно, че географската диверсификация на българската търговия е реална, а не е просто статистически резултат от включването на малък брой допълнителни пазари.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 33. CR5 и CR10 на външната търговия на България по търговски партньори, 2000–2024 г.

В същото време обаче CR5 и CR10 демонстрират, че процесът не бива да бъде преувеличаван. През 2024 г. петте водещи партньора все още формират 43,1% от износа и 39,2% от вноса, а десетте водещи – съответно 58,6 и 57,6%. Това означава, че диверсификацията е намалила концентрацията, но не е премахнала зависимостта от ограничен кръг основни партньори.

Промяна в състава на водещите търговски партньори

Намаляването на географската концентрация трябва да се разглежда не само през динамиката на обобщаващите индекси, но и през промяната в състава на водещите търговски партньори. В Таблица 12 са представени петте най-големи партньора на България в началото, около присъединяването към Европейския съюз и в края на разглеждания период.

От данните в се вижда, че намаляването на географската концентрация е свързано както с появата на допълнителни партньори, така и със съществено преструктуриране на водещите търговски отношения. Най-ясно това проличава при вноса. През 2000 г. Русия формира 23,2% от българския внос, а петте водещи партньора са концентрирали повече от половината от него. През 2024 г. нито един

отделен партньор не достига дял от 12% – на челна позиция е Германия, следвана от Турция, Румъния, Италия и Китай. Тези резултати сочат, че намаляването на HHI и CR5 при вноса е съпроводено с реално преразпределение на зависимостите между различни източници на снабдяване.

При износа промяната е по-умерена. Италия е водещият пазар през 2000 г. с 14,2%, а през 2024 г. първото място заема Германия с 15,2%. Наред с това обаче структурата на водещите пазари се променя осезаемо – в рамките на периода Румъния се превръща във втория по значение експортен партньор, а Гърция и Турция запазват важната си роля. От това може да се съди, че географската диверсификация на износа се осъществява предимно чрез преразпределение на относителната тежест между основните европейски и регионални пазари, а не толкова чрез радикално намаляване на значението на водещите партньори.

Таблица 12. Водещи търговски партньори на България, 2000, 2007 и 2024 г. (% от съответния поток)

Поток	Ранг	2000 г.	*Дял*	2007 г.	*Дял*	2024 г.	*Дял*
Износ	1	Италия	14,2	Турция	11,4	Германия	15,2
	2	Турция	10,3	Италия	10,3	Румъния	8,8
	3	Германия	9,0	Германия	10,3	Италия	6,9
	4	Югославия*	7,8	Гърция	9,1	Турция	6,8
	5	Гърция	7,8	Белгия	6,2	Гърция	5,2
Внос	1	Русия	23,2	Русия	12,5	Германия	11,6
	2	Германия	13,9	Германия	12,3	Турция	9,2
	3	Италия	8,5	Италия	8,7	Румъния	7,1
	4	Гърция	4,9	Украйна	7,2	Италия	5,8
	5	Франция	4,9	Турция	6,8	Китай	5,5

Бележка: За 2000 г. данните за Югославия са представени съгласно класификацията на Eurostat за съответния исторически период.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Особено показателно е сравнението между 2000 и 2024 г. При вноса петте водещи партньора се променят значително и общата им тежест намалява, докато при износа ядрото от основни европейски и съседни пазари остава сравнително устойчиво. Това потвърждава установената по-горе асиметрия – диверсификацията на източниците на внос е по-дълбока от тази на експортните пазари. Оттук следва, че намаляването на общата географска концентрация не означава изчезване на зависимостта от традиционните партньори, а по-скоро нейното преразпределяне и частично размиване.

Износ срещу внос: асиметрията на географската концентрация

Различията между износа и вноса са сред най-интересните резултати от анализа. В началото на периода вносът е значително по-концентриран от износа.

HHI на вноса през 2000 г. е 0,093, докато при износа е 0,064. Сходна разлика се наблюдава и при CR5 – съответно 55,2% при вноса срещу 49,1% при износа. През последните години тази асиметрия до голяма степен се преодолява. През 2024 г. HHI на вноса е 0,046, а на износа – 0,053. CR5 също показва обратното съотношение – 39,2% при вноса срещу 43,1% при износа. Това може да се интерпретира като по-бърза географска диверсификация на вноса. Българските предприятия постепенно разширяват кръга от държави, от които се снабдяват със суровини, с междинни продукти, с машини и с потребителски стоки. При износа процесът е по-ограничен, тъй като достъпът до нови пазари изисква не само търговски възможности, но и устойчиви конкурентни предимства, познаване на местното търсене, дистрибуционни мрежи и способност за поддържане на дългосрочни отношения.

Именно тук се проявява важната разлика между диверсификация на търговията и диверсификация на зависимостта. Намаляването на HHI е знак, че България търгува с по-широк кръг държави. То обаче не доказва само по себе си, че страната е станала независима от основните си икономически партньори. Напротив, според резултатите от корелационния анализ е налице изключително силна синхронизация между общия експорт и износа към редица водещи европейски пазари. Следователно географското разпределение се разширява, но икономическата зависимост може да остане висока.

Динамиката през отделните периоди

Развитието на показателите очертава няколко етапа. В началото на изследвания период географската концентрация е сравнително висока, особено при вноса. До средата на първото десетилетие HHI и CR5 намаляват, което съответства на постепенното отваряне и интернационализиране на българската икономика. След присъединяването към ЕС настъпва известна промяна в динамиката. При вноса HHI временно се повишава– от 0,057 през 2006 г. до 0,062 през 2007 г., след което отново достига 0,064 през 2008 г. Аналогично CR5 се покачва до 47,4% през 2007 г. Това може да се разглежда като краткосрочен ефект от ускорената интеграция на България в европейската икономика, при която увеличаването на търговията първоначално засилва ролята на традиционните партньори. След 2010 г. тенденцията отново се обръща. HHI постепенно намалява, докато индексът на Шанън нараства. Особено отчетливо е това при вноса, където през 2020 г. HHI възлиза на 0,049, а през 2024 г. е 0,046. В същото време индексът на Шанън достига 3,59 през 2024 г., което е най-високата стойност за целия изследван период.

При износа динамиката е по-стабилна. HHI се задържа в сравнително тесен диапазон – между 0,049 и 0,066, без трайна тенденция към силна концентрация.

Това означава, че българският износ постепенно разширява географската си база, но без радикално преобръщане на съществуващата структура.

Получените резултати позволяват да се направи важна корекция на една твърде опростена интерпретация на българската външна търговия. Данните не показват тенденция към постоянно увеличаваща се географска концентрация. Напротив, и трите групи показатели – HHI, индексът на Шанън и CR5/CR10, свидетелстват за дългосрочно намаляване на концентрацията и за постепенно разширяване на кръга от търговски партньори.

Тази диверсификация обаче има различен характер при износа и при вноса. Вносът демонстрира по-осезаемо и последователно намаляване на концентрацията, докато износът остава по-тясно свързан с водещите пазари. По силата на това може да се заключи, че България е постигнала по-голяма географска диверсификация на снабдяването, отколкото на експортните пазари.

Още по-важно е, че намаляването на концентрацията не отменя установената в предходния анализ структурна зависимост от европейската икономика. Българската външна търговия може едновременно да бъде сравнително диверсифицирана по отделни държави и силно концентрирана по по-широки регионални и икономически пространства. Това разграничение има много голямо значение за оценката на качеството на търговията – диверсификацията по държави намалява риска от зависимост от един конкретен партньор, но не непременно риска от общ регионален или системен шок.

В този смисъл резултатите от концентрационния анализ допълват, но и усложняват картината, очертана от корелациите. Българската икономика не е статично зависима от малък брой пазари; напротив, през последния четвърт век тя постепенно разширява географския обхват на търговията си. Проблемът е, че увеличаването на броя на партньорите не е равнозначно на качествена диверсификация на икономическите зависимости. Във връзка с това следващата стъпка е да се разгледа аналогичният процес при стоковата структура – дали географската диверсификация е съпроводена от реално разрастване и балансиране на продуктовата специализация на България.

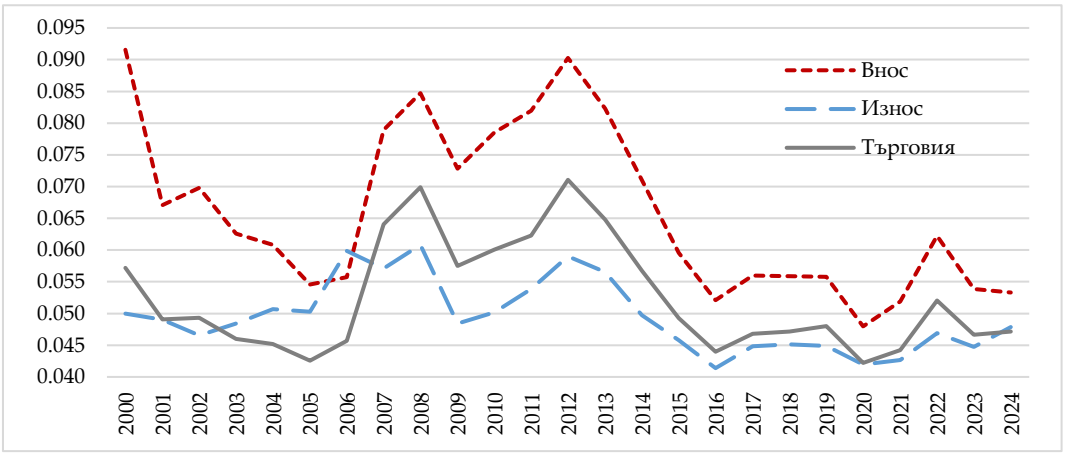
Стокова концентрация на външната търговия

Ако при географската структура основният резултат е постепенното намаляване на концентрацията и разширяване на кръга от търговски партньори, при стоковата структура картината е по-нюансирана. Данните сочат понижаване на концентрацията в дългосрочен план, но същевременно запазване на относително висока концентрация в ограничен брой стокови групи. Освен това между износа

и вноса се наблюдава ясно изразена асиметрия, особено през първата половина на разглеждания период.

Динамика на HHI

Според индекса на Херфиндал–Хиршман между 2000 и 2024 г. стоковата концентрация на българската външна търговия като цяло намалява (Фигура 34). При вноса HHI спада от 0,092 през 2000 г. до 0,053 през 2024 г., при износа – от 0,050 до 0,048, а при общата търговия – от 0,057 до 0,047.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 34. Динамика на HHI на външната търговия на България по стокови групи, 2000–2024 г.

На пръв поглед това движение изглежда сходно с установеното при географската концентрация. Налице е постепенно разпределяне на търговските потоци между по-голям брой категории. При по-внимателно разглеждане обаче се открива съществена разлика между износа и вноса.

При износа концентрацията още в началото на периода е сравнително ниска – HHI е 0,050 през 2000 г. и достига 0,041 през 2016 г., след което се повишава умерено до 0,048 през 2024 г. Това означава, че българският износ е сравнително широко разпределен между стоковите категории и през целия период не се забелязва трайна тенденция към силно съсредоточаване в ограничен брой продукти. При вноса началното равнище на концентрация е много по-високо – HHI от 0,092 през 2000 г. почти два пъти надвишава този при износа. След това той намалява постепенно, макар и с няколко отчетливи периода на обратна динамика. Най-ниските стойности са достигнати през 2020 г. – 0,048, след което индексът леко се покачва до 0,053 през 2024 г.

Така се оформя важна особеност на българската търговия – в началото на периода вносът е значително по-концентриран по стоки от износа, докато към края

му разликата почти изчезва. Това е съществено различие спрямо географската концентрация, при която износът остава малко по-концентриран от вноса през 2024 г.

Периодите на повишаване на HHI при вноса – особено през 2007–2008 г., 2011–2012 г. и 2022 г., разкриват, че стоковата диверсификация не е линейна. Тя се влияе от икономическия цикъл, от ценовата конюнктура и от промените в структурата на търсенето. Това е от първостепенно значение за малка и отворена икономика, при която отделни групи суровини, енергийни продукти или инвестиционни стоки могат временно да придобият много голяма тежест във вноса.

Диверсификацията нараства, но неравномерно

Индексът на Шанън потвърждава общата тенденция към по-голямо разнообразие на стоковата структура, но показва и сериозни колебания. При износа той нараства от 3,48 през 2000 г. до 3,66 през 2020 г., след което леко намалява до 3,55 през 2024 г. При вноса движението е от 3,24 до 3,52. При общата търговия индексът се повишава от 3,52 през 2000 г. до 3,59 през 2024 г.

Тук отново се откроява по-силната трансформация на вносната структура. В началото на периода вносът е по-концентриран и съответно има по-ниска ентропия. Постепенното увеличаване на индекса на Шанън илюстрира, че разпределението на вноса между отделните стокови категории става по-равномерно. При износа промяната е значително по-малка. Това е логично, доколкото експортната структура още в началото на периода е относително диверсифицирана, от което следва, че потенциалът за допълнително намаляване на концентрацията е по-ограничен.

Съответствието между HHI и индекса на Шанън е важно за надеждността на извода, че намаляването на HHI не е изолиран статистически резултат, а е подкрепено от независимо измерване на разнообразието чрез ентропийния индекс.

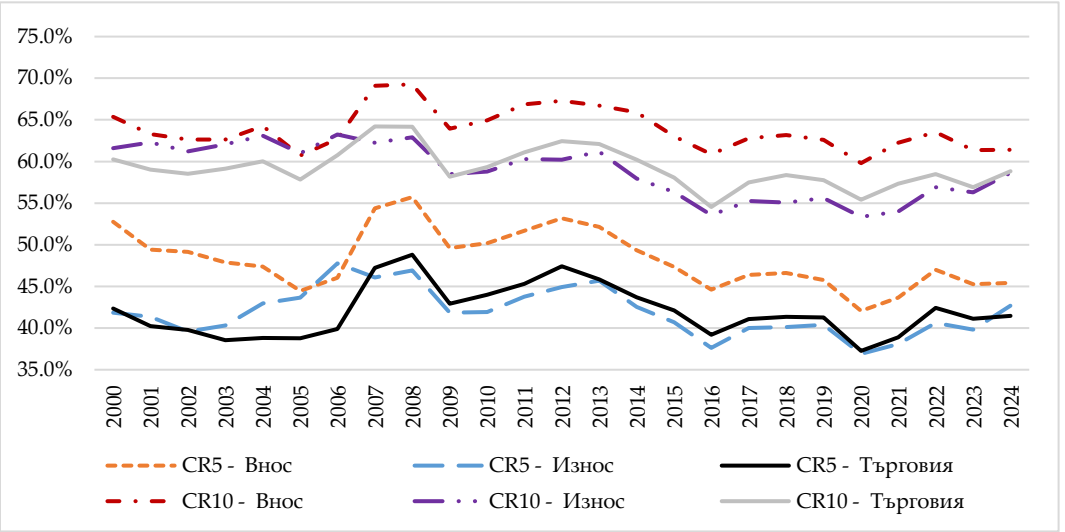
Ролята на водещите стокови категории

Коефициентите CR5 и CR10 дават по-интуитивна представа за това доколко външната търговия зависи от ограничен брой стокови категории (Фигура 35).

При вноса делът на петте най-големи категории спада от 52,7% през 2000 г. до 45,4% през 2024 г., т.е. концентрацията в тях намалява със 7,3 процентни пункта. Движението обаче не е плавно. През 2007–2008 г. CR5 достига съответно 54,4 и 55,7%, което е индикатор за временно засилване на концентрацията. При износа коефициентът се изменя от 41,9% през 2000 г. до 42,7% през 2024 г. Тук дългосрочната промяна е практически незначителна. Следователно чувствителното намаляване на HHI при износа не означава съществено понижаване на дела на петте водещи стокови категории.

Това е важен резултат, който заслужава да бъде изведен ясно. HHI и CR5 измерват различни характеристики на структурата. Намаляването на HHI е свидетелство за по-равномерно разпределение в цялата съвкупност от стокови категории, докато относително стабилният CR5 показва, че ядрото на българската експортна специализация се запазва сравнително устойчиво.

При CR10 картината е сходна. При вноса делът на десетте водещи категории намалява от 65,4% през 2000 г. до 61,4% през 2024 г., а при износа – съответно от 61,6 до 58,6%, т.е. и тук се наблюдава известно разширяване на стоковата база, но не и радикално преодоляване на зависимостта от водещите продуктови категории.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 35. CR5 и CR10 на външната търговия на България по стокови групи, 2000–2024 г.

Особено показателно е съотношението между CR5 и CR10. През 2024 г. първите пет категории формират 42,7% от износа, а първите десет – 58,6%. Това означава, че извън първите пет категории се формира обширна група от продукти, които заедно имат съществен принос към експортната структура. При вноса съответните стойности са 45,4 и 61,4%.

В тази връзка може да се обобщи, че няма основания българската външна търговия да бъде определена като силно концентрирана в само няколко стокови позиции. По-скоро става дума за широка, но ясно структурирана продуктова специализация, при която ограничен брой водещи категории имат много голямо, но не доминиращо значение.

Износ и внос – различен характер на стоковата концентрация

Разликата между износа и вноса е още по-ясна, когато четирите показателя се разглеждат едновременно.

През 2000 г. HHI на вноса е 0,092 срещу 0,050 при износа, индексът на Шанън е съответно 3,24 и 3,48, а CR5 – 52,7 срещу 41,9%. Всички показатели сочат едно и също – вносът е много по-концентриран от износа. До 2024 г. тази разлика почти изчезва по отношение на HHI – 0,053 при вноса срещу 0,048 при износа. Индексът на Шанън също се сближава – 3,52 срещу 3,55. CR5 обаче остава малко по-висок при вноса – 45,4 срещу 42,7%.

Това може да се интерпретира като резултат от промяна в икономическата структура на страната. В началото на периода вносът е по-силно обусловен от ограничен брой ключови категории, свързани с модернизацията на производството, с инвестициите и със задоволяването на специфични потребности на бързо трансформиращата се икономика. С течение на времето производствената и потребителската структура се усложняват и вносът се разпределя между по-широк спектър продукти. При износа процесът е различен. Българската експортна структура още в началото е относително разнообразна, но водещите категории запазват значението си, така че промяната не се изразява толкова в пренареждане на традиционната специализация, колкото в постепенно добавяне на нови продуктови направления към нея.

Тъкмо тук концентрационният анализ започва да се свързва с основната теза на монографията – *количественото разширяване на външната търговия е съпроводено с известна диверсификация, но не и с пълно преодоляване на структурната специализация.*

Това е от първостепенно значение в светлината на анализа на условията на търговия. Въз основа на заключенията от предходния раздел се установи, че България продължава да реализира общо неблагоприятни условия на търговия въпреки огромното разширяване на външнотърговските потоци. Резултатите в тази част показват, че намаляването на стоковата концентрация само по себе си не е достатъчно, за да се промени качеството на специализацията. Възможно е една икономика да стане по-диверсифицирана, без съществено да повиши относителната ценова позиция на своите продукти. Точно това изглежда се случва в България – разширява се спектърът на изнасяните стоки, но водещите продуктови направления продължават да определят значителна част от експортния профил.

Промяна в състава на водещите стокови позиции

Динамиката на концентрационните показатели не трябва да се разглежда изолирано от промяната в самите водещи стокови групи. Тук се проявява и едно от основните различия между концентрация и специализация. Намаляването или

стабилността на концентрацията не е знак за липса на структурна трансформация. Напротив, през разглеждания период настъпва сериозно преразпределение на тежестта между отделните продукти (Таблица 13).

Таблица 13. Водещи стокови групи във външната търговия на България, 2000, 2007 и 2024 г. (% от съответния поток)

Поток	Ранг	2000 г.	Дял	2007 г.	Дял	2024 г.	Дял
Износ	1	Минерални горива	11,7	Минерални горива	14,8	Електрическо оборудване	11,1
	2	Облекло – нетрикотажно	8,5	Мед и изделия от мед	10,0	Мед и изделия от мед	10,1
	3	Желязо и стомана	8,0	Желязо и стомана	7,5	Минерални горива	7,8
	4	Мед и изделия от мед	7,3	Машини и механично оборудване	7,5	Машини и механично оборудване	7,8
	5	Други продукти (HS 99)	6,4	Облекло – нетрикотажно	6,3	Оръжия и боеприпаси	6,0
Внос	1	Други продукти (HS 99)	25,4	Минерални горива	19,9	Минерални горива	12,3
	2	Машини и механично оборудване	10,1	Машини и механично оборудване	12,0	Електрическо оборудване	11,0
	3	Превозни средства	7,0	Превозни средства	9,1	Машини и механично оборудване	9,7
	4	Електрическо оборудване	5,6	Електрическо оборудване	8,2	Превозни средства	6,9
	5	Минерални горива	4,6	Руди, шлака и пепел	5,1	Руди, шлака и пепел	5,5

Бележка: Категорията „Други продукти (HS 99)“ включва специални и неидентифицирани трансакции и поради това нейното високо относително значение през 2000 г., особено при вноса, трябва да се интерпретира предпазливо.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

При износа през 2000 г. челни позиции заемат облеклото, минералните горива, желязото и стоманата и медта. През 2007 г. вече ясно се открояват минералните горива и медта, наред с машините, електрическото оборудване и желязото и стоманата. През 2024 г. структурата е различна: на първо място е електрическото оборудване с около 11,1% от износа, следвано от медта – 10,1%, минералните горива – 7,8%, машините – 7,8%, и оръжията и боеприпасите – около 6%. Така петте водещи категории продължават да имат много голямо значение, но самият състав на групата се променя.

Тази промяна е изключително важна в контекста на предходния анализ на стоковата специализация. Българският износ не се характеризира с едностранна зависимост от една или от две продуктови групи. Вместо това той съчетава индустриални изделия, метали, енергийни продукти, машини и електрическо оборудване, т.е. относително ниската стойност на HHI е съвместима с наличието на ясно изразена специализация в определени производства.

При вноса трансформацията е сходна, но с различна икономическа логика. През 2000 г. машините и механичното оборудване формират около 10,1% от вноса, превозните средства – 7,0%, електрическото оборудване – 5,6%, а минералните горива – 4,6%. През 2007 г. минералните горива вече достигат почти 20% от вноса. През 2024 г. структурата отново е по-балансирана – минералните горива са с 12,3%, електрическото оборудване – 11,0%, машините – 9,7%, превозните средства – 6,9%, а рудите – 5,5%.

Следователно според концентрационния анализ отделни ценови или геополитически шокове могат временно да променят значително структурата на търговията, без това непременно да предизвиква трайно изменение в общата степен на концентрация. Най-ясният пример е периодът около 2007–2008 г., когато високите цени на енергийните суровини увеличават относителната тежест на минералните горива и водят до повишаване на HHI и на CR5 при вноса. С нормализирането на ценовата конюнктура тази концентрация постепенно отслабва.

Диверсификация и качество на специализацията

От гледна точка на основната теза на изследването ни от голямо значение е да се направи разграничение между стокова диверсификация и качествено структурно надграждане. Получените резултати показват убедително, че първата е налице. Българската външна търговия не става по-зависима от все по-малък брой продуктови категории – при вноса дори се наблюдава осезаемо спадане на концентрацията, а при износа тя остава сравнително ниска и стабилна.

От това обаче не произтича автоматично, че структурата на търговията се е придвижила към по-високи сегменти на добавена стойност. Точно обратното – разглеждайки концентрацията заедно със седемсекторната класификация, се вижда, че много голяма част от диверсификацията се осъществява между различни индустриални и междинни категории. Наличието на повече експортни позиции, разглеждано изолирано от останалите фактори, не означава, че тези позиции съдържат повече вътрешно създадена добавена стойност или по-високо технологично съдържание.

Тук се проявява важна особеност на българския модел. Страната успява да диверсифицира продуктовия си профил, като едновременно увеличава износа на

електрическо оборудване, на машини, на метали и на други индустриални продукти, но немалка част от тези производства функционират в рамките на международни производствени вериги, в които високотехнологичните компоненти, технологии и някои от капиталоемките междинни ресурси се внасят. По тази причина намаляването на стоковата концентрация не може само по себе си да бъде интерпретирано като доказателство за качествено технологично обновление.

Именно тук концентрационният анализ допълва резултатите от анализа на условията на търговия. Докато при стоковата структура се отбелязва разширяване и усложняване на експортния профил, условията на търговия показват, че това разширяване не води до трайно подобрение на относителната ценова позиция на страната. С други думи, България търгува с все по-широк набор от продукти, но това не се превръща задължително във по-висока покупателна способност на износа.

В този смисъл концентрацията не бива да се възприема като самостоятелен критерий за „добро“ или за „лошо“ качество на външната търговия. Ниската концентрация намалява риска от зависимост от единични продуктови пазари, но не гарантира висока конкурентоспособност. За да бъде оценено качеството на диверсификацията, тя трябва да бъде разглеждана едновременно с технологичното съдържание, с добавената стойност, с условията на търговия и със зависимостта от вносни междинни и капиталови стоки.

Получените резултати позволяват да се направи по-прецизен извод относно характера на българската специализация. През периода 2000–2024 г. страната не се движи към все по-тясна продуктова специализация. Напротив, структурата на външната търговия се диверсифицира, като това е особено отчетливо при вноса. При износа концентрацията остава ниска, а съставът на водещите позиции постепенно се променя в посока към по-голямо присъствие на електрическо оборудване, машини и други индустриални продукти.

Следователно основният проблем на българската външна търговия не изглежда да е прекомерната стокова концентрация, а качеството на диверсификацията. Количественото разширяване на набора от изнасяни продукти и постепенното усложняване на експортната структура са реални, но не са достатъчни, за да се заключи, че страната е осъществила пълно структурно надграждане. От тази гледна точка концентрационният анализ потвърждава и едновременно прецизира изводите от предходните части на монографията – *България е постигнала значителна диверсификация и функционално интегриране в международните производствени вериги, но това все още не е равнозначно на устойчиво преминаване към специализация в продукти с висока вътрешна добавена стойност.*

Така концентрацията се вписва в общата логика на разработения количествен модел за оценка на качеството на външната търговия. Нейното значение не е да даде самостоятелна оценка за конкурентоспособността на България, а да покаже една от страните на търговския ѝ профил – доколко ползите и рисковете от международната търговия са разпределени между широк кръг продукти или са концентрирани в ограничен брой позиции. В съчетание с географската концентрация, с условията на търговия, с корелационните зависимости и с технологичната структура това дава възможност да се оценят по-пълно качеството и устойчивостта на българската външна търговия.

Съпоставка на географската и на стоковата концентрация

Сравнението на резултатите от анализа на географската и на стоковата концентрация позволява да се дефинира по-точно характерът на промените във външнотърговската структура на България. Съгласно данните през разглеждания период диверсификацията протича по-осезаемо по географското, отколкото по стоковото измерение. Това различие е очевидно при износа, където географската концентрация намалява, докато стоковата се запазва сравнително стабилна. При вноса и при двете измерения се наблюдава висока диверсификация, но географското разпределение се променя по-съществено. Оттук следва, че увеличаването на броя на търговските партньори е по-силно изразено, отколкото промяната в продуктовата основа на българската външна търговия.

Разликата е много забележима при износа. Географските показатели разкриват постепенно разпределяне на експортните потоци между по-широк кръг държави, като HHI и CR5 намаляват, а индексът на Шанън нараства. При стоковата структура обаче концентрацията остава сравнително устойчива. HHI на износа по стокови категории се изменя в относително тесен диапазон, а CR5 през целия период показва, че значителна част от износа продължава да бъде формирана от ограничен брой продуктови групи. При съпоставката между географската и стоковата концентрация абсолютните стойности на индекса на Шанън не се сравняват директно, тъй като неговата максимална стойност зависи от броя на разглежданите категории. Съпоставката между двете измерения се основава преди всичко на посоката и динамиката на изменение на показателите, както и на съвместното движение на HHI, CR5 и CR10. Казаното дотук е индикация, че българската икономика е постигнала по-голяма диверсификация на експортните пазари, отколкото на продуктовата структура на износа.

Разграничението между географската и стоковата диверсификация е важно за интерпретацията на резултатите от предходния анализ на стоковата структура. Разширяването на географския обхват на търговията не означава във всички слу-

чаи промяна в модела на специализация. Българските предприятия могат да реализират сходни продукти на все повече пазари, без това да предизвика съществено преместване към нови и по-високостойностни продуктови сегменти. По този начин географската диверсификация може да намалява зависимостта от отделни държави, но да не премахва зависимостта от определен тип производство и експортна специализация.

Същевременно при вноса картината при концентрацията е по-различна. Географската диверсификация на източниците на внос е по-силно изразена, докато стоковата структура остава сравнително разнообразна, но в нея изпъква ясно значението на отделни продуктови категории. Това е в съответствие с характера на България като малка отворена икономика, включена в международни производствени вериги, при която вносът изпълнява функцията на източник едновременно на потребителски стоки, на суровини, на междинни продукти, на машини и на технологично оборудване. Поради това определена степен на стокова специализация на вноса не трябва автоматично да се разглежда като слабост, доколкото тя може да отразява производствената структура и участието на страната в международното разделение на труда.

Особено важно е, че резултатите от концентрационния анализ не противоречат на установената по-рано силна европейска ориентация на българската външна търговия. На равнище отделни държави търговията се диверсифицира, но голяма част от тази диверсификация се осъществява в рамките на вече формирани регионални и производствени зависимости. Следователно намаляването на концентрацията по държави не бива да се интерпретира като пълно преодоляване на структурната зависимост от европейския пазар и от европейските производствени вериги.

Съпоставката с анализа на условията на търговия допълнително уточнява този резултат. България постепенно разширява както географския обхват на търговията, така и броя на продуктовите категории, но това не води до съответстващо и трайно подобрение на относителната ценова позиция на износа. С други думи, диверсификацията сама по себе си не може да бъде разглеждана като достатъчен индикатор за качествено развитие на външната търговия. Тя намалява риска от зависимост от отделен партньор или продукт, но не гарантира повишаване на добавената стойност, на ценовата позиция или на реалните ползи от международната размяна.

Така резултатите от концентрационния анализ подкрепят по-общия извод на изследването ни – *през последния четвърт век българската външна търговия се диверсифицира по-скоро по линия на това с кого търгува, отколкото с оглед на това какво продава и каква стойност създава чрез износа.*

Изводи

Според получените резултати от анализа на концентрацията през периода 2000–2024 г. българската външна търговия претърпява процес на постепенно диверсифициране по отношение както на географските пазари, така и на стоковите категории. Този процес обаче не протича с еднаква интензивност и не променя в една и съща степен различните измерения на търговската структура. Най-силно проявена е географската диверсификация, особено при вноса, докато стоковата концентрация се изменя по-умерено и при износа запазва относително устойчиво ядро от водещи продуктови групи.

Съществен резултат е различният характер на промените при износа и при вноса. В началото на периода вносът е значително по-концентриран както географски, така и стоково. До 2024 г. тази концентрация чувствително намалява, което е белег за разширяване и за балансиране на източниците на снабдяване и на продуктовата структура на вноса. При износа диверсификацията е по-ограничена. Географската концентрация спада, но водещите експортни пазари не губят значителната си тежест, а стоковата концентрация остава сравнително стабилна. Оттук става ясно, че разширяването на българската търговия се проявява по-силно като увеличаване на броя и разпределението на партньорите, отколкото като радикална промяна в продуктовата основа на износа.

Съпоставянето на HHI, индекса на Шанън и CR5/CR10 показва също, че намаляването на общата концентрация не означава изчезване на специализацията. Напротив, българската външна търговия продължава да бъде организирана около устойчиво ядро от водещи пазари и продуктови категории. Това е съществено за интерпретацията на стоковата структура – относително ниската концентрация на износа не говори за липса на специализация, а по-скоро за наличие на по-широка индустриална специализация, в рамките на която няколко групи запазват много голямо значение. Следователно количествената диверсификация не може еднозначно да се тълкува като качествена трансформация на специализацията.

Този извод се доказва и от съпоставката с анализа на географската структура. България постепенно намалява зависимостта си от отделни държави, но това не е равносилно на преодоляване на по-широките регионални и икономически зависимости. Разрастването на броя на партньорите може да се осъществява в рамките на съществуващата европейска производствена и търговска система. По този начин географската диверсификация понижава риска от зависимост от конкретен партньор, без непременно да премахва зависимостта от определено регионално или икономическо пространство.

От гледна точка на условията на търговията резултатите придобиват допълнително значение. Намаляването на концентрацията и разширяването на стоковата и на географската база са положителни характеристики на развитието на външната търговия, но сами по себе си не водят до подобряване на относителната ценова позиция на страната. България може да търгува с повече партньори и с по-широк набор от продукти, без това задължително да увеличава покупателната способност на износа, което се потвърждава от съчетаването на резултатите от концентрационния анализ с установените в предходния раздел неблагоприятни условия на търговия.

В такъв смисъл *основният извод от анализа на концентрацията е, че проблемът на българската външна търговия не се свежда до прекомерна концентрация, а до качеството на постигнатата диверсификация.* През последния четвърт век страната действително разширява географския и продуктовия обхват на своята търговия и намалява зависимостта си от отделни пазари и продуктови категории. Това обаче не означава автоматично преминаване към специализация в дейности с по-висока добавена стойност или към по-благоприятна позиция в международното разделение на труда. Ето защо следващият въпрос в оценката на качеството на външната търговия е не само колко и какво изнася България, а каква част от стойността на този износ се създава в самата страна. Този въпрос налага да се премине от анализа на структурата и на концентрацията на търговските потоци към изследване на импортоемкостта на износа и на способността му да генерира вътрешна добавена стойност.

4. Импортна зависимост и импортоемкост на външната търговия

След анализа на динамиката и на структурата на българската външна търговия, на условията на търговия и на степента на концентрация на търговските потоци, следващото измерение на нейното качество е зависимостта между вноса и износа. За малка и отворена икономика участието в международното разделение на труда предполага не само възможности за разширяване на износа, но и използване на вносни ресурси, на междинни продукти, на инвестиционни стоки и на технологии. Поради това нарастването на износа само по себе си не е достатъчно основание за оценка на неговия принос към икономическото развитие. От значение е и каква динамика съпътства експортната експанзия от страна на вноса.

В този контекст съотношението между вносните и износните потоци може да се разглежда като макроикономически индикатор за степента на зависимост на външната търговия от внос. В литературата тази зависимост е тясно свързана с

участието на икономиките в глобалните вериги за създаване на стойност. Показателят за съдържанието на внос в износа (import content of exports) измерва дела на внесените ресурси, респективно чуждестранната добавена стойност, съдържаща се в брутния износ, и се използва като индикатор за т.нар. обратни връзки (backward linkages) на икономиката (Hummels et al., 2001; Ahmad et al., 2017).

По-високото съотношение между внос и износ може да отразява задълбочаване на специализацията и включването на националната икономика в международни производствени вериги, но може да бъде и признак за ограничена способност на местната икономика да осигурява необходимите ресурси и продукти за експортната си дейност. Следователно високата импортна зависимост не бива да се интерпретира еднозначно като негативна характеристика. Значението ѝ зависи от характера на вносните потоци, от тяхната роля за производството и от способността на износа да генерира доход и добавена стойност.

За България този въпрос има голямо значение предвид високата степен на отвореност на икономиката и задълбочаващото се участие на страната в европейските и в международните производствени вериги. Както стана ясно от предходните части на изследването, през периода 2000–2024 г. България значително разширява както износа, така и вноса, като едновременно с това се променят географската и стоковата структура на търговията. Това поставя въпроса доколко разрастването на експортните възможности е съпроводено от пропорционално увеличаване на вносните потоци и дали наблюдаваната динамика представлява предимно количествено разширяване на търговията, или е свързана и с промяна в качеството на създаваните и на реализираните чрез износа икономически ползи.

Много важно в това отношение е да се направи разграничение между стойностна и количествена динамика. Измененията в стойността на износа и на вноса могат да бъдат резултат както от промени във физическите количества, така и от изменения в цените на международните пазари. Поради това съпоставянето на стойностните потоци с техните физически обеми позволява да се установи дали промените в относителната зависимост между внос и износ са свързани с реално увеличение на търгуваните количества, или са обусловени в значителна степен от ценова динамика. Разграничаването между стойност, обем, единични стойности и условия на търговия е стандартна част от статистическия анализ на международната търговия (UNCTAD, 2022a).

Анализът разглежда импортоемкостта в този по-широк макроикономически смисъл. Целта не е да се измери прякото и косвеното импортно съдържание на българския износ, което би изисквало използване на входно-изходни (input-output) таблици и проследяване на междинните вложения по производствени вериги. Класическият подход на Hummels, Ishii и Yi (2001), както и последващите методологии на ОИСР, измерват импортното съдържание на износа именно

чрез използване на входно-изходна информация за внесените междинни ресурси. Вместо това в нашето изследване се оценява относителното съотношение между вносните и износните потоци и неговата динамика във времето, като допълнително се отчита количественото измерение на търговията и връзката с условията на търговия.

По такъв начин тази част надгражда резултатите от анализа на условията на търговия и от анализа на концентрацията. Ако условията на търговия показват при какво относително ценово съотношение се осъществява международният обмен, а концентрацията характеризира степента на зависимост от ограничен брой пазари или стокови групи, анализът на импортната зависимост поставя въпроса за връзката между разширяването на износа и необходимостта от внос. Съчетаването на тези измерения дава възможност за по-пълна оценка на това доколко количественото разширяване на българската външна търговия е съпроводено с качествено подобрение на нейната икономическа позиция.

Методология

Методологическият подход се основава на наличните данни за стойността и за физическия обем на износа и на вноса на България за периода 2000–2024 г. За оценка на импортната зависимост и на импортоемкостта са използвани един основен и два допълнителни показателя, които спомагат да се разграничат относителният размер на вносните потоци, количественото измерение на тази зависимост и влиянието на ценовите условия на международната търговия.

Необходимо е предварително да се направи разграничение между използвания в изследването ни подход и показателя за съдържанието на внос в износа (import content of exports). Както посочихме, той измерва дела на внесените междинни ресурси или чуждестранната добавена стойност в общия износ и се прилага широко за оценка на обратните връзки (backward linkages) в глобалните вериги за създаване на стойност (Hummels et al., 2001; Ahmad et al., 2017). Изчисляването му изисква информация за входящите и за изходящите продукти и ресурси, с помощта на която могат да бъдат проследени както преките, така и косвените вносни вложения в производството на експортните стоки (Ahmad et al., 2017).

Използваната в изследването ни база данни не позволява подобна оценка на междинното импортно съдържание. Поради това импортоемкостта се разглежда в макроикономически смисъл чрез относителното съотношение между стойността и физическия обем на вноса и на износа. Този подход не измерва каква част от конкретния износ е произведена с внесени ресурси, а характеризира степента, в която разширяването на външнотърговската дейност е съпроводено с

вносни потоци. Основният показател е коефициентът на импортна зависимост, изчислен като съотношение между стойността на вноса и стойността на износа:

$$ID_t = \frac{M_t}{X_t},$$

където ID_t е коефициентът на импортна зависимост през година t, M_t е стойността на вноса, а X_t – стойността на износа.

Показателят дава представа за размера на вносния поток спрямо една единица стойност на износа. Когато ID_t = 1, стойностите на вноса и на износа са равни. Ако коефициентът е над единица, вносът надхвърля износа, а ако е под единица, износът има по-висока стойност от вноса. В динамичен аспект нарастването на показателя означава увеличаване на относителната тежест на вноса спрямо износа, а намаляването му – относително отслабване на тази зависимост.

В рамките на изследването ни този показател служи като основна макроикономическа мярка на импортната зависимост на външната търговия, а не като пряк коефициент на импортното съдържание на износа. Това разграничение е необходимо, тъй като стойностното съотношение между внос и износ не позволява да се установи каква част от конкретния износ е произведена с вносни междинни ресурси. UNCTAD разглежда именно стойностните, обемните и единичните стойностни индекси като взаимно допълващи се инструменти за анализ на международната търговия (UNCTAD, 2022a).

Първият спомагателен показател измерва количествената импортна зависимост чрез съотношението между физическите обеми на вноса и на износа:

$$QID_t = \frac{M_t^{volume}}{X_t^{volume}},$$

където QID_t е количествената импортна зависимост, а M_t^{volume} и X_t^{volume} представляват съответно физическият обем на вноса и на износа.

Съпоставянето между ID_t и QID_t прави възможно да се установи дали измененията в относителната импортна зависимост се дължат предимно на промени във физическите количества, или са повлияни съществено от динамиката на цените. Когато двата показателя се движат в сходна посока, това предполага по-силно количествено измерение на промяната. При значително разминаване между стойностната и количествената динамика по-голяма роля имат измененията в единичните стойности и международните цени.

Вторият спомагателен показател е коригираната импортна зависимост, която свързва базовото съотношение между внос и износ с условията на търговия:

$$CID_t = \frac{ID_t}{ToT_t},$$

където CID_t е коригираният коефициент на импортна зависимост, ID_t е коефициентът на импортна зависимост, а ToT_t са нетните бартерни условия на търговия, изчислени в предходната част.

Включването на *ToT* позволява да се отчете ценовото съотношение, при което се осъществява международният обмен. При *ToT*<1 коригираната импортна зависимост е по-висока от базовата, тъй като относително неблагоприятните условия на търговия увеличават необходимия размер на износа за придобиване на определено количество внос. Обратно, при *ToT*>1 благоприятните условия на търговия намаляват коригираната относителна зависимост. Самата концепция за условията на търговия като съотношение между индексите на експортните и на импортните единични стойности е стандартна в международната търговска статистика (UNCTAD, 2022a).

Трите показателя имат различна, но взаимно допълваща се аналитична функция:

- ID показва стойностното съотношение между внос и износ;
- QID помага да се установи количественото измерение на това съотношение;
- CID въвежда ценовото измерение чрез условията на търговия.

По този начин се избягва ограничаването на анализа единствено до номиналните стойности на търговските потоци.

Допълнително показателите се съпоставят с измененията в географската и в стоковата структура на външната търговия. Целта е да се установи дали промените в импортната зависимост са свързани с определени пазари или с промени в продуктовата специализация. Тази съпоставка не представлява директна оценка на междинното импортно съдържание на отделните експортни категории, а дава възможност да се идентифицират структурни съвпадения между развитието на вносните и на износните потоци.

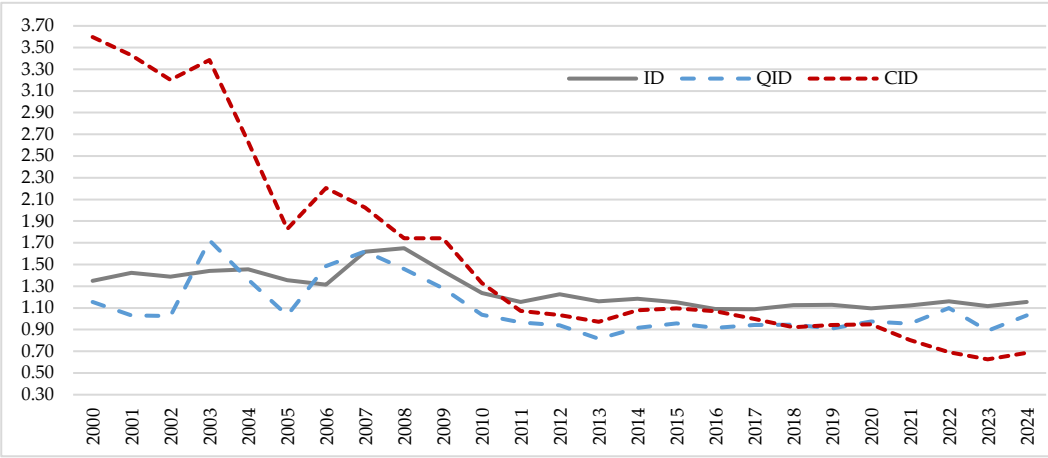
Така методологията съчетава стойностното, количественото и ценовото измерение на външната търговия. Това позволява да се направи разграничение между номинално нарастване на търговията, реално количествено разширяване на потоците и промени в относителните условия, при които това разширяване се осъществява. Получените резултати се използват като допълнителен компонент при общата оценка на качеството на българската външна търговия за периода 2000–2024 г.

Динамика на общата импортна зависимост

Резултатите от изследването показват, че между 2000 и 2024 г. импортната зависимост на българската икономика се променя значително, но характерът на промяната е различен и се определя от начина, по който тя се измерва. Чрез съпоставянето на стойностната импортна зависимост, количественото съотношение между вноса и износа и показателя, коригиран с условията на търговия,

може да се направи по-пълна оценка на връзката между външнотърговската експанзия и качеството на търговския обмен.

Стойностната импортна зависимост, измерена чрез съотношението между стойността на вноса и стойността на износа, остава над единица през почти целия разглеждан период (Фигура 36). Това означава, че българската икономика като цяло продължава да реализира външнотърговски модел, при който стойността на внасяните стоки превишава тази на изнасяните. В началото на периода коефициентът достига 1,35 през 2000 г., нараства до 1,62 през 2007 г., след което постепенно се понижава и през 2024 г. възлиза на 1,16. Следователно за 25 години е налице известно намаляване на относителната стойностна зависимост от вноса, но тя не е преодоляна. Дори в края на периода стойността на вноса остава приблизително с 15% по-висока от тази на износа.



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 36. Динамика на експортната зависимост

Динамиката на показателя очертава два по-важни етапа. Първият обхваща приблизително периода до глобалната финансова криза. Между 2000 и 2007 г. импортната зависимост се увеличава, като достига максимална стойност от 1,62. Това развитие съвпада с бързото разширяване на българската икономика, с нарастването на инвестиционното и на потребителското търсене и с ускореното включване на България в европейските производствени и търговски вериги. Това обаче не е причина самото увеличаване на коефициента да се възприема еднозначно като влошаване, защото част от нарастващия внос представлява необходим ресурс за производството, за инвестициите и за последващия износ.

След 2008–2009 г. се отчита постепенно намаляване и стабилизиране на стойностната импортна зависимост. През 2012 г. коефициентът вече е 1,23, през 2016 г. – 1,09, през 2020 г. – 1,10. През 2024 г. се наблюдава известно повишение до 1,16.

Тази динамика показва, че след първоначалното засилване на зависимостта българската външна търговия постепенно се приближава към по-балансирано съотношение между стойността на вноса и на износа, но не достига равновесие.

Значително по-различна информация дава количествената импортна зависимост. Съотношението между физическия обем на вноса и физическия обем на износа се изменя по-динамично от стойностния показател. През 2000 г. QID е 1,16, а през 2007 г. достига 1,62. След това обаче започва продължително понижение и през 2012 г. той вече е под единица – 0,94. Минималната стойност е отчетена през 2013 г. – около 0,82. В последващия период показателят остава приблизително около единица, като през 2024 г. е 1,03.

Това разминаване между ID и QID е много важно. Докато през 2024 г. стойността на вноса все още надвишава тази на износа, физическият обем на вноса и на износа е практически изравнен. Следователно част от наблюдаваната стойностна импортна зависимост не може да бъде обяснена единствено с по-голям физически обем на вноса. Тя е свързана и с различията в единичните стойности и в ценовата структура на изнасяните и на внасяните стоки. Това потвърждава значението на разграничението между количествено разширяване на търговията и стойностно измерване на нейните резултати, което е съществено за цялостната концепция на нашето изследване.

Още по-различна е динамиката на коригираната импортна зависимост (CID), при която стойностното съотношение между внос и износ се поставя в контекста на условията на търговия. През 2000 г. CID възлиза на 3,60, докато през 2024 г. намалява до 0,69, т.е. коригираната зависимост показва многократно по-сериозно подобрение от това, което може да бъде установено само чрез ID. Най-силното намаление е през първата половина на разглеждания период, когато едновременно се променят относителните цени на износа и на вноса и се подобряват условията на търговия спрямо началното равнище.

Тук се проявява пряката връзка с резултатите от предходния анализ на условията на търговия. През 2000 г. *ToT* е 0,86, което означава неблагоприятно ценово съотношение между износа и вноса. При тези условия относително високата стойностна импортна зависимост се усилва при коригирането ѝ с ценовия компонент. В края на периода ситуацията е друга – при *ToT* от 0,89 през 2024 г. CID е под единица. Това е свидетелство, че условията на международния обмен изключително много променят оценката за относителната тежест на вноса.

Следователно трите показателя дават различни, но взаимно допълващи се резултати. ID разкрива, че България продължава да има умерена стойностна зависимост от вноса, QID – че тази зависимост е значително по-слабо изразена, когато се разглеждат физическите обеми, а CID – че след отчитане на ценовите условия относителната зависимост е намаляла осезаемо спрямо началото на периода.

Тази разлика е от голямо значение за интерпретацията на качеството на външната търговия. Ако се използва единствено стойностното съотношение внос/износ, би могло да се заключи, че през целия период българският износ остава трайно зависим от по-голям внос. Съпоставянето с физическите обеми и с условията на търговия очертава по-сложна картина – стойностната зависимост се запазва, но количествената зависимост е много по-ниска, а коригираната с ценовите условия зависимост чувствително се подобрява.

Това води до още една важна констатация. Намаляването на импортната зависимост не е равномерно във времето и не може да се сведе до една-единствена структурна промяна. То е резултат от взаимодействието между разширяването и преструктурирането на търговските потоци, изменението на физическите обеми и промените в относителните цени на износа и на вноса. Ето защо следващият етап на анализа трябва да изясни къде е концентрирана тази зависимост – дали тя е свързана предимно с определени географски направления или с конкретни продуктови и технологични групи.

Импортна зависимост по географски направления

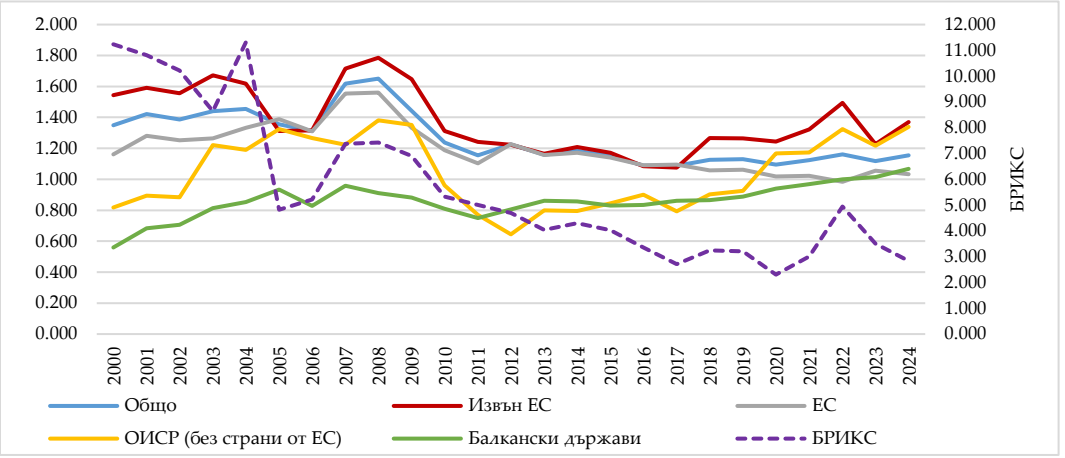
Когато се разглежда импортната зависимост на общо ниво, се вижда, че съотношението между вносните и износните потоци се променя съществено през изследвания период, като характерът на тази промяна зависи от начина на измерване. Разграничаването между стойностна, количествена и коригирана с условията на търговия импортна зависимост дава възможност да се определи доколко наблюдаваната зависимост се дължи на различията във физическите обеми на търговията и доколко е свързана с ценовата структура на международния обмен. Следващата стъпка е да се провери дали тази закономерност има еднакъв характер при различните географски направления.

В анализа са включени пет основни групи партньори – Европейският съюз, държавите извън ЕС, държавите от ОИСР (без тези от ЕС), БРИКС и балканските страни. За всяко направление са изчислени трите показателя за периода 2000–2024 г. Износът и вносът се разглеждат поотделно, което помага да се установи не само мащабът на зависимостта, но и нейният характер.

Първото измерение е стойностната импортна зависимост (ID), която показва съотношението между стойността на вноса и стойността на износа. Тя дава най-пряка представа за степента, в която стойността на износа е съпроводена от съответстващ обем на вносните потоци.

От Фигура 37 проличават ясно различията между отделните направления. Най-забележимо е разграничението между търговията с Европейския съюз и тази с държавите извън него. През 2024 г. съотношението между стойността на

вноса от и на износа към ЕС е практически балансирано, като ID възлиза на около 1,03. При търговията извън ЕС показателят е значително по-висок – около 1,37. Следователно при една и съща национална външнотърговска система се наблюдава солидна разлика в степента на стойностна импортна зависимост, обусловена от географското направление.



Бележка: За целите на съпоставимостта на тенденциите стойностите за БРИКС (пунктир) са изведени в дясната хоризонтална ос, а за всички останали групи – в лявата.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 37. Стойностна импортна зависимост на България по основни географски направления, 2000–2024 г.

Разликата е още по-ясна при БРИКС. През 2024 г. ID достига приблизително 2,84, т.е. стойността на вноса от тази група е близо три пъти по-висока от стойността на износа към нея. ОИСР (без държавите от ЕС) също се характеризира с относително висока стойностна зависимост – около 1,34. За сравнение, търговията с балканските страни е близо до равновесно съотношение с ID около 1,07.

Тези различия говорят, че импортната зависимост не е равномерно разпределена между географските направления. Особено важно е, че най-голямата стойностна зависимост не се наблюдава при европейската търговия въпреки нейното доминиращо значение за българската външна търговия. Напротив, европейският обмен постепенно достига относително балансирано съотношение между внос и износ, докато някои от направленията извън ЕС запазват значително по-висока зависимост от вносните потоци.

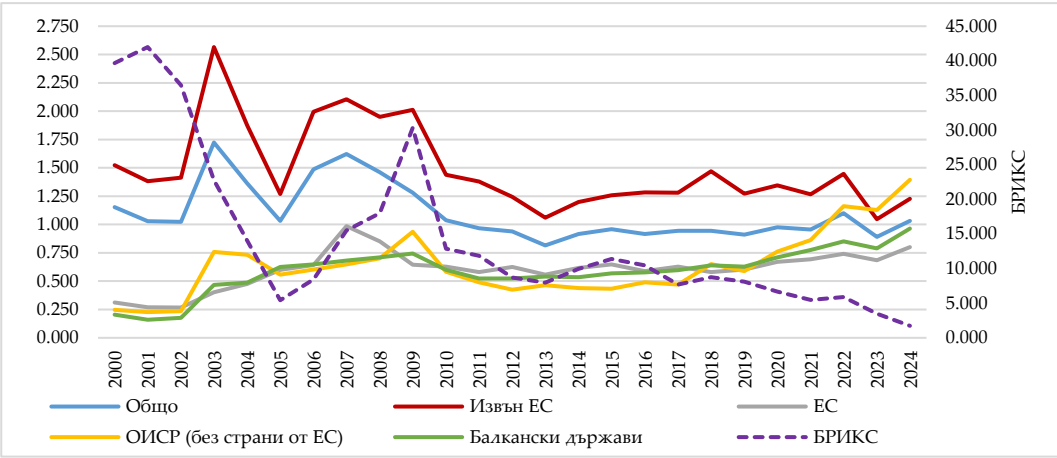
Динамиката във времето също показва различия. При търговията с ЕС стойностната импортна зависимост постепенно се приближава към единица. Това развитие съвпада със задълбочаването на европейската икономическа интеграция и насочва към извода, че разширяването на търговията с ЕС е съпроводено

не само с увеличаване на абсолютните потоци, но и с относително балансиране на тяхната стойност.

При държавите извън ЕС зависимостта остава по-висока. Още по-ясно отклонение се наблюдава при БРИКС, където разликата между вноса и износа по стойност се запазва сериозна. Това предполага, че географската диверсификация на българската търговия не води автоматично до равномерно разпределение на стойностните потоци между отделните направления.

Стойностният показател обаче не дава достатъчна информация за реалните физически обеми на търговията. Поради това същото сравнение е направено чрез количествения показател QID, който съпоставя физическите обеми на вноса и на износа.

Получената картина се различава съществено от тази при стойностната зависимост. През 2024 г. QID при търговията с ЕС е около 0,80 (Фигура 38). Това означава, че физическият обем на българския износ към ЕС превишава този на вноса от Съюза. При държавите извън ЕС обаче QID достига приблизително 1,23, а при БРИКС – около 1,74. При ОИСР (без ЕС) показателят е около 1,40. Търговията с балканските държави отново се характеризира с близко до равновесно съотношение – около 0,96.



Бележка: За целите на съпоставимостта на тенденциите стойностите за БРИКС (пунктир) са изведени в дясната хоризонтална ос, а за всички останали групи – в лявата.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 38. Количествена импортна зависимост на България по основни географски направления, 2000–2024 г.

Така количественият анализ потвърждава и едновременно с това уточнява резултатите от стойностния анализ. При ЕС по-високата стойност на вноса спрямо износа не е резултат от по-голям физически обем на вносните потоци. Напротив,

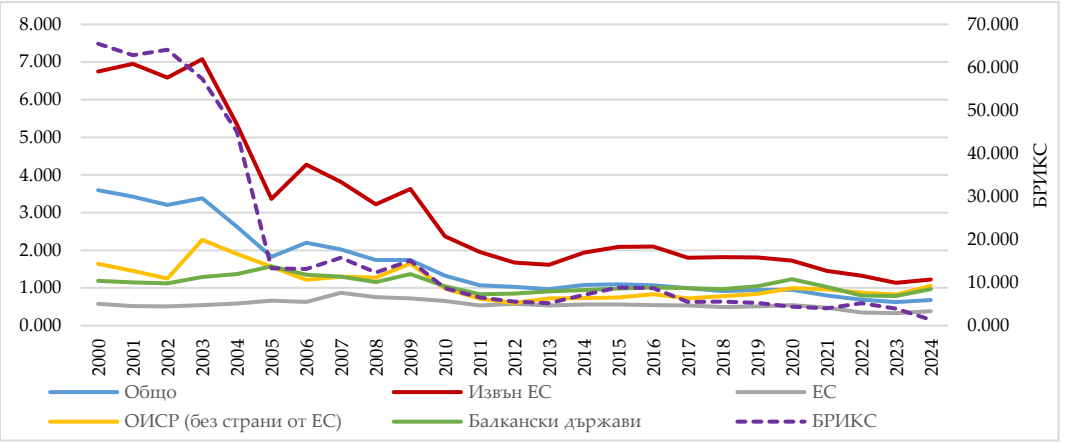
физическият обем на износа е по-голям. При търговията извън ЕС, ОИСР и особено БРИКС обаче превишението на вноса има и ясно количествено измерение.

Отразяването на това различие е изключително важно за оценката на качеството на търговията. Ако се използва единствено ID, би могло да се приеме, че високото съотношение между внос и износ във всички направления има сходен икономически смисъл. QID показва, че това не е така. При част от направленията стойностната зависимост е свързана преди всичко с по-високата единична стойност на внасяните продукти, докато при други тя е съчетана и с по-големи физически количества на вноса.

Именно тук се проявява значението на разграничението между стойностен и количествен аспект на външната търговия. То позволява да се избегне интерпретирането на номиналните стойности като пряк еквивалент на реалните търговски потоци.

Третото измерение въвежда ценовия компонент чрез показателя CID. С негова помощ стойностната импортна зависимост може да бъде разглеждана в контекста на условията, при които се осъществява международният обмен.

Според резултатите отчитането на ценовия компонент променя оценката за импортната зависимост по отделните направления. Най-ниска е коригираната зависимост при търговията с ЕС, където през 2024 г. CID е около 0,38 (Фигура 39).



Бележка: За целите на съпоставимостта на тенденциите стойностите за БРИКС (пунктир) са изведени в дясната хоризонтална ос, а за всички останали групи – в лявата.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 39. Коригирана импортна зависимост на България по основни географски направления, 2000–2024 г.

При балканските държави показателят е приблизително 0,97, докато при ОИСР (без ЕС) остава около 1,05. При БРИКС CID достига около 1,37. Това под-

реждане е твърде показателно. От него проличава, че различията между географските направления не се изчерпват с различията в стойността или във физическия обем на търговията. Ценовата позиция на българския износ спрямо вноса също има много голямо значение за реалната оценка на зависимостта.

Това се вижда най-ясно при ЕС. Стойностната импортна зависимост е близо до единица, а количествената е под единица. След включването на ценовия компонент коригираната зависимост се понижава още по-съществено. Оттук може да се заключи, че относително високата стойност на европейския внос спрямо износа не може да бъде тълкувана просто като количествена зависимост на българската икономика от европейския внос. При БРИКС картината е обратна. Високата стойностна зависимост е съпроводена с висока количествена зависимост, а и след корекцията с условията на търговия показателят остава над единица. Следователно това е направление, при което импортната зависимост има по-комплексен характер и не се обяснява само с ценови различия.

Съпоставянето на трите показателя дава възможност да се изведе по-ясна типология на географската импортна зависимост на България. При ЕС се наблюдава най-благоприятната комбинация от показатели – стойностната зависимост е близка до равновесие, количествената е под единица, а коригираната зависимост е още по-ниска. Това означава, че европейската търговия се характеризира с относително балансирано стойностно съотношение и с по-голям физически обем на износа спрямо вноса. При държавите извън ЕС стойностната и количествената зависимост са по-високи, което показва, че превишението на вноса има не само ценово, но и физическо измерение. При ОИСР (без ЕС) импортната зависимост също е относително голяма, като количественият показател е дори малко по-висок от стойностния. Коригираната зависимост обаче се приближава до единица, което илюстрира значението на ценовия компонент. БРИКС представлява най-сериозното отклонение от общата картина. Високата ID е съпроводена с висока QID и с CID над единица. Следователно това направление се характеризира с реално и устойчиво превишение на вносните потоци спрямо износните както по стойност, така и по физически обем. При балканските държави трите показателя са близо до равновесното равнище, т.е. налице са относително балансирана структура на обмена и сравнително ограничена импортна зависимост.

Получените резултати играят голяма роля и при интерпретацията на предходните анализи на географската структура и на концентрацията на външната търговия – според тях географската диверсификация и импортната зависимост са различни измерения на качеството на външната търговия. България може да разширява броя на своите търговски партньори и едновременно с това да запазва висока зависимост от вносните потоци в определени географски направления.

Това е особено важно за оценката на европейската интеграция. ЕС има доминиращо значение за българската външна търговия, но високата степен на търговска интеграция с европейския пазар не предполага задължително силна импортна зависимост. Напротив, съотношението между трите показателя говори за относително балансирана позиция. В същото време някои от направленията извън ЕС, макар да имат по-малък относителен дял в общата търговия, се характеризират с много по-голяма импортна зависимост.

Този резултат е значим и от гледна точка на цялостната концепция на изследването ни. Качеството на външната търговия не може да бъде оценено чрез единединствен показател. Високата стойност на вноса може да означава различни неща в зависимост от физическите обеми и от относителните цени. По тази причина съпоставянето на ID, QID и CID дава по-пълна картина за характера на зависимостта и позволява да се разграничат количественият, стойностният и ценово обусловеният компонент на външната търговия.

От изложеното дотук може да се заключи, че географското измерение на импортната зависимост потвърждава общата логика на количествения модел за оценка на качеството на българската външна търговия – *не е достатъчно да се установи с кого търгува страната и в какъв обем; необходимо е да се оцени и какво означава структурата на обмена от гледна точка на реалната зависимост между внос и износ*. Следващата стъпка е тази зависимост да бъде разгледана по стокова структура, където различията между отделните категории могат да разкрият кои типове продукти стоят зад наблюдаваните географски различия.

Импортна зависимост по стокова структура

Географският анализ изясни, че импортната зависимост на българската външна търговия има различен характер в отделните направления. Тази зависимост обаче не се определя единствено от географската ориентация на търговските потоци. Съществено значение има и стоковата структура на износа и на вноса, тъй като различните продуктови групи се отличават с различна степен на преработка, с различни единични стойности и с различна ценова динамика. Поради това в тази част импортната зависимост е разгледана по стокови категории, като се използват трите взаимно допълващи се показателя – стойностна (ID), количествена (QID) и коригирана с условията на търговия импортна зависимост (CID).

Подходът позволява да се установи не само при кои продуктови групи стойността на вноса превишава стойността на износа, но и дали това превишение има аналогично количествено измерение и доколко се запазва, след като се отчете ценовият компонент. Това е извънредно важно при оценката на структурните ха-

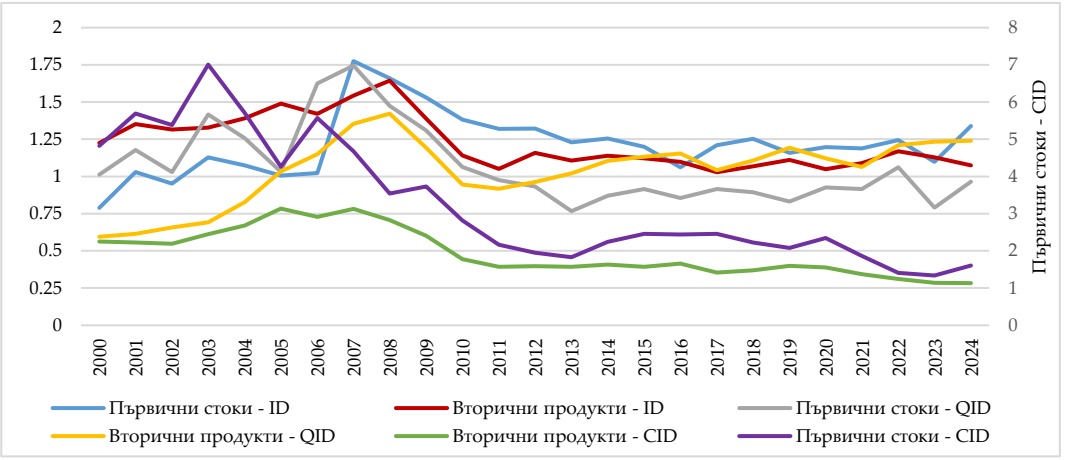
рактеристики на българската външна търговия, защото различията между стойностните и количествените показатели могат да бъдат значителни при стоки с различна степен на преработка и с различна ценова динамика.

Първични и вторични продукти

Първото равнище на анализа използва разграничението между първични стоки и вторични продукти. То представлява базов начин за оценка на различията между търговията със суровини и с продукти с по-висока степен на преработка и спомага да се разбере дали импортната зависимост се концентрира предимно в едната от двете широки групи.

От данните във Фигура 40 се вижда, че има сериозни различия между двете групи, като те са много отчетливи при съпоставянето на трите показателя. През 2024 г. при първичните стоки ID възлиза на 1,34, докато при вторичните продукти е 1,08, т.е. и при двете групи стойността на вноса надхвърля тази на износа, но зависимостта е по-силно изразена при първичните стоки.

По-друга е картината при количествения показател. През 2024 г. QID при първичните стоки е 0,97, докато при вторичните продукти достига 1,24. Това означава, че при първичните стоки физическият обем на износа е малко по-голям от този на вноса, въпреки че по стойност вносът превишава износа. При вторичните продукти се наблюдава обратното – вносът надминава износа не само по стойност, но и по физически обем.



Бележка: За целите на съпоставимостта на тенденциите стойностите за „първични стоки – CID“ са изведени в дясната хоризонтална ос, а за всички останали групи – в лявата.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 40. Импортна зависимост на България по първични и вторични продукти, 2000–2024 г.

Това разминаване между ID и QID е много важно за интерпретацията на структурата на българската търговия. При първичните стоки стойностната импортна зависимост не е съпроводена от по-висок физически обем на вноса, от което следва, че значителна част от констатираната разлика между стойностите на вноса и на износа е свързана с различията в единичните стойности на търгуваните продукти. При вторичните продукти, обратно, зависимостта има и количествено измерение.

Още по-съществена е разликата при коригирания показател. През 2024 г. CID при първичните стоки възлиза на около 1,61, докато при вторичните продукти е едва 0,28. По този начин след включването на ценовия компонент се наблюдава много ясно разграничение между двете групи. При първичните стоки зависимостта остава над единица и дори е много по-висока от стойностната ID, докато при вторичните продукти коригираната зависимост се оказва доста под единица.

Този резултат трябва да се разглежда във връзка с установените по-рано условия на търговия. При първичните стоки те са устойчиво неблагоприятни, докато при вторичните продукти ценовото съотношение е значително по-благоприятно. Следователно една и съща стойностна импортна зависимост има различно икономическо значение в двете групи. При първичните стоки неблагоприятното ценово съотношение усилва относителната тежест на вноса, докато при вторичните продукти по-добрите условия на търговия чувствително намаляват коригираната зависимост.

Динамиката за целия период потвърждава, че това не е резултат единствено от ситуацията през 2024 г. При първичните стоки ID остава относително висока през по-голямата част от периода, докато при вторичните продукти постепенно се приближава до единица. Паралелно с това при вторичните продукти QID в края на периода надвишава единица, което е признак за нарастване на физическата импортна зависимост. Тази комбинация предполага, че разширяването на ролята на преработените продукти във външната търговия е съпроводено с по-голямо участие на вносни физически потоци.

Разграничението между първични и вторични продукти показва, че по-високата степен на преработка не означава автоматично по-слаба импортна зависимост. При вторичните продукти стойностната зависимост е по-малка от тази при първичните, но количествената зависимост е по-висока. Едновременно с това ценовата корекция води до много по-благоприятен резултат. Това служи като доказателство за необходимостта от едновременното използване на трите показателя.

Импортна зависимост по седемсекторната специализация

По-детайлна представа се получава при разглеждането на импортната зависимост по седемте групи на използваната в изследването класификация. Тук анализът е ограничен до шестте икономически съдържателни групи – категорията HS 99 не е включена поради нейния остатъчен характер и ограничената ѝ аналитична стойност за проучването ни.

Разпределението на стойностната импортна зависимост демонстрира ясно, че между отделните продуктови групи съществуват осезаеми различия (Таблица 14). Най-висока през 2024 г. е зависимостта при първичните и при ресурсно-базираните стоки – 1,37. Следват нискотехнологичните стоки за крайно потребление и високотехнологичните и ИКТ продукти, при които ID е приблизително 1,28. При средно- и нискотехнологичните междинни индустриални стоки показателят е 1,16, а при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване – 1,12.

Таблица 14. Импортна зависимост на България по основни стокови групи, 2024 г.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	ID																								
Първични и ресурсно-базирани стоки	0,85	1,12	0,99	1,21	1,13	1,10	1,09	1,95	1,80	1,57	1,42	1,35	1,34	1,23	1,26	1,21	1,06	1,22	1,26	1,16	1,20	1,18	1,25	1,10	1,37
Нискотехнологични стоки за крайно потребление	0,82	0,78	0,78	0,76	0,74	0,77	0,79	0,83	0,88	0,87	0,88	0,84	0,87	0,86	0,89	0,91	0,91	0,95	0,98	0,99	0,97	1,07	1,18	1,20	1,28
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	1,21	1,42	1,58	1,67	1,83	1,69	1,70	1,62	1,69	1,74	1,53	1,40	1,47	1,50	1,41	1,36	1,29	1,28	1,28	1,23	1,16	1,20	1,19	1,17	1,16
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	1,32	1,60	1,54	1,58	1,58	1,68	1,51	1,72	1,78	1,46	1,12	1,02	1,16	1,08	1,17	1,14	1,18	1,05	1,08	1,15	1,08	1,09	1,17	1,21	1,12
Високотехнологични и ИКТ продукти	2,33	3,03	3,03	3,09	3,98	3,38	2,68	1,93	2,00	1,82	1,42	1,29	1,33	1,39	1,38	1,46	1,41	1,41	1,41	1,29	1,30	1,33	1,28	1,27	1,28
Наукоемки и творчески продукти	0,94	0,97	0,95	0,88	0,86	0,94	1,15	1,03	1,18	0,93	0,68	0,66	0,69	0,70	0,59	0,56	0,43	0,42	0,50	0,60	0,52	0,63	0,85	0,44	0,45
	QID																								
Първични и ресурсно-базирани стоки	1,25	1,41	1,14	1,71	1,41	1,28	1,93	2,19	1,81	1,42	1,20	1,12	1,04	0,82	0,96	1,02	0,91	1,01	0,98	0,88	1,00	0,98	1,16	0,83	1,05
Нискотехнологични стоки за крайно потребление	1,74	1,81	1,76	1,47	1,39	1,51	1,84	1,92	2,14	2,60	2,23	1,96	1,92	1,80	1,75	1,80	1,86	1,90	1,98	1,92	1,75	1,85	1,93	2,31	2,38
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	0,29	0,42	0,56	0,49	0,75	0,63	0,77	0,79	0,75	0,97	0,62	0,53	0,57	0,62	0,59	0,60	0,69	0,66	0,71	0,75	0,75	0,77	0,79	0,79	0,75
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	0,45	0,44	0,47	0,52	0,61	0,74	0,86	1,05	1,12	0,88	0,74	0,82	0,88	0,94	1,14	1,20	1,23	0,99	1,07	1,26	1,17	1,07	1,26	1,29	1,32
Високотехнологични и ИКТ продукти	0,53	0,59	0,67	0,82	1,05	1,14	1,04	1,19	1,08	1,07	1,24	1,29	1,24	1,20	1,29	1,41	1,33	1,39	1,13	1,11	0,89	0,98	1,51	1,25	0,90
Наукоемки и творчески продукти	0,58	0,60	0,52	0,48	0,54	0,68	0,82	1,01	1,30	1,01	0,76	0,72	0,76	0,76	0,67	0,68	0,67	0,71	0,79	0,90	0,91	0,95	1,05	1,14	1,20
	CID																								
Първични и ресурсно-базирани стоки	5,55	6,47	5,92	7,92	6,27	4,82	6,12	5,20	3,87	3,83	2,88	2,19	1,96	1,79	2,24	2,49	2,44	2,45	2,20	2,04	2,30	1,83	1,41	1,32	1,59
Нискотехнологични стоки за крайно потребление	0,27	0,23	0,23	0,22	0,23	0,25	0,25	0,29	0,29	0,31	0,30	0,27	0,28	0,28	0,28	0,28	0,29	0,28	0,29	0,29	0,30	0,33	0,28	0,29	0,33
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	1,04	1,38	1,53	1,63	2,01	2,11	2,12	2,06	1,93	2,09	1,58	1,31	1,31	1,37	1,28	1,25	1,27	1,26	1,26	1,29	1,22	1,07	0,84	0,86	0,93
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	0,66	0,67	0,65	0,76	0,75	0,79	0,67	0,72	0,62	0,52	0,38	0,36	0,36	0,35	0,40	0,37	0,40	0,31	0,32	0,35	0,34	0,28	0,25	0,25	0,25
Високотехнологични и ИКТ продукти	0,07	0,07	0,08	0,09	0,10	0,09	0,07	0,05	0,04	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Наукоемки и творчески продукти	0,30	0,31	0,27	0,25	0,27	0,31	0,36	0,30	0,34	0,26	0,16	0,16	0,15	0,15	0,12	0,10	0,07	0,07	0,09	0,11	0,13	0,15	0,17	0,07	0,07

Бележка: HS 99 не е включена в анализа поради остатъчния характер на категорията.

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

От голямо значение е какво се случва при наукоемките и творческите продукти, където ID е едва 0,45. Това е единствената група, при която през 2024 г. стойността на износа значително превишава тази на вноса. Резултатът представлява съществено отклонение от останалите категории и показва, че връзката между технологичността и импортната зависимост не е линейна.

Тук се проявява и една от по-интересните характеристики на българската търговска специализация. Ако се приеме опростената хипотеза, че по-високотехно-

логичните производства задължително са по-зависими от вносни продукти, данните не я потвърждават. При високотехнологичните и ИКТ продукти действително се регистрира относително висока стойностна импортна зависимост, но наукоемките и творческите продукти се отличават с обратната позиция. С други думи, технологичната интензивност, извадена от общия контекст, не е достатъчна за обяснение на импортната зависимост.

Този резултат трябва да бъде разглеждан заедно с предходния анализ на стоковата структура. Там беше установено, че България постепенно увеличава присъствието си в редица по-технологично интензивни сегменти, но от това не следва, че всички такива сегменти имат еднакъв принос към създаването на стойност и към зависимостта от внос. Импортната зависимост демонстрира именно тази допълнителна страна на специализацията.

Особено важно е да се разграничават износът на дадена продуктова категория и нейният нетен принос към външнотърговския резултат. Високият износ сам по себе си не е достатъчен за оценка на качеството на специализацията, ако той е съпроводен от още по-голям внос. Обратно, сравнително ограничен по мащаб сегмент може да има по-благоприятно съотношение между износ и внос и така да допринася повече за качеството на търговската структура.

Точно по тази причина стойностният показател трябва да бъде съпоставен с QID и CID. Ако при определена група ID е над, но QID е под единица, това означава, че стойностното превишение на вноса не е съпътствано от по-голям физически обем. Ако в същото време CID се понижава под единица, ценовият компонент допълнително променя оценката и показва, че номиналната импортна зависимост преувеличава реалната зависимост на търговията.

От такава гледна точка седемсекторната класификация дава възможност да се идентифицират не просто продуктите, при които България има висока или ниска импортна зависимост, а различните механизми, чрез които тази зависимост възниква. При едни групи тя може да бъде свързана с физическа необходимост от вносни ресурси, при други – с високата единична стойност на внасяните продукти, а при трети – с ценовото съотношение между износа и вноса.

Това е много съществено за интерпретацията на участието на България в международните производствени вериги. Наличните данни не позволяват да се измери директно вносното съдържание на износа, тъй като за целта са необходими данни за използването на вносни междинни стоки в производството. Използваните тук показатели измерват по-широка характеристика – съотношението между вносните и износните потоци в рамките на съответната продуктова група. Ето защо резултатите трябва да се тълкуват като индикатори за импортна зависимост на търговския обмен, а не като директна оценка на вносното съдържание на износа.

В същото време съчетаването на трите показателя спомага да се направи по-съдържателна оценка. Именно от разликите между ID, QID и CID става ясно дали наблюдаваната зависимост е предимно количествена, стойностна или ценово обусловена. По този начин анализът на стоковата структура допълва резултатите от анализа на географската структура и на концентрацията – *устойчивостта и качеството на външната търговия се определят не само от броя и от значението на търговските партньори, но и от характера на продуктите, които се обменят с тях*.

Изводи

Анализът на импортната зависимост допълва и до голяма степен обединява резултатите, получени в предишните части на изследването ни. Корелационният анализ показа степента на синхронизация между отделните компоненти на българската външна търговия, анализът на условията на търговия разкри ограниченията, свързани с относителната ценова позиция на страната, а изследването на концентрацията и на структурата очерта зависимостите по отношение на търговските партньори и на стоковите групи. Показателите за импортна зависимост позволяват тези резултати да бъдат свързани чрез още едно измерение – доколко разширяването на износа е съпроводено от съответстваща зависимост от вносни потоци.

Съгласно получените резултати импортната зависимост на България не е еднородна нито във времето, нито по географски направления и по стокови групи. Различията между стойностната, количествената и коригираната импортна зависимост издават, че стойността на външната търговия сама по себе си не е достатъчна за оценка на качеството на търговските потоци. При някои направления и продуктови групи високата стойност на вноса е съпроводена с голям физически обем, докато при други значителна част от разликата се дължи на ценовите характеристики на търгуваните продукти.

Това потвърждава направения по-рано извод от анализа на условията на търговия, че номиналното разширяване на външната търговия не трябва във всички случаи да се приема като еквивалент на увеличаване на реалните ползи от международния обмен. В този смисъл импортната зависимост представлява естествено продължение на анализа на условията на търговия – първият въпрос е колко внос е необходим за или съпътства даден износ, а вторият – при какво ценово съотношение между внос и износ се осъществява този обмен.

Географският анализ свидетелства за отчетлива асиметрия между отделните направления. Търговията с Европейския съюз се характеризира с относително балансирана стойностна импортна зависимост, като физическият обем на износа дори превишава този на вноса. Това е съществен резултат на фона на доминиращото значение на ЕС за българската външна търговия и е индикация, че високата

степен на географска зависимост от европейския пазар не обуславя непременно появата на силна импортна зависимост.

Обратно, при някои направления извън ЕС, особено при БРИКС, се наблюдава значително по-висока импортна зависимост. Там превишението на вноса има не само стойностно, но и количествено измерение, а след ценовата корекция зависимостта остава значима. Това разкрива, че географски направления с по-малък относителен дял в общата търговия могат да имат непропорционално значение за структурата на импортната зависимост.

Този резултат допълва и коригира изводите от анализа на географската концентрация. Както беше установено, през разглеждания период концентрацията на българската външна търговия по отделни държави намалява, а кръгът на търговските партньори се разраства. Това означава, че България не става по-зависима от един или от няколко конкретни национални пазара. Намаляването на концентрацията обаче не е задължително предпоставка за понижаване на икономическата зависимост. Възможно е търговските потоци да бъдат разпределени между повече държави, но да останат силно зависими от определени регионални, технологични или производствени системи.

Тук се проявява едно от основните предимства на комбинирания подход, приложен в изследването ни. Географската диверсификация не е равнозначна на диверсификация на икономическата зависимост. България търгува с все по-широк кръг партньори, но от това не следва, че всички направления имат еднакъв принос към създаването на стойност или еднаква степен на импортна зависимост. Аналогична закономерност се констатира и при стоковата структура. От анализа на концентрацията се разбра, че българската търговия не се характеризира с екстремна и нарастваща концентрация на продуктовите потоци. Напротив, в дългосрочен план се забелязва определено разширяване на стоковата база. Въпреки това импортната зависимост показва, че отделните продуктови групи имат съществено различен принос към външнотърговския резултат.

Особено показателно е разграничението между първични и вторични продукти. При първичните стоки стойностната зависимост е по-висока, но физическият обем на вноса не превишава този на износа, докато при вторичните продукти комбинацията е обратна – по-ниска стойностна, но по-голяма количествена зависимост. Следователно по-високата степен на преработка не води автоматично до по-слаба импортна зависимост, а механизмът на зависимостта се променя в съответствие с характера на конкретните продукти.

Това има пряка връзка с констатираната по-рано структура на българската специализация. Голямото участие на вторични и на по-технологично интензивни продукти в износа представлява безспорна промяна спрямо структурата от нача-

лото на периода. Но когато тази промяна се разглежда заедно с импортната зависимост, се вижда, че увеличаването на износа на преработени и на технологично по-сложни продукти не предизвиква обезателно пропорционално повишаване на национално създадената стойност. Част от тези износни потоци може да бъде съпроводена с висока потребност от внос.

Тъкмо тук трябва да се направи разграничение между импортна зависимост и вносно съдържание на износа. Наличните данни позволяват да се установи съотношението между вносните и износните потоци, но не дават възможност директно да се проследи каква част от внесените междинни продукти е вложена в конкретния износ. Следователно получените резултати не измерват пряко вносното съдържание на износа, а показват степента, в която експортната специализация е съпътствана от относително висока импортна зависимост. Това е по-широко, но и по-подходящо за наличната статистическа база измерение.

Особено важна е връзката с условията на търговия. Предходният анализ изясни, че през значителна част от периода България реализира международния си обмен при относително неблагоприятно съотношение между цените на износа и на вноса. От анализа на импортната зависимост проличава как това ценово съотношение се проявява на равнище географски направления и продуктови групи. При първичните стоки например неблагоприятните условия на търговия усилват значението на импортната зависимост, докато при вторичните продукти по-благоприятната ценова позиция значително променя оценката за зависимостта след корекцията.

Така трите измерения – стойност, количество и цени, помагат да се избегне една от основните опасности при анализа на външната търговия – приемането на номиналния ръст на износа като достатъчно доказателство за подобряване на конкурентоспособността и на качеството на търговската специализация. България безспорно разширява търговските си потоци, диверсифицира партньорите си и променя стоковата структура на износа. Но реалната оценка на резултатите изисква да се установи какъв внос съпътства този износ и при какви ценови условия се осъществява обменът.

От такава гледна точка резултатите от всички анализирани показатели очертават сравнително последователна, но не еднозначна картина. Българската външна търговия се характеризира със силно количествено разширяване и с постепенно структурно усъвършенстване, но това развитие е съпроводено с продължаващи зависимости – ценови, географски, стокови и импортни. Нито един от тези фактори сам по себе си не е достатъчен, за да се оцени качеството на външната търговия. Именно съчетаването им показва, че количественото разширяване на търговията е по-бързо и по-ясно изразено от подобряването на някои от нейните качествени характеристики.

Това позволява да се формулира и по-общият извод от третата глава на монографията – *България е постигнала значителна степен на интеграция в международната търговия, но тази интеграция не трябва да се оценява единствено чрез размера и чрез динамиката на търговските потоци. Качеството на интеграцията зависи от това доколко разширяването на износа е подкрепено от благоприятни условия на търговия, от диверсифицирана географска и стокова структура, от относително ограничена концентрация и от способност за генериране на износ без пропорционално нарастване на импортната зависимост*.

В този контекст следващата част на главата има естествено място – досегашните резултати демонстрираха какво представлява българската външна търговия и какви зависимости стоят зад нейното развитие. Необходимо е обаче да се разгледа и институционалната среда, в която тези зависимости се формират и се променят.

5. Участието на България в търговската политика на ЕС[5]

Съгласно теорията на международната икономика споразуменията за преференциална търговия би трябвало да увеличат стокообмена между държавите, които ги сключват (Viner, 1950; Balassa, 1961; Маринов, 1999). Присъединявайки се към ЕС, България става част от неговата обща търговска политика, както и страна по всичките му търговски договори и преговори. Следователно може да се очаква, че търговията ни с държави, с които Съюзът има сключени споразумения за преференциална търговия, ще се увеличи. Във връзка с това, изследвайки динамиката на търговията на България с държави, с които ЕС е сключил такива споразумения, по-нататък е проучено доколко страната ни осъществява ползи от участието си в общата търговска политика на Съюза.

Изследваните споразумения са избрани според типа им (дълбочина на търговската либерализация) и според времето, когато са сключени (преди и след присъединяването ни). Извадката обхваща споразуменията за свободна търговия с Чили (2003 г.), с Южна Корея (2011 г.) и с Виетнам (2020 г.) и споразуменията за стабилизация и асоцииране с РС Македония (2004 г.) и с Албания (2009 г.), както и Споразумението за митнически съюз между ЕС и Турция (1995 г.). За този специфичен анализ е приложена различна времева рамка (2004–2023 г.), обусловена от съпоставимостта и от наличността на използваните данни за България и за ЕС.

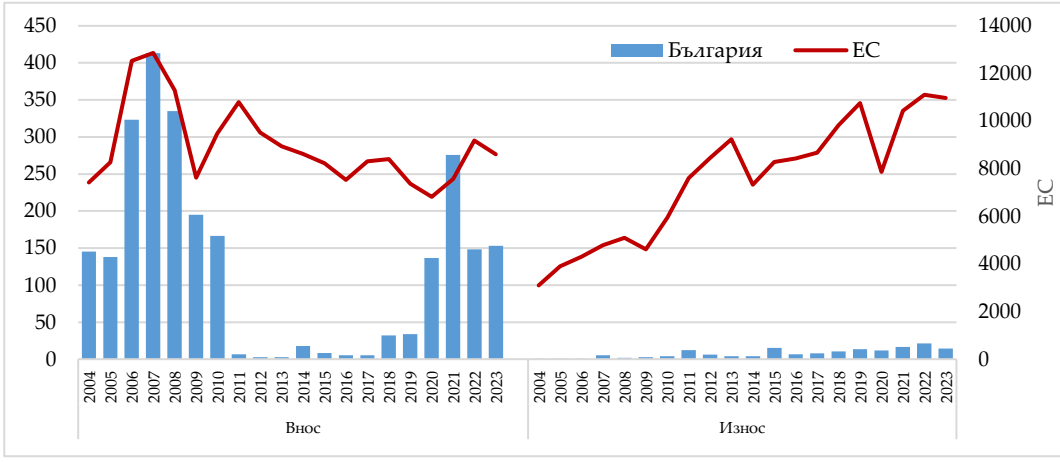
Степента, в която търговската либерализация, предвидена в различните споразумения за преференциална търговия, влияе върху двустранните търговски потоци със съответната държава, може да бъде оценена или чрез номиналното увеличение на стойността и обема на търговия, или чрез сравнение на това увеличение с търговията на целия ЕС с тези страни. В изследването са използвани и двата

[5] Публикувано на английски език в Marinov, 2025.

подхода – исторически анализ на динамиката на вноса, на износа и на общата стойност на търговските потоци и сравнителен анализ на данните за България и за Европейския съюз.

Споразуменията за свободна търговия на ЕС предвиждат реципрочно либерализиране на търговията със съответните държави, както и определени облекчения в други области – инвестиции, услуги, обществени поръчки и т.н. Те могат да се разглеждат като възможност за страните членки да установяват и да укрепват външнотърговските и икономическите си връзки с държави, имащи потенциал за реализиране на продукти с определени сравнителни предимства, които не могат да бъдат ефективно търгувани в рамките на единния пазар на ЕС. Същевременно премахването на търговските бариери и облекчените условия за търговия позволяват да се диверсифицират и външнотърговските партньори извън Съюза, без да се налага осезаемо повишаване на разходите. Към момента ЕС е сключил такива споразумения с Мексико, с Чили, с Република Южна Африка, с Република Южна Корея, със Сингапур, с Нова Зеландия, с Виетнам и с Япония, в процес на ратификация са споразуменията с Перу и с Колумбия, водят се преговори с Индонезия, с Индия, с Филипините, с Тайланд и др. (ЕС, 2024).

С приемането си в Европейския съюз България става част от Споразумението за свободна търговия с *Чили*, което влиза в сила през 2003 г. За съжаление през периода на членство страната ни не успява да се възползва максимално от търговските ползи, предлагани от споразумението. Докато през 2007 г. българският внос от Чили е значителен – около 413 млн. евро, през 2023 г. се наблюдава съществено свиване до 153 млн. евро. Този спад е особено очевиден в сравнение с ЕС, където износът към Чили през същия период нараства и през 2023 г. достига 10,971 млрд. евро (Фигура 41).

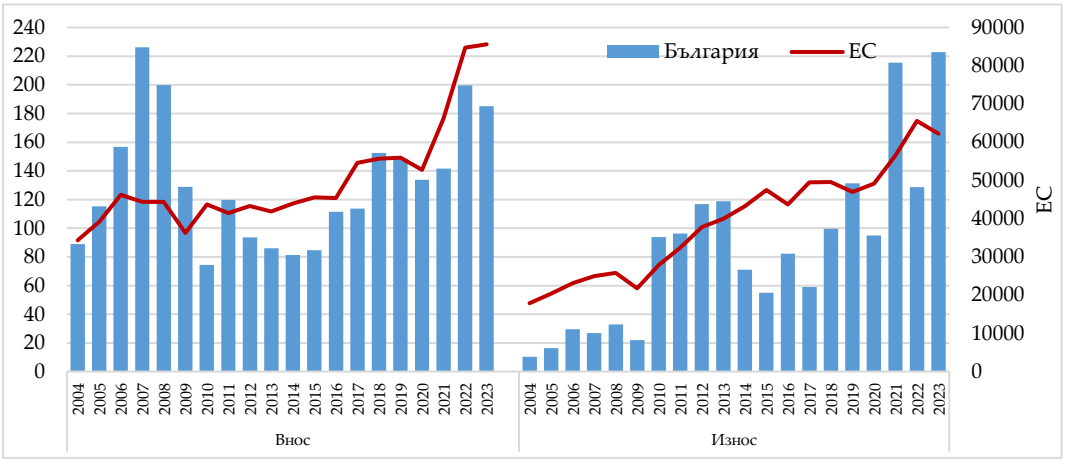


Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 41. Търговия на България и на ЕС с Чили, 2004–2023 г. (млн. евро)

По-сериозният проблем е, че за разлика от тенденцията в ЕС България не успява да увеличи износа си за тази страна въпреки предоставените от Споразумението за свободна търговия потенциални възможности. Динамиката става още по-ясна на фона на нарасналия износ от ЕС към Чили, който след 2007 г. почти се утроява. Този дисбаланс подчертава необходимостта от стратегически усилия за разширяване на присъствието на български продукти на чилийския пазар.

България не съумява ефективно да използва позициите си като член на ЕС при преговорите за нови търговски договорености в рамките на общата търговска политика, за да защити националните си интереси и да се възползва максимално от тяхното прилагане. Пример за това е Споразумението за свободна търговия с *Република Южна Корея*, сключено през 2011 г. Данните за стокообмена показват, че страната ни не успява да извлече ползите от либерализацията на търговията (Фигура 42).



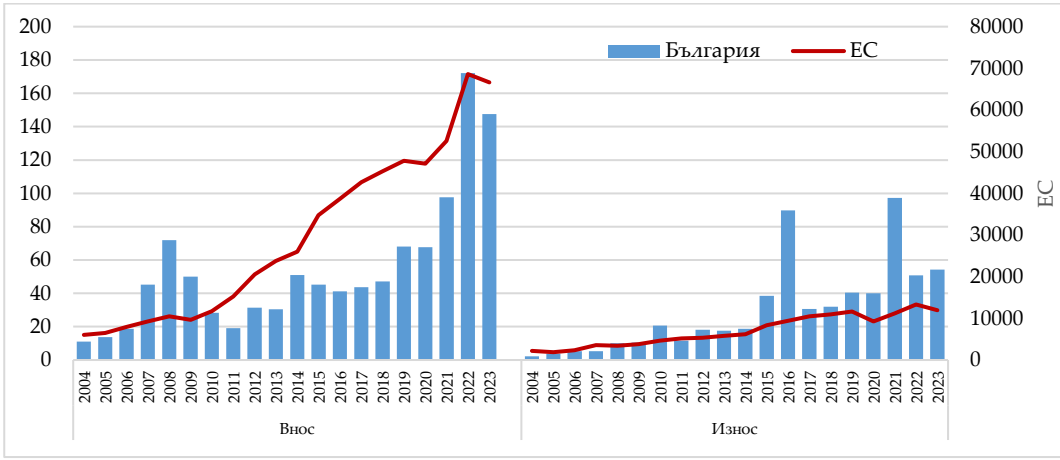
Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 42. Търговия на България и на ЕС с Южна Корея, 2004–2023 г. (млн. евро)

Докато търговията в ЕС като цяло расте значително след влизането в сила на споразумението – вносът и износът се увеличават съответно с 30 и 47% до 2023 г., България отбелязва обратна тенденция. Вносът намалява с 35 млн. евро, а износът почти се удвоява, но от доста ниски нива – тези стойности са доста по-малки в сравнение с общия ръст за Съюза. Разнопосочните тенденции в търговските отношения (и особено в износа) при ЕС и България означават, че страната ни не само не е в състояние да реализира ползите от търговската либерализация, но и всъщност губи търговските си позиции за сметка на другите държави членки.

България не успява в същата степен, както останалите членки на ЕС, да се възползва и от търговските възможности с *Виетнам*, особено в контекста на бързото

разширение на търговските отношения между Съюза и Виетнам. Съгласно данните, докато през периода 2004–2023 г. вносът и износът на ЕС с тази държава нарастват съществено, достигайки съответно 66,6 млрд. и 11,9 млрд. евро през 2023 г., увеличението в страната ни е по-скромно (Фигура 43). През 2023 г. вносът на България от Виетнам възлиза на 148 млн. евро, което е сериозно повишение спрямо 2004 г., но все пак значително под мащаба на ръста на ниво ЕС. Износът от своя страна е 54 млн. евро – това също представлява покачване спрямо предходните години, но е все още далеч от потенциалните възможности, които би трябвало да се реализират. Сред важните фактори, свързани с проблемите за България в търговията с Виетнам, са глобалните събития като пандемията от COVID-19 и геополитическите напрежения, които влияят върху международната търговия и логистика. Въпреки тези трудности ЕС съумява да разшири търговските си връзки, оставяйки България с предизвикателството да подобри своя търговски баланс и да увеличи конкурентоспособността си на виетнамския пазар.



Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 43. Търговия на България и на ЕС с Виетнам, 2004–2023 г. (млн. евро)

Както споменахме, България не реализира потенциала, който предоставят споразуменията в рамките на общата търговска политика на ЕС. Не се наблюдават сериозни промени в динамиката на търговията – нито в резултат от участието ни в групата на държавите, с които ЕС има сключени споразуменията за преференциална търговия, нито вследствие на действащите нови споразумения на ЕС след приемането на страната ни за негов член. Като негативен може да бъде оценен и фактът, че при държавите, с които споразуменията за преференциална търговия са сключени преди присъединяването на България, тенденциите в търговските ни потоци са сходни с тези на ЕС, но при страните, с които такива спо-

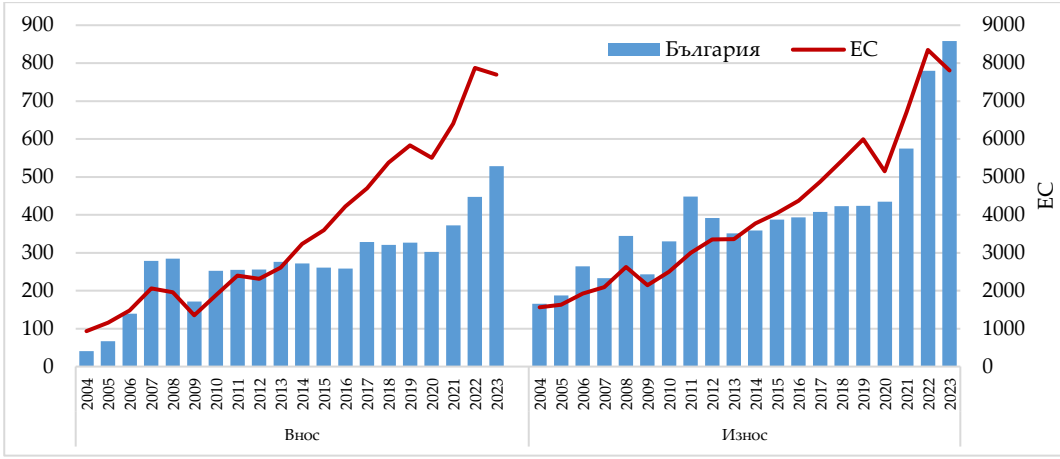
разумения са сключени в рамките на членството, изоставаме в ръста на търговията, характерен за общността, а в някои случаи дори отбелязваме спад, когато в Съюза има нарастване.

Споразуменията за стабилизация и асоцииране заемат специфично място в институционалната архитектура на общата търговска политика на ЕС, тъй като с тях не само се създава зона за свободна търговия между Съюза и съответната страна, но и се набелязват общи политически и икономически цели и се насърчава регионалното сътрудничество. Такива споразумения се сключват в контекста на бъдещото разширяване на ЕС и служат за основа при осъществяването на процеса на присъединяване. (Към момента са в сила подобни споразумения с РС Македония, с Албания, с Черна Гора, с Босна и Херцеговина, с Косово и със Сърбия.)

Анализът на въздействието на споразуменията за стабилизация и асоцииране върху двустранните външнотърговски отношения на България е важен от гледна точка както на географската близост на тези държави, така и на потенциалните възможности за регионална търговия и сътрудничество при евентуалното им бъдещо членство в единния пазар. Същевременно залагането на общи икономически и политически цели в споразуменията допринася за създаването на трайни търговски и икономически връзки между бизнеса, което ще позволи на българските фирми да заемат стабилни позиции на тези пазари.

Към момента на приемането си в ЕС България става страна по Споразумението за стабилизация и асоцииране с *Република Северна Македония*, влязло в сила през 2004 г. Въпреки потенциалните ползи от това споразумение общата стойност на търговията между двете страни нараства минимално до 2020 г. – от 559 млн. евро през 2007 г. до 738 млн. през 2020 г. Данните сочат, че вносът от РС Македония към България намалява и запазва стабилни нива след 2010 г., достигайки 303 млн. евро през 2020 г., докато през същия период износът се увеличава до 435 млн. евро (Фигура 44). През последните години се наблюдава сериозен ръст, посилен при износа, който през 2023 г. достига до 858 млн. евро.

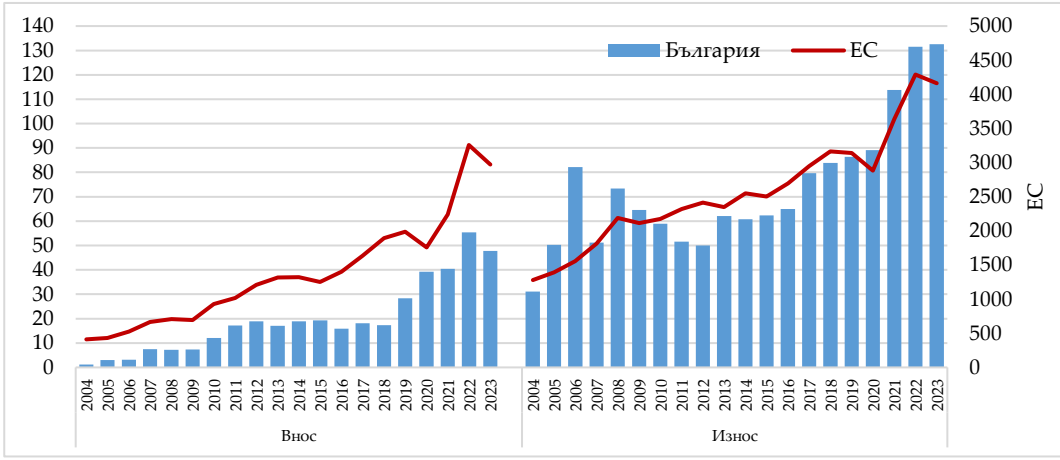
За разлика от България след 2009 г. ЕС постига устойчив растеж във вноса и в износа, като търговските потоци се увеличават с над 40% от 2007 г. насам. Според данните страната ни не успява да осъществи ползите от търговската либерализация, предвидена в Споразумението за стабилизация и асоцииране с РС Македония, и всъщност губи търговските си позиции за сметка на другите държави – членки на ЕС, по отношение както на вноса, така и на износа. Въпреки това точно в края на периода проличава и обратна тенденция – търговските ни отношения с РС Македония през 2023 г. бележат ръст, докато при търговията на ЕС се отчита спад. Тези факти подчертават, че България може да играе ролята на активен участник в търговските отношения с РС Македония, особено в контекста на съвременните глобални предизвикателства.



Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 44. Търговия на България и на ЕС с РС Македония, 2004–2023 г. (млн. евро)

Интересно е да се проследи също как се променят търговските отношения с държава, при която Споразумението за стабилизация и асоцииране влиза в сила в рамките на периода на членството ни в ЕС. Такава страна е *Албания*, споразумението с която започва да действа от 2009 г. В двустранните отношения между България и Албания през последните години е налице значителен ръст в българския внос, който се увеличава от 5 млн. евро през 2009 г. до почти 20 млн. през 2016 г. (Фигура 45).



Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 45. Търговия на България и на ЕС с Албания, 2004–2023 г. (млн. евро)

През 2023 г. вносът от Албания достига 48 млн. евро, показвайки леко повишение в сравнение с предшестващите години, но все пак остава на относително

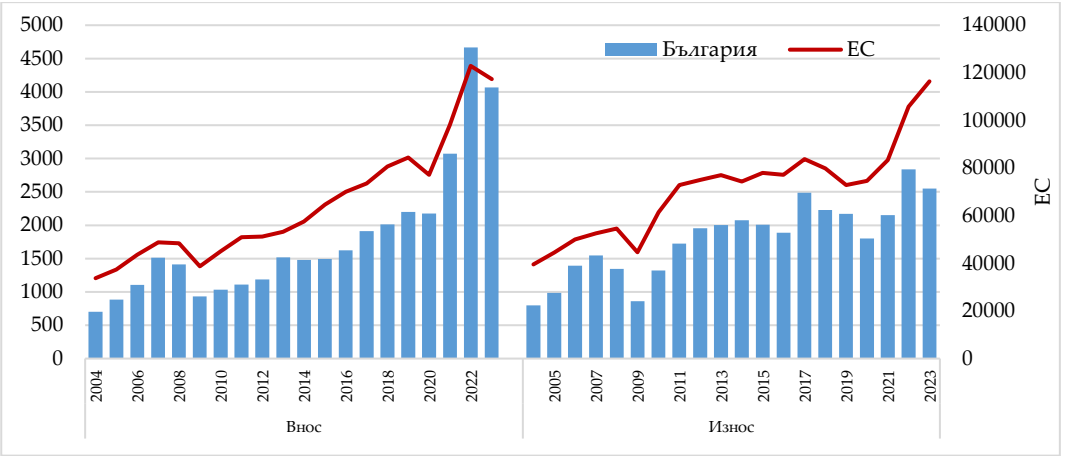
ниски нива в контекста на устойчивото развитие на търговията. Износът на България за Албания също се характеризира с колебания – през 2023 г. той е 133 млн. евро, което представлява значителен ръст спрямо 57 млн. евро през 2016 г. Въпреки увеличените след 2013 г. стойности и при двата показателя тенденцията е към забавено нарастване, като след 2011 г. износът остава по-нисък в сравнение с растежа, отбелязан от ЕС.

Следователно като цяло и при Албания, както и при РС Македония България по-скоро не съумява да оползотвори участието си в общата търговска политика и да използва инструментите ѝ за стимулиране на двустранните търговски отношения, особено в сравнение с Европейския съюз.

Турция традиционно заема едно от водещите места в търговията на България. Преди приемането ни в ЕС имаме подписано споразумение за насърчаване на двустранната търговия. С членството в ЕС за нашата страна влиза в сила сключеното споразумение за създаване на митнически съюз между ЕС и Турция, което предвижда много по-висока степен на либерализация на търговията, на практика елиминирайки почти всички митнически и нетарифни ограничения в нея. Това би трябвало да доведе до сериозно увеличаване на двустранните търговски потоци, което поради географската близост на България до Турция и трайните външноикономически връзки би трябвало да ускори търговията в по-голяма степен от търговията на Турция с ЕС.

Стойността на търговията между двете страни нараства с 436 млн. евро от 2007 до 2016 г. (общо с 27%), когато се равнява на 3,5 млрд. евро, като основната част от това увеличение е в износа. През следващите години търговията продължава да се развива и през 2023 г. търговските потоци между България и Турция достигат 6,636 млрд. евро – 4,1 млрд. евро внос и 2,5 млрд. евро износ (Фигура 46). Този ръст обаче е доста по-нисък от повишаването при общите търговски потоци на страната ни. Делът на търговията с Турция остава постоянен за целия период по отношение както на вноса (11–14%), така и на износа, където тя е водещата дестинация извън ЕС (23–25%). Единственото изключение е 2007 г., когато стойностите и по двата показателя са с 2 процентни пункта по-високи, след което отново влизат в предходните рамки.

Увеличението на стойността на търговията с Турция за изследвания период е доста по-малко от общото за ЕС. В Съюза нарастването на търговията също е по-високо за износа, но за разлика от България там се отчита покачване и при вноса. Тази динамика свидетелства, че страната ни не успява напълно да оползотвори потенциала на двустранната търговия, особено в контекста на променящия се икономически ландшафт в региона.



Източник: Собствени изчисления по данни на ITC.

Фигура 46. Търговия на България и на ЕС с Турция, 2004–2023 г. (млн. евро)

В заключение, резултатите от представения в тази част анализ могат да се обобщят накратко, както следва:

- Присъединяването ни към ЕС не оказва сериозно влияние върху насочеността на стокообмена на България. За съжаление не се наблюдава съществено увеличение нито на вътрешнообщностните търговски потоци, нито на тези извън ЕС. Промените в географската структура вътре в Съюза могат донякъде да бъдат обяснени с кризата в еврозоната, а тези извън него – с глобалната финансова криза, с пандемията от COVID-19 и с геополитическата нестабилност, както и с все по-осезаемото присъствие на нововъзникващите сили в световната икономика.
- Членството ни в ЕС води до повишаване на дела на вътрешнообщностната търговия – стойността и обемите на търговските потоци нарастват по-бързо при търговията с ЕС. Този ефект от членството се засилва още повече и от реакцията на българската икономика спрямо множеството кризи от последните две десетилетия. Концентрирането на външната търговия с една държава или икономическа общност, какъвто е случаят с Европейския съюз, предопределя зависимостта на българската икономика от икономическата конюнктура на страните партньори, а това крие висок риск от бързо пренасяне на световните икономически тенденции в нашата страна (ИИИ, 2016).
- България не реализира потенциала, който предоставят споразуменията в рамките на общата търговска политика на ЕС. Не се наблюдават големи промени в динамиката на търговията – нито в резултат от участието на страната в групата на държавите, с които ЕС има сключени споразумения

за преференциална търговия, нито вследствие на подписаните от ЕС нови споразумения след приемането ни за негов член.

- Като негативен може да бъде оценен и фактът, че при държавите, с които споразуменията за преференциална търговия са сключени преди присъединяването на България, тенденциите в търговските ни потоци с тези на ЕС са сходни, но при страните, с които такива споразумения са подписани в рамките на членството, изоставаме в ръста на търговията, характерен за ЕС, а в някои случаи дори отбелязваме спад, когато в Съюза има нарастване.

Заключение

Извършеният в тази глава анализ дава възможност да се направи цялостна оценка на развитието и на качеството на българската външна търговия през периода 2000–2024 г. За разлика от подхода, при който успехът на международната търговия се измерва основно чрез динамиката на износа, на вноса и на общия стокообмен, тук са съпоставени няколко взаимно допълващи се измерения – структурните зависимости между търговията и икономическия растеж, връзката между стойностните и количествените потоци, условията на търговия, географската и стоковата концентрация, импортната зависимост и участието на България в общата търговска политика на Европейския съюз. Тази комбинация позволява да бъде разграничено количественото разширяване на международния обмен от качественото изменение на позицията на България в международното разделение на труда.

Първият основен извод е, че през разглеждания период България осъществява дълбока и трайна интеграция в международната търговия. След присъединяването ни към Европейския съюз тази интеграция придобива ново институционално и структурно измерение. Връзката между стойностните и количествените показатели на търговията се засилва значително, което е признак за преминаване към по-стандартизирани и устойчиви търговски потоци. Външната търговия се превръща в системообразуващ елемент на икономическата динамика, а синхронизацията между търговските потоци и икономическата активност остава висока. В същото време кризисните периоди показват, че тази интеграция има двойствен характер – тя създава възможности за растеж, но едновременно с това улеснява пренасянето на външни шокове към българската икономика.

Вторият извод се отнася до характера на връзката между външната търговия и икономическия растеж. Изключително високите корелации между БВП и

стойностните показатели на износа, на вноса и на общата търговия потвърждават значението на международната търговия за българската икономика. Същевременно устойчиво отрицателната връзка между икономическата активност и търговския баланс е свидетелство, че растежът е съпроводен с вносна зависимост. Този резултат е особено важен, тъй като от него проличава, че външната търговия не функционира единствено като канал за реализиране на произведена в страната добавена стойност, а и като механизъм за осигуряване на необходимите за растежа инвестиционни, междинни и технологични ресурси.

Третият извод произтича от анализа на условията на търговия. България чувствително увеличава както стойността, така и физическия обем на външната си търговия, но това не води автоматично до трайно подобрение на относителната ценова позиция на страната. През голяма част от периода общите условия на търговия са под единица. Това означава, че количественото разширяване на международния обмен не се превръща в същата степен в увеличаване на покупателната способност на българския износ. Важният нюанс е, че това не е резултат от липса на динамика на експортните цени – напротив, единичната стойност на износа нараства съществено. Основният проблем е, че цените на внасяните продукти, особено на технологичните, на капиталоемките и на енергийните ресурси, се покачват доста по-бързо.

Стоковото измерение допълнително усложнява тази картина. Отбелязва се ясно подобрение на условията на търговия при вторичните и част от индустриалните продукти, включително при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване. Особено интересни са наукоемките и творческите продукти, при които през последните години условията на търговия са много благоприятни. Тези резултати показват наличие на реални сегменти на технологично и функционално надграждане. Те обаче все още не са достатъчни, за да променят фундаментално общия модел, тъй като значителна част от българския износ продължава да бъде концентрирана в междинни производства и в производства с по-ниска добавена стойност.

Четвъртият извод е свързан с концентрацията. Получените резултати не подкрепят тезата, че българската външна търговия постепенно се превръща във все по-концентрирана и зависима от малък брой пазари и продукти. Напротив, както географският, така и стоковият анализ установяват дългосрочна тенденция към диверсификация. Това се проявява особено ясно при вноса, където намаляването на HHI и CR5/CR10 е съпроводено с увеличаване на индекса на Шанън. При износа диверсификацията също е налице, но е по-ограничена, като устойчивото ядро от водещи пазари и продуктови категории запазва първостепенното си значение.

Тук се налага едно от най-съществените разграничения в изследването ни – между диверсификация и качествена трансформация. България действително търгува с по-широк кръг държави и с по-голям набор от продукти. Това намалява риска от зависимост от отделен партньор или от отделна продуктова група. Но разширяването на броя на партньорите и на категориите не е непременно равносилно на промяна в характера на специализацията. Една и съща или сходна производствена функция може да бъде реализирана на повече пазари, без съществено да се промени позицията на страната във веригата за създаване на стойност. Именно поради това резултатите от концентрационния анализ не могат да бъдат интерпретирани самостоятелно като доказателство за повишаване на конкурентоспособността.

Тази особеност се проявява много ясно при съпоставянето на географската и на стоковата концентрация. Географската диверсификация е по-силно изразена, отколкото промяната в продуктовата основа на износа. България постепенно намалява зависимостта си от отделни държави, но основните европейски пазари и производствени мрежи продължават да определят голяма част от търговската динамика. Следователно страната се диверсифицира по-скоро по отношение на това с кого търгува, отколкото по отношение на това какво продава и каква стойност създава чрез износа. Точно това обяснява защо намаляването на концентрацията не води във всички случаи до съответстващо подобрение на условията на търговия.

Петият основен извод се обуславя от анализа на импортната зависимост. От него се вижда, че оценката на външната търговия се променя значително в зависимост от това дали се използват стойностни, количествени или ценово коригирани показатели. През 2024 г. стойностната импортна зависимост остава над единица, но количественият показател е практически около равновесие. Следователно превишението на стойността на вноса спрямо износа не може да бъде обяснено само с по-голям физически обем на вносните стоки. Много важна роля играят различията в единичните стойности и ценовата структура на търговията. Коригирането с условията на търговия допълнително променя оценката и разкрива сериозно подобрение спрямо началото на периода.

Това има съществено значение за интерпретацията на европейската интеграция. Европейският съюз е доминиращото географско направление на българската външна търговия, но високата интеграция с него не означава автоматично силна импортна зависимост. През 2024 г. стойностното съотношение между вноса и износа с ЕС е близко до равновесие, физическият обем на износа надхвърля този на вноса, а коригираната импортна зависимост е още по-ниска. В същото време в някои направления извън ЕС, особено БРИКС, се отчита много по-висока стойностна, количествена и коригирана импортна зависимост.

Тези резултати са важни и за разбирането на българското участие в международните производствени вериги. Наличните данни не позволяват директно да се измери вносното съдържание на износа в строгия input-output смисъл. Те обаче сочат, че експортната експанзия е тясно свързана с вносни потоци, особено при технологични, индустриални и инвестиционни продукти. Това потвърждава по-общата теза, че България е осъществила значително функционално надграждане, но все още не е постигнала достатъчно ясно структурно надграждане на своята позиция във веригите за създаване на стойност.

Точно тук се събират резултатите от всички използвани показатели. Корелациите показват, че е налице висока степен на интеграция и синхронизация, условията на търговия – че реалните ценови ползи остават ограничени, концентрационният анализ – че има реална диверсификация, но и устойчиво ядро от зависимости, а анализът на импортната зависимост – че част от експортната експанзия остава свързана с вносни потоци. В съвкупност тези резултати не подкрепят нито песимистичното схващане за непрекъснато задълбочаваща се зависимост, нито оптимистичната теза, че количественият ръст на търговията сам по себе си означава успешно структурно развитие.

По-скоро се очертава асиметричен модел на интеграция. България е много по-дълбоко интегрирана в международната търговия, отколкото в началото на XXI век, търговската структура е по-разнообразна, експортният профил е по-индустриализиран, някои от технологичните сегменти демонстрират реално подобрение, а зависимостта от отделни партньори и продуктови категории е намаляла. Наред с това обаче значителна част от тази интеграция продължава да се осъществява в сегменти с относително по-ниска добавена стойност, при неблагоприятни общи условия на търговия и с висока зависимост от вносни технологии, от капиталоемки продукти и от междинни ресурси.

Следователно основният проблем на българската външна търговия през разглеждания период не е липсата на интеграция, нито дори липсата на диверсификация. Проблемът е качеството на интеграцията и качеството на диверсификацията. България успява да увеличи мащаба на международния си обмен и да разшири обхвата на търгуваните пазари и продукти, но по-бавно повишава дела на дейностите, в които се създава висока вътрешна добавена стойност, генерират се технологии и знания и се формират устойчиви конкурентни предимства. Това е и основната граница между функционалното и структурното надграждане.

Последната част на главата – анализът на участието на България в общата търговска политика на Европейския съюз, добавя към тази картина институционалното измерение. Членството в ЕС предоставя на България достъп до един-

ния пазар, обща търговска политика и мрежа от преференциални споразумения, които потенциално могат да подпомогнат както разширяването на износа, така и географската диверсификация. Според емпиричния анализ на отношенията с избраните държави обаче наличието на институционална възможност не гарантира нейното ефективно използване от българските предприятия.

Това наблюдение е особено важно. Ако в началото на главата въпросът е дали България е постигнала успешна интеграция в международната търговия, отговорът безспорно е положителен от гледна точка на мащаба, на дълбочината и на устойчивостта на търговските връзки. Ако обаче въпросът се постави по друг начин – дали страната използва пълноценно възможностите, които тази интеграция създава, отговорът е значително по-нюансиран. Данните за участието в търговската политика на ЕС говорят, че българските търговски потоци към редица партньори не нарастват със същата динамика като тези на ЕС като цяло. Това означава, че институционалното предимство, предоставено от членството, не предполага по презумпция конкурентно предимство за българския бизнес.

В крайна сметка анализът в тази глава позволява да бъде формулиран основният синтетичен извод на изследването – *българската външна търговия е успешна по отношение на интеграцията, но все още има още доста какво да се желае във връзка с качественото надграждане*. Страната е увеличила съществено своята търговска активност, диверсифицирала е партньорите и продуктовата си структура и е постигнала по-дълбоко участие в европейските и в глобалните вериги за създаване на стойност. Но това развитие не е довело в същата степен до подобряване на условията на търговия, до устойчиво повишаване на вътрешната добавена стойност и до пълно използване на създадените от европейската интеграция търговски възможности.

Ето защо бъдещото развитие на българската външна търговия не трябва да се търси единствено в по-голям обем на износа или в още по-широка географска експанзия. По-важният въпрос е как да се промени качеството на този износ – чрез по-висока технологична интензивност, по-голяма вътрешна добавена стойност, по-дълбоко участие във високите етапи на производствените вериги, развитие на знанията и на иновациите и по-ефективно използване на възможностите, които предоставя общата търговска политика на ЕС.

Именно това очертава и прехода от представения тук емпиричен анализ към по-общите изводи на монографията. Въпросът вече не е дали България участва активно в международната търговия – това е безспорно установено. Въпросът е каква позиция заема в нея, какви реални ползи извлича от тази позиция и какви структурни промени са необходими, за да се превърне количествената интеграция в качествено икономическо развитие.

Глава четвърта.
Къде е България в новата карта на световната търговия?
Мястото на България в новата търговска специализация

В тази глава е направен опит да се обобщят и интерпретират резултатите от предходните части на изследването в контекста на променящата се архитектура на световната търговия. Докато във втора глава са анализирани развитието и структурата на външната търговия на България, а в трета глава са оценени основните възможности и уязвимости, свързани с тази структура, тук фокусът се измества към мястото на България в съвременната международна специализация. По този начин емпиричните резултати се връщат към теоретичните постановки, разгледани в първа глава, за да се оцени доколко българският случай потвърждава характеристиките на малките и отворени икономики и какви възможности и ограничения произтичат от тяхната интеграция в световната търговия.

Основният въпрос е доколко количественото разширяване на българската външна търговия е съпроводено с качествено надграждане на специализацията. България безспорно е силно отворена и дълбоко интегрирана в европейската и в световната икономика. През последните две десетилетия страната увеличава значително обема на външната си търговия, разширява географския и стоковия обхват на търговските си отношения и се включва по-интензивно в международните вериги за създаване на стойност. Резултатите от предходните глави обаче показват, че високата степен на интеграция не означава автоматично качествено надграждане на специализацията.

Анализът в тази глава се ръководи от няколко основни изследователски въпроса:

- До каква степен развитието на българската външна търговия съответства на теоретично очертаните характеристики на малките и отворени икономики?
- Какъв тип международна специализация е формирала България и доколко тя позволява използването на предимствата на включването в глобалните вериги за създаване на стойност?
- Дали наблюдаваната географска и стокова диверсификация представлява реално качествено надграждане, или е предимно разширяване на съществуващия модел на специализация?

- Как трансформациите в архитектурата на световната търговия променят възможностите и ограниченията пред България?
- Какво е мястото на страната ни в новата търговска специализация и какви са перспективните направления за нейното бъдещо развитие?

Методологичният подход се основава на съпоставянето на теоретичните постановки от първа глава с резултатите от емпиричния анализ във втора и трета глава. Целта не е повторно представяне на вече извършените анализи, а тяхното интегрирано интерпретиране от гледна точка на специализацията на малките и отворени икономики. Анализът на данните за 2025 г. допълва изследвания период и спомага да се оцени дали установените дългосрочни тенденции продължават и през последната година, за която има налични данни. Резултатите за България се поставят и в контекста на по-широките промени в световната търговия и международното разделение на труда.

Структурата на главата следва тази логика. В началото е очертано актуалното състояние на българската външна търговия през 2025 г., като се търси продължение или промяна на установените тенденции. След това резултатите за България са съпоставени с теоретичните постановки относно малките и отворени икономики, международната специализация, диверсификацията и участието в глобалните вериги за създаване на стойност. На тази основа са разгледани промените в конфигурацията на световната търговия, появата на нови центрове и оси на международен обмен, както и мястото на България в тази променена среда. Накрая е направен опит за цялостно позициониране на страната в новата карта на създаването на стойност.

По такъв начин четвърта глава изпълнява синтетична функция в рамките на изследването. Тя свързва теоретичната рамка на малките и отворени икономики с емпиричните характеристики на българската външна търговия и поставя тези характеристики в контекста на настъпващите промени в световното разделение на труда. Основният въпрос вече не е дали България е интегрирана в международната търговия, а как е интегрирана, какви възможности създава тази интеграция и доколко сегашният модел на специализация предоставя основа за устойчиво и качествено развитие.

1. Българската външна търговия през 2025 г.: актуална позиция и продължаващи тенденции

Данните за 2025 г. дават възможност направеният в предходните глави анализ на българската външна търговия да бъде продължен с най-новата налична година и да се провери доколко установените дългосрочни тенденции се запазват в променена международна среда. Фокусът върху този въпрос е продиктуван от обстоя-

телството, че 2025 г. не представлява обикновено продължение на предходния период. Тя съчетава задълбочаване на европейската интеграция на България с нарастваща фрагментация и несигурност в световната търговия. С оглед на това годината може да се разглежда като своеобразен тест за устойчивостта на формирания през последните десетилетия модел на българска външнотърговска специализация.

От 1 януари 2025 г. България и Румъния стават пълноправни членове на Шенгенското пространство след отпадането на проверките на лицата по вътрешните сухопътни граници. Тази промяна е съществена за икономическата интеграция на България, тъй като премахването на граничните проверки улеснява движението на хора и на стоки и допълнително укрепва функционирането на единния европейски пазар. Ефектът е много значим за България поради географското положение на страната и ролята на Румъния и на останалите съседни държави като важни търговски и транзитни направления. В по-широк план задълбочаването на европейската интеграция продължава да бъде един от основните фактори, определящи външноикономическата ориентация на страната. Както отбелязва Йоцов (2026), развитието на българската икономика след присъединяването към ЕС трябва да се разглежда в сравнителен контекст с останалите източноевропейски икономики, като европейската интеграция създава едновременно възможности за конвергенция и необходимост от структурно адаптиране.

Пълното включване в Шенген има значение не само като институционална промяна, но и като фактор за намаляване на трансакционните разходи и за повишаване на ефективността на регионалната икономическа интеграция. Това е извънредно важно за малка и отворена икономика, при която географската близост до основните пазари и възможността за бързо движение на стоки могат да бъдат съществени елементи на конкурентоспособността. Панушев (2017а) разглежда свободното движение на стоки като ключов елемент на функционирането на единния пазар, докато Панушев (2017) поставя външноикономическата ориентация на България в контекста на дълбокото обвързване с европейската икономика. В този смисъл Шенген допълва вече съществуващата институционална интеграция с премахване на практически бариери пред трансграничната икономическа активност.

Паралелно с това външната среда през 2024–2025 г. се характеризира с продължаващо преструктуриране на международните търговски потоци. Войната в Украйна все още влияе върху европейските енергийни, транспортни и производствени връзки, а нарушенията на корабоплаването през Червено море и през Суецкия канал увеличават рисковете и разходите по едни от най-важните търговски маршрути между Европа и Азия. Така фактори, които в периода на относително стабилна глобализация са имали второстепенно значение за избора на производствена и търговска локация, отново придобиват централна роля. Географската

близост, транспортната свързаност и сигурността на веригите за доставки постепенно се превръщат в самостоятелни елементи на конкурентоспособността.

Тази тенденция съответства на по-общата промяна в характера на световната търговия, при която ефективността на международната специализация все по-трудно може да бъде оценявана единствено чрез разходите за производство. В условията на повишена несигурност устойчивостта на доставките, възможността за диверсификация на партньорите и близостта до ключови пазари се обособяват като допълнителни източници на конкурентно предимство. Някои автори разглеждат глобалните тенденции в световната търговия като процес, при който традиционните модели на глобализация се наслагват с нови форми на регионализация и на преструктуриране на международните икономически връзки (Стойчев, 2025). Други пък поставят акцент върху стратегическия регионализъм и върху ролята на дълбоките търговски споразумения и управлението на глобалните вериги за създаване на стойност във все по-фрагментирана световна икономика (Спасова, 2025).

Същевременно търговската политика придобива още по-силно геоикономическо измерение. През октомври 2024 г. Европейският съюз въвежда окончателни компенсаторни мита върху вноса на електромобили от Китай след приключване на антисубсидийно разследване. През 2025 г. тази тенденция се засилва с нова вълна от американски тарифни мерки и ответни действия, които предизвикват рязко увеличаване на несигурността относно бъдещите условия на международната търговия. В този контекст търговската политика все повече се утвърждава като инструмент на по-широка индустриална политика и геополитика, а не само като механизъм за регулиране на достъпа до пазари.

Това се вижда особено ясно от развитието на отношенията между САЩ и Европейския съюз. В Bobeva-Filipova et al. (2026) американските тарифни мерки от 2025 г. са разгледани не само като пряк търговски шок, но и през тяхното въздействие върху глобалните вериги за създаване на стойност. Авторите оценяват, че въведените през август 2025 г. мерки засягат приблизително 85% от българския износ към САЩ, като се прилагат различни ставки, включително 15% допълнителна ставка за преобладаващата част от стоките и 50% ставки за някои метали.

Особено важно за България е, че потенциалният ефект не се ограничава до прекия износ към американския пазар. Българският износ за САЩ представлява само около 3,3% от общия износ на страната, но значителна част от износа ни към ЕС и към други пазари се състои от междинни продукти, които впоследствие се включват в производството на партньорски държави и достигат до американския пазар като част от техния износ. Така сравнително ограничената пряка зависимост от САЩ не означава ниска експозиция към американската търговска политика.

Този косвен канал е много показателен за характера на интеграцията на България в световната икономика и търговия. Той показва, че участието в международните вериги за създаване на стойност едновременно разширява пазарните възможности и увеличава зависимостта от решенията на партньори, намиращи се извън непосредствените търговски отношения на страната. В конкретния случай според оценката на Bobeva-Filipova et al. (2026) потенциалната обща загуба на български износ е 626,9 млн. евро, или 1,46% от износа на стоки, при прогнозирано намаление на БВП с 0,36%. От тази стойност 468,18 млн. евро са свързани с прекия ефект, а 158,72 млн. евро – с косвения ефект през глобалните вериги за стойност.

Следователно данните за 2025 г. предоставят конкретно емпирично потвърждение на извода от предходните глави, че степента на интеграция на България не може да бъде оценявана само чрез преките двустранни търговски потоци. Необходимо е да се отчита и функционалната позиция на страната в производствените мрежи. Именно високата степен на интеграция в определени вериги прави възможно външни търговски политики да се пренасят към България по непреки канали. В такъв смисъл глобалната свързаност е едновременно актив и източник на уязвимост.

През 2025 г. Световната търговска организация също ревизира значително надолу прогнозата си за световната търговия – основни фактори за тази промяната са тарифите и търговската политическа несигурност. Това е важно от гледна точка на България, защото показва, че външната среда, в която се реализира българският износ, вече не може да бъде разглеждана като неутрален фон. Политическите решения на големите икономически центрове все по-пряко влияят върху условията за конкуренция, за инвестиции и за международна специализация.

Промяната в характера на международната търговска политика се допълва от нарастващата роля на регулаторните инструменти, свързани с климатичната и с индустриалната политика. През 2025 г. продължава преходният период на Механизма за корекция на въглеродните емисии на границите (CBAM), който обхваща редица въглеродно интензивни продукти, включително желязо и стомана, алуминий, цимент, торове, електроенергия и водород. За икономика със значим индустриален и ресурсно-базиран износ този процес има пряко значение за бъдещата конкурентоспособност и за условията, при които българските предприятия участват в европейските и в международните вериги за създаване на стойност. Не става дума само за ново търговско изискване, а за промяна в самите критерии за достъп до пазара.

В този контекст е необходимо зелената трансформация да се разглежда не само като ограничение, но и като потенциален фактор за преструктуриране на

международната специализация. Желязото, стоманата, алуминият и други материалоемки производства са сред секторите, в които преходът към нисковъглеродна икономика може да промени относителните конкурентни предимства. Във връзка с това политиката на ЕС по отношение на критичните суровини все повече съчетава целите на стратегическата автономия, устойчивостта и сигурността на доставките (Zhelyazkova, 2026). Критичните суровини като литий, никел и редкоземни елементи са ключови за възобновяемата енергетика, за електромобилността и за дигиталните технологии, но добивът и преработката им са силно концентрирани географски. Това превръща зависимостта от външни доставки в едновременно икономически и геоикономически проблем.

По такъв начин през 2025 г. българската външна търговия се развива в условията на своеобразна двойна среда. От една страна, интеграцията в европейското икономическо пространство продължава да се задълбочава чрез пълното участие в Шенген и напредването към еврозоната. От друга страна, международната търговска система става по-несигурна и по-силно повлияна от геополитически, индустриални, технологични и климатични политики. Това съчетание е съществено за оценката на българската специализация – България се интегрира по-дълбоко в една от най-развитите регионални икономически системи и в същото време се оказва част от световна икономика, в която правилата на международната търговия стават по-сложни и по-малко предвидими.

Обща динамика на външната търговия

На този фон динамиката на българската външна търговия през 2025 г. говори за едновременно продължение на дългосрочната тенденция към висока степен на международна интеграция и за някои признаци на промяна в характера на тази интеграция. Общият стокообмен на България достига 96,5 млрд. евро и нараства с 4,0% спрямо 2024 г. Зад този привидно умерен ръст обаче стоят сериозно различаващи се движения на износа и на вноса. Вносът се повишава със 7,9%, докато износът намалява с 0,4%. В резултат увеличаването на общия стокообмен през годината е изцяло обусловено от по-високата стойност на вноса, а отрицателното търговско салдо се покачва до около 10,8 млрд. евро (Таблица 15).

Тази асиметрия е от голямо значение от гледна точка на основния въпрос на изследването ни. Ако като критерий за успешна интеграция се използва единствено общият обем на търговията, развитието през 2025 г. би могло да бъде интерпретирано положително. Разглеждането на двата потока поотделно обаче разкрива по-сложна картина. Разширяването на търговията е съпроводено със засилване на зависимостта от внос, докато българският износ не успява да запази равнището си от предходната година. Това потвърждава един от основните изводи от трета глава –

количественото разрастване на международния обмен не е достатъчно основание да се приеме, че се подобрява качеството на търговската интеграция.

Таблица 15. Промени в българската външна търговия през 2025 г. спрямо 2024 г. по основни географски и стокови направления (%)

Направление / група	**Внос**	**Износ**	**Търговия**		**Търговско салдо (млн. евро)**
Общо	+7,9	−0,4	+4,0		-10 773,00
ЕС	+8,1	−0,2	+4,0		-3280,86
ОИСР (извън ЕС)	+3,4	0,0	+2,0		-2003,03
БРИКС	+42,9	+2,2	+32,3		-4427,87
Балкански държави	+10,2	+5,5	+7,9		-1461,25
Първични и ресурсно-базирани стоки	+9,6	+3,7	+7,1		-5592,38
Нискотехнологични стоки за крайно потребление	−0,8	−8,0	−3,9		-827,26
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки	+5,1	−1,0	+2,3		-1213,92
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване	+8,5	−2,3	+3,4		-4198,38
Високотехнологични и ИКТ продукти	+12,6	+7,1	+10,2		-852,94
Наукоемки и творчески продукти	+1,9	−4,1	−2,2		1885,33

Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Наблюдаваната динамика трябва да бъде анализирана и в контекста на дългосрочната структура на българската икономика. Рангелова и Сарийски (2020) установяват, че експортната структура и сравнителните предимства на България се характеризират с определени устойчиви структурни особености, които не могат да бъдат променени само чрез увеличаване на общия търговски оборот. По сходен начин Панушев (2023) разглежда промените в международната специализация на ЕС като процес, при който структурното надграждане на производството и на търговията е свързано не просто с промени в обемите, а с изменения в характера на специализацията. В българския случай това означава, че оценката на 2025 г. трябва да бъде насочена към въпроса какво стои зад допълнителния внос и износ, а не само към тяхната стойност.

Динамиката на 2025 г. е доста интересна и когато се изследва през призмата на физическите обеми и на условията на търговия. Съпоставянето на стойностните и на количествените показатели позволява да се разграничат промените в реално търгуваните количества от тези, които произтичат от ценови изменения. Това е важно в условията на продължаваща нестабилност на международните цени на енергийните и на суровинните стоки, на транспортните разходи и на ре-

дица индустриални продукти. Следователно и през 2025 г. стойността на търговските потоци трябва да бъде интерпретирана не самостоятелно, а в комбинация с показателите за физически обем и за условия на търговия, използвани в трета глава.

Същевременно не би било правилно влошаването на търговския баланс през 2025 г. да бъде тълкувано автоматично като загуба на конкурентоспособност. Вносът може да нараства и вследствие на увеличено вътрешно търсене, на инвестиции, на модернизация на производствения капацитет или на по-висока потребност от междинни и от капиталови стоки. Оттук следва, че именно структурата на допълнителния внос оказва влияние върху оценката на неговото икономическо значение. Според данните за 2025 г. до голяма степен нарастването е концентрирано в индустриални и в технологични категории, което предполага, че част от увеличения внос е свързан с производствената интеграция на България, а не само с крайното потребление.

Това се вижда особено ясно при високотехнологичните и ИКТ продукти. Вносът в тази категория се повишава с 12,6%, износът – със 7,1%, а общата търговия – с 10,2%. С други думи, високотехнологичният сегмент се развива по-бързо от общата външна търговия на страната. При среднотехнологичните машини и транспортно оборудване картината е по-различна – вносът се покачва с 8,5%, докато износът намалява с 2,3%. При средно- и нискотехнологичните междинни индустриални стоки също се наблюдава асиметрия – вносът се увеличава с 5,1%, а износът спада с 1,0%.

Посочените резултати очертават важна особеност на българската специализация. Страната продължава да внася значителни количества продукти, свързани с производството и с технологичното обновяване, докато износът в някои от тези категории се развива по-бавно. Това може да бъде както източник на уязвимост, така и възможност за структурно надграждане. Ако внесените капиталови, междинни и високотехнологични продукти отключват потенциала за повишаване на вътрешната производителност и на добавената стойност, импортната зависимост може да бъде част от процеса на икономическо догонване. Ако обаче увеличеният внос не води до съответно разширяване на конкурентоспособния износ, зависимостта от външни доставки се задълбочава без аналогично подобряване на експортната позиция.

Този прочит на ситуацията е в съответствие с изводите на Тасев и Несторов (2020) относно високотехнологичния износ на България. Развитието на високотехнологичните направления трябва да се оценява не само чрез абсолютния размер на износа, а чрез способността на икономиката да превръща технологичния внос, инвестициите и натрупаните знания в устойчиви национални конкурентни предимства. В такъв смисъл самото увеличаване на високотехнологичния внос през

2025 г. не е негативен резултат – неговото значение зависи от това доколко той се включва в процес на технологично и производствено надграждане.

Подобно заключение може да бъде направено и по отношение на глобалните вериги за създаване на стойност. Spasova и Marinov (2021) подчертават, че променящата се природа на международната специализация е свързана с все по-голямата роля на фрагментираните производствени процеси и на международното разпределение на задачите. Следователно една страна може да увеличава износа си и същевременно да задържа сравнително ограничена част от създадената стойност. Точно затова участието във веригите не трябва да бъде разглеждано като крайна цел, а като възможност за постепенно преминаване към по-сложни функции и към по-висока национална добавена стойност.

От такава гледна точка данните за 2025 г. потвърждават необходимостта да се направи разграничение между интеграция в търговските потоци и надграждане на позицията във веригите за създаване на стойност. Първата се измерва сравнително лесно чрез нарастването на търговския оборот и разширяването на броя на партньорите. Второто изисква да се оцени какъв тип продукти се търгуват, каква е тяхната технологична интензивност, каква част от стойността се създава в страната и дали участието в международните вериги позволява постепенно преминаване към по-сложни и по-високостойностни дейности.

Точно в това отношение 2025 г. представлява полезен тест на резултатите, установени за по-дългия период. Данните за нея не свидетелстват за радикално прекъсване на досегашния модел. България остава силно отворена икономика с висока степен на зависимост от международния обмен, със значителен импортен компонент и с изявена индустриална ориентация. Същевременно динамиката на високотехнологичните и ИКТ продукти и на някои други по-високостойностни категории подсказва наличието на отделни направления, в които се формират предпоставки за качествено надграждане.

Особено показателна е географската структура на промяната. През 2025 г. вносът от Европейския съюз нараства с 8,1%, докато износът към него намалява с 0,2%. При държавите от ОИСР (извън ЕС) вносът се увеличава с 3,4%, а износът практически не се променя. В същото време търговията с държавите от БРИКС нараства с 32,3%, при повишение на вноса с 42,9% и на износа едва с 2,2%. Търговията с балканските държави се увеличава със 7,9%, като износът се покачва с 5,5%, а вносът – с 10,2%.

Тези различия имат съществено значение. Те показват, че географската диверсификация не е еднозначен процес. България едновременно задълбочава европейската си интеграция, поддържа и разширява регионалните си връзки на Балканите и увеличава търговския си обмен с големите нововъзникващи икономики. От динамиката на БРИКС обаче проличава и значителна асиметрия между вноса

и износа. Следователно разрастването на географския обхват на търговията само по себе си не е равнозначно на намаляване на зависимостите. Диверсификацията трябва да се оценява и по отношение на това дали новите пазари предоставят повече възможности за конкурентоспособен износ, или преди всичко увеличават достъпа до външни доставки.

Този резултат е много важен в светлината на променящите се отношения между Европа и Китай и по-мащабното преструктуриране на отношенията между Китай и страните от Централна и Източна Европа. Oehler-Şincai (2026) констатира, че ентусиазмът около формата 16+1 постепенно е отслабнал, като отношенията между Китай и страните от региона все повече се влияят от войната в Украйна, от стратегическото сближаване между Китай и Русия, от европейската политика спрямо Китай и от нарастващите търговски дефицити. В анализа на автора се откроява тенденция към по-диференциран подход на отделните държави, при който икономическите възможности се разглеждат едновременно с геополитическите рискове.

За България това означава, че диверсификацията извън ЕС не може да бъде разглеждана просто като механично увеличаване на броя на търговските партньори. Тя трябва да бъде оценявана през качеството на отношенията, структурата на стоковите потоци и мястото на страната в съответните производствени мрежи. В този смисъл силната концентрация на българската търговия в европейското пространство не е непременно слабост. Напротив, в условията на геополитическа несигурност и регионализация на веригите близостта до единния европейски пазар може да представлява стратегически актив. Предизвикателството е европейската интеграция да бъде използвана като платформа за по-широка интеграция, а не като заместител на глобалната интеграция.

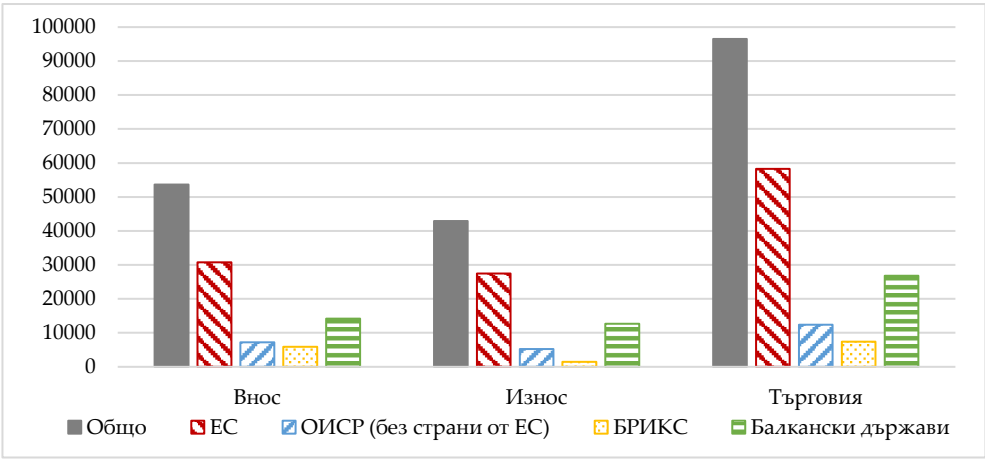
Следователно най-съществения резултат от 2025 г. не е самият ръст на търговията, а разминаването между динамиката на различните компоненти на този ръст. България продължава да се интегрира активно в международната търговия, но интеграцията не е равномерна по отношение на износа и на вноса, на географските направления и на технологичните сегменти. Именно тези различия са ключови за разбирането на мястото на страната в новата търговска специализация.

Структурният профил на българската търговия през 2025 г.

За да се оцени значението на наблюдаваните през 2025 г. промени, е необходимо динамиката на търговските потоци да бъде поставена в контекста на тяхната структура. Самото увеличение на общия стокообмен с 4,0% не разкрива дали България разширява участието си в международната търговия по начин, който намалява нейната уязвимост и подобрява позицията ѝ в международното

разделение на труда. За тази цел трябва да се съпоставят размерът и динамиката на потоците с тяхното географско разпределение, стоков състав, степента им на концентрация и с условията, при които се осъществява международната размяна.

От географската картина през 2025 г. ясно личи, че европейската ориентация остава основната характеристика на българската външна търговия (Фигура 47). Търговията със страните от Европейския съюз достига 58,3 млрд. евро, или около 60% от общия стокообмен на страната. Вносът от ЕС е 30,8 млрд. евро, а износът – 27,5 млрд. евро. В резултат от това търговският дефицит с ЕС достига 3,3 млрд. евро. Тази устойчиво висока европейска ориентация е пряко свързана с процеса на постъпателна икономическа и производствена интеграция на България в единния пазар след 2007 г. (Панушев, 2017; Христова-Балканска, 2023; Йоцов, 2025).



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 47. Стойност на вноса, на износа и на общата търговия на България по основни групи търговски партньори, 2025 г.

Европейската ориентация обаче не означава отсъствие на други значими търговски направления. Търговията с балканските страни достига 26,9 млрд. евро, а тази с държавите от ОИСР (извън ЕС) – 12,4 млрд. евро. Особено динамично се развива търговията с БРИКС, която възлиза на 7,4 млрд. евро. Но този ръст всъщност е силно асиметричен. Това дава основание да се заключи, че разширяването на търговските отношения с нови и по-динамични икономически пространства през 2025 г. не представлява непосредствена замяна на европейската ориентация, а по-скоро е нейно допълване, при което много голяма част от новата динамика е свързана с вноса. Такава диференциация е важна и за оценката на потенциала за експортна диверсификация, тъй като отделните пазари се различават не само

по размер, но и по логистични, по институционални и по пазарни условия (Несторов, 2024; Zhelev, 2025).

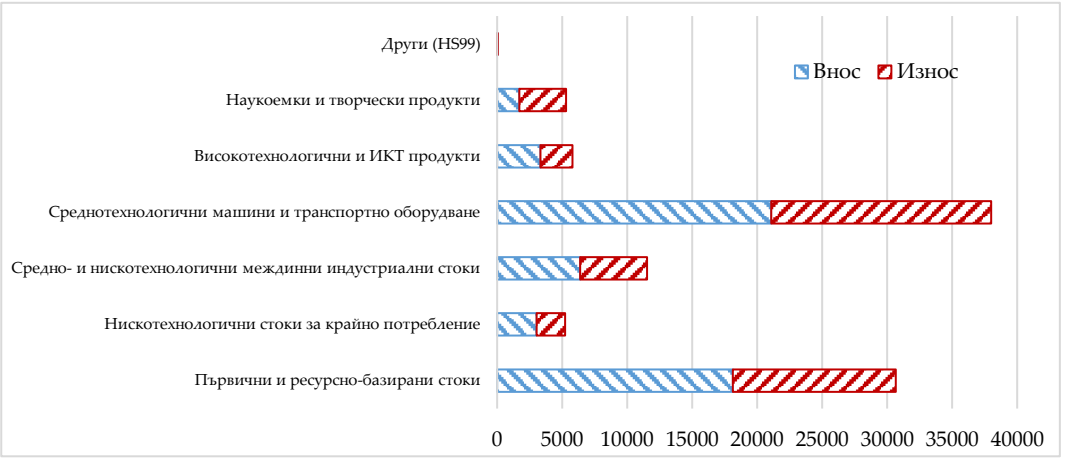
Тази особеност не трябва да се пренебрегва и когато става въпрос за концентрацията. През 2025 г. HHI на вноса по търговски партньори е 0,046, а при износа е 0,054. Петте най-големи партньора формират 40,1% от вноса и 44,7% от износа, а десетте водещи – съответно 58,5 и 58,5%. Индексът на Шанън е 3,58 при вноса и 3,55 при износа. Стойностите подкрепят резултатите от дългосрочния анализ в трета глава – географската диверсификация на българската търговия е значителна и особено ясно изразена при вноса, но тя не премахва зависимостта от ограничен кръг основни пазари. Подобен извод съответства и на изследванията върху географската концентрация и устойчивостта на българския износ, от които се вижда, че диверсификацията и устойчивостта не са напълно тъждествени характеристики (Брънзова и Несторов, 2023; Branzova et al., 2025).

Следователно през 2025 г. България не е икономика, зависима от един или от няколко отделни търговски партньора. Зависимостта има по-скоро регионален и системен характер. Страната търгува с широк кръг държави, но повечето от тези отношения са включени в общоевропейско икономическо пространство, характеризиращо се със сходни регулаторни условия, производствени вериги, транспортна инфраструктура и икономически цикли. От тази гледна точка географската диверсификация намалява риска от специфичен шок в една държава, но не елиминира риска от регионален или от системен шок.

Стоковата структура показва различна конфигурация. През 2025 г. вторичните продукти представляват 34,5 млрд. евро от вноса и 29,4 млрд. евро от износа, а първичните стоки – съответно 19,2 млрд. и 13,4 млрд. евро. Така основната част от българската търговия се формира от вторични продукти, което потвърждава индустриалния характер на икономическата специализация. Същевременно първичните стоки запазват сериозно присъствие, особено във вноса. Това съчетание на индустриална специализация с устойчиво присъствие на ресурсно-базирани дейности е характерно и за по-дългосрочната структура на българската икономика (Рангелова и Сарийски, 2020; Тотев, 2023).

Според по-подробната седемсекторна класификация най-голямата категория е тази на среднотехнологичните машини и транспортно оборудване (Фигура 48). През 2025 г. нейният обем достига 21,1 млрд. евро при вноса и 16,9 млрд. евро при износа. Следват първичните и ресурсно-базираните стоки с 18,1 млрд. евро внос и 12,5 млрд. евро износ, както и средно- и нискотехнологичните междинни индустриални стоки с 6,4 млрд. евро внос и 5,2 млрд. евро износ. Високотехнологичните и ИКТ продукти са все още доста по-малък сегмент – 3,3 млрд. евро внос и 2,5 млрд. евро износ, но именно при тях се наблюдава един от най-високите

темпове на растеж през годината. Тази конфигурация съответства на установеното в литературата за България съчетаване на традиционни специализации с постепенно разширяване на по-сложни производствени дейности (Тасев и Несторов, 2020; Тотев, 2023).



Източник: Собствени изчисления по данни на Eurostat.

Фигура 48. Стойност на вноса, на износа и на общата търговия на България по седемсекторната класификация, 2025 г.

Динамиката спрямо 2024 г. разкрива, че технологичните категории започват да придобиват по-голямо значение. Вносът на високотехнологични и ИКТ продукти се увеличава с 12,6%, а износът – със 7,1%, което води до увеличение на общата търговия в тази категория с 10,2%. Това е значително над средния темп за цялата външна търговия. Положителна е и динамиката при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване по отношение на вноса (+8,5%), но тук износът намалява с 2,3%. При средно- и нискотехнологичните междинни индустриални стоки вносът се покачва с 5,1%, докато износът се свива с 1,0%. Нарастващото значение на високотехнологичните дейности е в съответствие с наблюденията за постепенно разширяване на участието на България в по-сложни сегменти на глобалните вериги за създаване на стойност (Kolikova, 2026; Ventsislavova-Georgieva, 2025).

Разминаването между вносната и износната динамика е сред най-съществените структурни характеристики на 2025 г. Българската икономика повишава вноса в категории, които са свързани с индустриалното производство, с технологиите и с участието в международните производствени вериги, но не реализира съответно увеличение на износа в част от тях. Това може да бъде разтълкувано по два начина. От една страна, по-големият внос на машини, на оборудване, на междинни и на високотехнологични продукти може да отразява инвестиции, техно-

логично обновяване и по-дълбоко включване във веригите за създаване на стойност. От друга страна, ако този внос не води до достатъчно бързо нарастване на конкурентоспособния износ, той може да задълбочи структурната импортна зависимост. Именно високата зависимост от чужди входящи ресурси и сравнително ограниченият дял на национално създадената добавена стойност са сред основните предизвикателства, идентифицирани в анализа на българското участие в глобалните вериги за създаване на стойност (Kolikova, 2026).

Показателите за концентрация допълват тази картина. При стоките HHI на вноса през 2025 г. е 0,055 срещу 0,046 при износа, CR5 е 45,1% при вноса и 40,5% при износа, CR10 – съответно 60,5 и 57,9%, а индексът на Шанън – респ. 3,52 и 3,57. Следователно българският внос е по-концентриран по отношение на продуктовия състав, докато износът е относително по-диверсифициран. Това е важен резултат, защото от него личи, че импортната зависимост не произтича само от географския произход на вносните стоки, а и от значението на определени продуктови категории за функционирането на икономиката.

Същевременно условията на търговия показват, че различните категории не носят еднакви ценови и икономически ефекти. За общата търговия показателят през 2025 г. е 1,665, като при вноса достига 1,737, а при износа – 1,583. Между отделните географски направления има сериозни различия. При търговията с ЕС стойността е 2,517, при БРИКС – 1,698, при ОИСР (извън ЕС) – 1,383, а при балканските държави – 1,173. Това означава, че един и същ количествен ръст на търговията с различни групи партньори не предполага еднакви реални условия на международната размяна. Подобна диференциация е в съответствие с извода, че географската диверсификация трябва да се оценява не само чрез обема на търговията, но и чрез ценовите условия и устойчивостта на съответните търговски отношения (Marinov, 2025).

Още по-големи са различията между стоковите категории. При първичните и ресурсно-базираните стоки общият показател е 0,837, докато при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване той достига 4,660. При високотехнологичните и ИКТ продукти стойността е 74,225, а при наукоемките и творческите – 9,686. Тези резултати трябва да се интерпретират в съчетание с размера и с динамиката на съответните потоци, но те сочат, че структурната позиция на отделните категории е свързана с различни условия на международен обмен.

Много показателно е, че категориите с по-висока технологична интензивност демонстрират и по-голяма динамика през 2025 г. Високотехнологичните и ИКТ продукти нарастват по-бързо от общата търговия, а при търговията извън ЕС износът им се увеличава с 9,1%. Наред с това при среднотехнологичните машини и транспортно оборудване извън ЕС износът се повишава с 4,7%, а вносът – с цели 21,5%. Така извън традиционното европейско направление се появяват някои

признаци на по-бързо разширяване на технологичната търговия, но и тук динамиката на вноса остава по-силна от тази на износа. Този резултат е особено интересен на фона на установеното в българската литература значение на инвестиционната конкурентоспособност и на развитието на високотехнологични дейности в рамките на глобалните стойностни вериги (Kolikova, 2026).

Съчетаването на всички показатели води до по-сложна, но и по-реалистична оценка на 2025 г. От една страна, България запазва висока степен на географска диверсификация и продължава да разширява търговските си отношения извън традиционните пазари. От друга страна, европейското пространство остава доминиращо, а при най-бързо растящите нови направления е налице значителна свързаност с вноса. По отношение на стоките износът е относително по-диверсифициран, но основната му маса продължава да бъде концентрирана в среднотехнологични и ресурсно свързани категории. Високотехнологичният сегмент се развива по-бързо, но все още не е достатъчно голям, за да промени основната конфигурация на специализацията. Така се потвърждава наблюдаваната в по-широкия анализ тенденция към частично, а не към цялостно технологично надграждане на българския износ (Тасев и Несторов, 2020; Nestorov, 2025; Kolikova, 2026).

Тъкмо тук се проявява връзката между количествените и качествените измерения на търговията. През 2025 г. България увеличава общия си стокообмен, но този ръст е постигнат при спад на износа и чувствително увеличение на вноса. Географската диверсификация се запазва, но не отменя европейската зависимост. Продуктовата структура постепенно се усложнява, но технологичното надграждане е по-видимо във вносната, отколкото в износната динамика. Концентрацията не е прекомерна в нито едно от двете измерения, но нейният характер е различен – износът е по-концентриран по географски направления, докато вносът – по стокови. Това различие между разширяването на участието и промяната в качеството на специализацията е съществено и в изследванията върху българските експортно ориентирани предприятия (Несторов, 2025).

Условията на търговия добавят още едно важно измерение. Те показват, че една и съща стойност на търговския поток не е безусловен критерий за еднаква икономическа полза. Значението на конкретната търговска специализация зависи от това какви стоки се обменят, при какви ценови съотношения, на какви пазари и с каква степен на зависимост от отделни категории или партньори. Поради това оценката на българската позиция в международната търговия трябва да се основава не на един показател, а на съвкупност от взаимно допълващи се измерения.

В такъв смисъл данните за 2025 г. потвърждават основния извод от предходния емпиричен анализ – България е дълбоко интегрирана в международната търговия, но качеството на тази интеграция остава неравномерно. Налице са признаци

на диверсификация, на технологично надграждане и на разширяване на търговските направления, но едновременно с това се запазват силната европейска ориентация, високият импортен компонент и значението на среднотехнологичната специализация. Това съответства на по-широката оценка на българското участие в глобалните вериги, според която производствената и технологичната интеграция създават възможности за надграждане, но при съществуваща зависимост от чужди входящи ресурси и ограничена национална добавена стойност (Spasova, & Marinov, 2021; Kolikova, 2026; Ventsislavova-Georgieva, 2025).

Важно е това заключение да бъде поставено обратно в контекста, очертан в началото на тази част. Събитията от 2024–2025 г. – задълбочаването на европейската интеграция на България, продължаващите последици от войната в Украйна, нарушенията на традиционните транспортни маршрути между Европа и Азия, засилването на тарифните конфликти и нарастващата роля на регулаторни инструменти като CBAM, безспорно оказват въздействие върху условията, при които се осъществява международната търговия. Данните за 2025 г. обаче не дават основания да се твърди, че тези събития сами по себе си са предизвикали фундаментално пренареждане на българската външна търговия. По-скоро те се вписват в процеси на структурна трансформация, които започват значително порано и чието развитие е проследено в предходните глави. На този фон засилването на протекционистките тенденции и фрагментацията на международната търговия представляват допълнителни фактори, които променят средата, но не заличават вече формираните производствени и търговски връзки (Papachashvili, & Mikaberidze, 2025; Спасова, 2025).

От такава гледна точка непосредствените сътресения от последните години трябва да бъдат разглеждани не толкова като отделни причини за промяна, колкото като проявления и ускорители на по-дълбока трансформация на световната икономика и на международната търговия. Регионализацията на производствените вериги, засилващото се значение на геоикономическите съображения, технологичната трансформация, промяната в структурата на глобалното търсене и постепенното връщане на ролята на индустриалната и на търговската политика като инструменти на икономическата стратегия са процеси с по-дълъг хоризонт. Именно те променят средата, в която отделните кризи и политически решения оказват своето въздействие (Спасова, 2025).

Това разграничение е много съществено за България. Страната не влиза в новата международна среда от неутрална позиция, а със структура на специализация, географска ориентация и степен на интеграция в международното разпределение на труда, формирани в продължение на десетилетия. Следователно въпросът не е доколко отделните събития от 2024–2025 г. са „променили“ българската външна търговия, а доколко те разкриват или ускоряват вече съществуващи

структурни тенденции. Анализът на данните показва, че второто е по-близо до действителността. Промените през 2025 г. са значими, но в преобладаващата си част представляват адаптация на българската икономика към трансформираща се международна среда, а не скъсване с досегашния модел.

В такъв смисъл 2025 г. може да бъде разглеждана като моментна снимка на България в прехода между два модела на глобална търговия. Старият модел, основан до голяма степен на либерализация, на глобализация и на разширяване на международните вериги за създаване на стойност, не е изчезнал. Той обаче все по-често се наслагва с нов модел, в който сигурността на доставките, географската близост, технологичният суверенитет, климатичните изисквания и геополитическите отношения придобиват по-голямо значение. Именно в пресечната точка между тези два процеса трябва да бъде търсено мястото на България в новата карта на световната търговия.

Това наблюдение определя и логиката на следващите части на главата. Вместо да търсим еднократен ефект от отделни кризи или политически решения, понататъшният анализ се насочва към по-дълбоките изменения в архитектурата на световната търговия и към въпроса как те променят условията за специализация на малките и отворени икономики. В този контекст българският случай може да бъде оценен не просто като резултат от адаптация към текущи сътресения, а като пример за позициониране на малка отворена икономика в една постепенно променяща се система на международно разделение на труда.

2. България в променената архитектура на световната търговия

От предходните две глави се установи, че българската външна търговия се е превърнала в един от основните канали, чрез които страната участва в международното разделение на труда. Високата степен на отвореност, доминиращото присъствие на Европейския съюз, разширяването на кръга от търговски партньори, промяната в стоковата структура и постепенното увеличаване на участието в по-сложни производствени дейности очертават икономика, която е дълбоко интегрирана във външните пазари. В същото време анализът показа, че тази интеграция е неравномерна – тя е силно концентрирана в европейското икономическо пространство, съчетава разширяване на географския обхват с устойчиво значение на основните партньори и е свързана с различна степен на зависимост в отделните продуктови групи. Тази характеристика съответства на по-общото развитие на малките и отворени икономики, при които регионалната интеграция може да бъде едновременно средство за разширяване на пазарите и механизъм за по-пълноценно включване в международното производство (Marinov, 2025; Zhelev, 2025).

Тези резултати поставят по-широкия въпрос за това какво означава успешна търговска интеграция за малка и отворена икономика. Самото нарастване на износа и на вноса не дава достатъчен отговор. Външната търговия може да се разширява значително, без това непременно да води до съответстващо увеличаване на национално създаваната добавена стойност, до подобряване на условията на търговия или до изкачване към по-високостойностни функции в международното разделение на труда. Ето защо количественото измерване на интеграцията трябва да бъде допълнено с оценка на нейното качество и на позиционните резултати за националната икономика. Такова разграничение играе съществена роля при анализа на глобалните вериги за създаване на стойност, при които участието в международния обмен може да се увеличава без пропорционално нарастване на националната добавена стойност (Spasova, & Marinov, 2021; Ventsislavova-Georgieva, 2025).

През първите десетилетия на XXI век международната търговия претърпява трансформации, които надхвърлят обичайните колебания в обемите на износа и на вноса. Световната търговска система постепенно се променя както по отношение на географското разпределение на икономическата активност, така и във връзка с начина, по който се организира международното производство. Глобализацията на производството и развитието на глобалните вериги за създаване на стойност предизвикват фрагментиране на производствения процес между различни държави и региони, като отделните икономики се специализират не непременно в производството на цял краен продукт, а в отделни етапи, задачи и функции от неговото създаване (Hummels et al., 2001; Baldwin, 2011; Timmer et al., 2014; Gereffi, 2018). В резултат международната специализация все повече се определя от позицията на икономиката във веригата на стойността, а не само от нейния секторен или продуктов профил. Именно промяната от продуктова към функционална специализация е сред ключовите характеристики на съвременната международна икономика (Spasova, & Marinov, 2021).

Тази промяна има особено значение за малките и отворени икономики. Както беше констатирано в първа глава, ограниченият размер на вътрешния пазар означава, че международната търговия за тях не е просто възможност за допълнителен растеж, а структурно условие за използване на икономии от мащаба, за специализация и за достъп до ресурси, технологии и пазари. Малките икономики имат недостатъчна възможност да влияят върху международните цени и върху условията на търговия и поради това функционират в значителна степен като приемащи цените на световните пазари. Същевременно тяхната висока отвореност ги прави по-чувствителни към промените във външното търсене, в цените на суровините и в международната икономическа среда. Както е видно от класическите и от съвременните изследвания върху малките отворени

икономики, ползите от международната интеграция зависят не само от степента на участие в търговията, но и от способността на икономиката да се специализира в дейности с устойчиви сравнителни предимства и да акумулира производствени, технологични и човешки способности (Krugman, 1980; Melitz, 2003; Hausmann et al., 2007). В по-новите изследвания върху малките отворени икономики акцентът все по-често се поставя и върху способността им да използват регионалната интеграция като инструмент за преодоляване на ограниченията на малкия вътрешен пазар (Marinov, 2025). Точно затова за тях устойчивата интеграция предполага не просто участие в международната търговия, а капацитет да изграждат и да надграждат специфични сравнителни предимства, да диверсифицират риска и да заемат устойчиви позиции в международните производствени мрежи.

България е показателен пример за такъв тип икономика. Емпиричният анализ в предходните глави изяснява, че през разглеждания период страната преминава от сравнително ограничена степен на международна интеграция към икономика, чийто растеж, производство и заетост са силно свързани с външните пазари. Общата стойност на външната търговия нараства от около 12,3 млрд. евро през 2000 г. до над 92 млрд. евро през 2024 г. (Фигура 1), макар и по нелинеен начин, с отчетливи прекъсвания по време на глобалната финансова криза, пандемията от COVID-19 и последвалите ценови и геополитически сътресения. Търговията спрямо БВП през целия период остава висока, като още през 2000 г. достига 85,8%, а в годините непосредствено след присъединяването към ЕС надхвърля 109% (Фигура 4). Това доказва не само формалната, но и структурната характеристика на България като малка и силно отворена икономика. Тази характеристика е потвърдена и в по-новите оценки на българската икономика в глобален контекст, които поставят високата степен на външноикономическа интеграция сред основните структурни особености на страната (Zhelev, 2025).

Следователно първият етап от българската търговска интеграция може да бъде определен като етап на количествено разширяване – повече търговия, повече партньори, повече включване в международното производство. Следващият въпрос обаче е дали това разширяване е довело и до подобряване на позицията на България в международното разделение на труда.

В този смисъл най-значимата промяна в българската позиция през XXI век не е просто увеличаването на търговските потоци. По-важно е преобразуването на начина, по който страната участва в международното разделение на труда. През разглеждания период България се превръща в част от по-сложна система на регионални и глобални производствени връзки. Присъединяването към Европейския съюз през 2007 г. има решаващо значение за този процес, тъй като поставя българ-

ската икономика в рамките на единния пазар и задълбочава включването ѝ в европейските производствени мрежи. Както показва анализът, след присъединяването търговската интеграция с ЕС се характеризира с висока концентрация и със силна зависимост от няколко големи индустриални икономики, но едновременно с това и с нарастващо участие в регионални производствени мрежи.

Така европейската интеграция се оказва едновременно механизъм за преодоляване на ограниченията на малкия национален пазар и основен канал за включване на България в глобалната икономика. Това е съществено разграничение. За България глобализацията не се осъществява в условията на отслабваща регионализация, а до голяма степен чрез нея. Страната получава достъп до световните пазари предимно посредством интеграцията си в европейското икономическо пространство. Ето защо европейската и глобалната интеграция не трябва да се възприемат като два паралелни или конкурентни процеса. В българския случай първата е основният институционален и производствен канал за осъществяване на втората. Този извод съответства и на по-широкото разбиране за регионализацията като важен компонент на съвременната глобална икономика, а не непременно като нейна алтернатива (Baldwin, 2016; WTO, 2023; Marinov, 2025). Във връзка с това регионалната интеграция може да бъде разглеждана не като ограничаване на глобализацията, а като механизъм за нейното организиране и задълбочаване.

Тази позиция обаче има и своята цена. Високата степен на интеграция означава, че външните сътресения се предават сравнително бързо към българската икономика. Динамиката на търговията през 2000–2024 г. демонстрира ясно това при последователните кризи. Световната финансова криза прекъсва рязко растежа на търговията през 2009 г., пандемията от COVID-19 предизвиква второ значително свиване през 2020 г., а последвалото възстановяване е съпроводено от необичайно силен ценови компонент, особено при енергийните ресурси и при металите. Следователно повишената интеграция увеличава не само възможностите за растеж, но и скоростта, с която глобалните и регионалните шокове достигат до националната икономика. Тази особеност съответства на теоретичния извод от първа глава, че отвореността е едновременно източник на печалби от търговията и проводник на външна нестабилност.

Трябва да се подчертае обаче, че българската уязвимост не произтича просто от високата отвореност. Тя се определя от структурата на тази отвореност и от позицията, която страната заема в международния обмен. Именно тук емпиричните резултати позволяват да се направи по-нюансирана оценка.

От една страна, географската концентрация по отделни партньори постепенно намалява. Индексът HHI на вноса се понижава от 0,093 през 2000 г. до 0,046 през 2024 г., а при износа – от 0,064 до 0,053 (Фигура 31). Аналогично индексът на Шанън се увеличава от 3,07 до 3,59 при вноса и от 3,27 до 3,54 при износа (Фигура

32). Представените данни водят до заключението, че България действително диверсифицира търговските си партньори, като процесът е по-силен при вноса, отколкото при износа.

Това наблюдение е съществено, защото показва, че европейската концентрация не трябва автоматично да се отъждествява с липса на диверсификация. България може едновременно да бъде силно интегрирана в европейския пазар и постепенно да намалява зависимостта си от отделни държави. Проблемът е на друго равнище – много голяма част от тези партньори са елементи на една и съща регионална производствена система. Следователно диверсификацията на национално равнище не елиминира непременно системната зависимост от европейския икономически цикъл. Нагледна илюстрация на тази особеност са високите корелации между износа към основните европейски партньори и общия износ – Германия, Италия, Румъния и Гърция са силно синхронизирани с общата динамика на българския експорт.

Тук е важно да се направи разграничение между диверсификация на партньорите и диверсификация на риска. Първата може да се подобрява, без в същата степен да се променя втората, ако новите партньори са изложени на едни и същи регионални цикли, производствени шокове или ценови фактори. Точно затова оценката на устойчивостта на търговската интеграция не може да се основава единствено на броя и на относителния дял на търговските партньори. Изследванията върху регионалната интеграция на малките държави извеждат на преден план именно тази двойственост – регионалното включване може да намалява част от специфичните рискове, но заедно с това да увеличава експозицията към общ регионален шок (Kurecic, 2017; Marinov, 2025).

В същото време България не остава изцяло затворена в европейското пространство. Делът на търговията извън ЕС намалява от около 53% от общата търговия през 2000 г. до приблизително 40% през 2024 г. (Фигура 7), което е едно от найясните проявления на европейската преориентация. Зад тази обща тенденция обаче се наблюдава постепенно усложняване на външните връзки. Партньорите от ОИСР извън ЕС представляват връзката с развитите икономики извън европейското пространство, докато БРИКС отразява нарастващото значение на нововъзникващите и на развиващите се икономически центрове. Двете групи общо формират значителна част от търговията извън ЕС и показват, че българската икономика постепенно се включва и в по-широката трансформация на световната икономическа география. Въпреки това според последните данни тази диверсификация все още не се е преобразувала изцяло в експортна диверсификация.

Тук се проявява една от ключовите характеристики на променената архитектура на световната търговия. Тя вече не може да бъде описана единствено чрез

противопоставянето между „развити“ и „развиващи се“ икономики или чрез еднопосочен процес на глобална либерализация. Наред с глобалните пазари се засилват регионалните производствени системи, а нововъзникващите икономики придобиват по-голяма важност за производството, за търговията и за инвестициите. Глобализацията и регионализацията не се изключват, а се наслагват една върху друга. Взаимодействието между тези процеси, развитието на глобалните вериги за създаване на стойност и възходът на нови икономически центрове променят условията, в които малките и отворени икономики трябва да формират своите стратегии (Маринов, 2025; Стойчев, 2025; WTO, 2023; UNCTAD, 2022a).

За България тази промяна има особено значение, защото от структурата на износа проличава едновременно индустриално надграждане и непълно структурно надграждане. Разширяването на износа на промишлени и на междинни продукти разкрива, че страната постепенно престава да се специализира единствено в традиционни ресурсни и в нискотехнологични дейности – вече значимо нараства ролята на електрическите машини, на автомобилните компоненти и на фармацевтичните продукти. Тези сегменти свидетелстват за включване в по-сложни производствени вериги, но според представения анализ значителна част от това развитие остава концентрирана в ограничен брой вериги, в които стратегическите решения се вземат от водещи чуждестранни предприятия.

Следователно промяната в продуктовата структура не може във всички случаи да бъде приемана като доказателство за преминаване към високостойностна специализация. В международните вериги за създаване на стойност една държава може да произвежда сложни продукти и едновременно с това да заема сравнително ниска позиция във веригата. Ето защо съвременната оценка на международната специализация трябва да излезе извън въпроса какво се произвежда и да обърне внимание на това каква част от стойността се създава в страната, кои функции се изпълняват в нея и в коя фаза на веригата се намира националното производство (Baldwin, 2011; Timmer et al., 2014; Gereffi, 2018; Spasova, & Marinov, 2021).

Това е съществено и от гледна точка на интерпретацията на данните за българския износ. Експортът на по-сложен продукт не означава на всяка цена, че страната е преминала към по-висока степен на икономическа сложност. Възможно е производството да бъде технологично сложно, но националната добавена стойност да остане ограничена, ако ключовите компоненти, технологиите, дизайнът, интелектуалната собственост и управленските функции са концентрирани в чужбина. Това различие между сложност на продукта и позиция на производителя във веригата е изключително важно при оценката на българската специализация. Тук много релевантно е изследването на Ventsislavova-Georgieva (2025), тъй като централният фокус в него е именно връзката между участието в

глобалните вериги за създаване на стойност и иновационния потенциал на българските предприятия.

В българския случай тази разлика се вижда ясно и в отношенията между износ и внос. От една страна, нарастването на вноса на машини, на технологично оборудване и на междинни продукти може да бъде възприемано като част от процеса на модернизация и като предпоставка за участие в по-сложни производствени вериги. От друга страна, високата импортна зависимост е знак, че увеличаването на износа не се превръща задължително в пропорционално увеличаване на националната добавена стойност. Третата глава на монографията разкрива точно тази двойственост – България участва все по-дълбоко в международните производствени мрежи, но структурната трансформация остава непълна, а зависимостта от вносни технологии и от междинни суровини увеличава чувствителността към външни ценови и производствени шокове. Това е в съответствие и с извода от цитираното изследване на Ventsislavova-Georgieva (2025), че ефектът от включването в глобалните вериги зависи от способността на предприятията да превръщат участието си в иновационен и в производствен потенциал, а не само в достъп до международни производствени потоци.

Много показателни в тази връзка са условията на търговия. Според изчисленията за периода 2000–2024 г. почти през цялото време нетните бартерни условия на търговия на България остават под единица. Това означава, че средната единична стойност на внасяните стоки е по-висока, отколкото на изнасяните (Фигура 30), което поставя България в дългосрочно неблагоприятна ценова позиция в международната размяна. Този резултат е особено важен за оценка ни, тъй като дава обяснение защо увеличаването на физическия и на стойностния обем на търговията не трябва да се приема само по себе си като достатъчен индикатор за качеството на интеграцията в световната търговия.

Оттук произтича и един от основните изводи от целия емпиричен анализ – *нарастването на търговията не е равнозначно на увеличаване на ползите от търговията*. Стойностният обем на обмена измерва мащаба на международната активност, но не показва автоматично каква част от този обмен се превръща в доход, в добавена стойност, в технологично натрупване и в подобряване на условията на международната размяна за националната икономика. Именно затова търговската отвореност и динамиката на износа трябва да бъдат разглеждани като необходими, но недостатъчни показатели за успешна търговска интеграция. От такава гледна точка е релевантен и анализът на характеристиките на експортната дейност на българските предприятия (вж. Nestorov, 2025), тъй като насочва вниманието към самите предприятия като носители на експортната конкурентоспособност, а не само към агрегирания обем на националния износ.

Същевременно очертаната картина не е статична. Връзката между стойността и физическия обем на търговията се променя в зависимост от икономическия контекст. През кризисните периоди тя демонстрира силно съвпадение, докато след 2020 г. натежават ценовите фактори. Това е още едно доказателство, че българската външна търговия е чувствителна не само към количествените промени в търсенето и в предлагането, но и към международните ценови условия.

В тази структура все по-осезаема роля започва да играе търговията с услуги. От анализа за 2005–2024 г. се вижда, че традиционните сравнителни предимства на България в туризма и в транспорта се запазват, но към тях постепенно се добавят дейности с по-висока степен на знание и технологична интензивност. Износът на телекомуникационни, компютърни и информационни услуги нараства от 141 млн. евро през 2005 г. до около 4 млрд. евро през 2024 г. (Фигура 19). Това развитие е много важно, защото говори за възможен различен механизъм на участие в международното разделение на труда – не само чрез физическо производство, но и чрез предоставяне на услуги, които са вградени в производството, в дистрибуцията и в управлението на глобалните вериги за създаване на стойност (OECD, 2021; WTO, 2024). В този смисъл дигитализацията създава възможност за преодоляване на част от традиционните ограничения, свързани с географската периферност на малките икономики.

Така структурата на българската международна специализация постепенно придобива двупосочен характер. От една страна, България остава конкурентоспособна в традиционни дейности, базирани в значителна степен на природни, географски и разходни предимства – туризъм, транспорт, определени ресурсни и промишлени производства. От друга страна, се появяват и се разширяват сегменти, основани на технологии, на знания и на човешки капитал. Съчетаването на тези две групи може да се окаже по-определящо за бъдещата конкурентоспособност, отколкото опитът за рязко изоставяне на традиционните предимства. Както показват резултатите от анализа на услугите, новите интензивно използващи знания дейности могат да добавят стойност и към традиционните индустриални производства, а не само да ги заместват.

Тук се появява и още един важен аспект на съвременната трансформация – ролята на технологичния трансфер. Stoilov (2026) подчертава, че за икономики като България участието в европейските вериги за създаване на стойност не е достатъчно само по себе си. Решаващо значение имат потенциалът и възможностите да се изгражда национален капацитет за усвояване и за разпространяване на външни технологии. Оттук следва и заключението, че технологичният трансфер може да се превърне от механизъм за компенсиране на изоставането в инструмент за натрупване на собствен производствен и иновационен капацитет.

Това позволява да се направи и по-общ извод за мястото на България в променената архитектура на световната търговия. Страната не е извън глобалните стойностни вериги, нито е ограничена до ролята на доставчик на първични ресурси. Напротив, тя е дълбоко свързана с международните производствени и търговски мрежи, като тази свързаност е особено силна в рамките на европейското икономическо пространство. Но включването във веригите все още не е еквивалентно на равностойно участие във всички техни етапи. Както вече беше почертано неведнъж, България е с по-осезаемо присъствие в производствени и в междинни сегменти, докато дейностите, свързани с разработване на технологии, с дизайн, със собственост върху интелектуални активи, със стратегическо управление и с други функции с висока добавена стойност, остават по-ограничени. Точно това превръща иновационния потенциал на предприятията и способността им да усвояват технологии в ключов фактор за следващия етап на интеграцията (Ventsislavova-Georgieva, 2025; Stoilov, 2026).

В това се корени и основният парадокс на българската търговска интеграция. Количествената интеграция е постигната в значителна степен, докато качествената остава все още незавършен процес. България търгува повече, с повече партньори и с по-сложна продуктова структура, отколкото в началото на разглеждания период. Но разширяването не се е превърнало в същата степен в подобрение на условията на търговия, в устойчиво увеличение на вътрешната добавена стойност или в пълно преместване към по-високите етапи на веригите за създаване на стойност. Тъкмо това различие стои в основата на синтетичната оценка от предходната глава.

Оттук следва и централният извод на направения анализ – *България не се нуждае от „повече търговия“ сама по себе си. Тя има нужда от по-добра позиция в търговията*. Под „по-добра позиция“ трябва да се разбира не просто по-голям пазарен дял или по-значителен обем на износа, а по-висока национална добавена стойност, по-засилен контрол върху ключови функции във веригите, по-висока технологична и интензивно използваща знания специализация, по-добри условия на международната размяна и по-устойчива комбинация от пазари и производствени връзки.

С други думи, мястото на България в новата архитектура на световната търговия не може да бъде определено нито чрез старото противопоставяне „център–периферия“, нито чрез простото измерване на търговската отвореност. По-подходящо е да се говори за свързана, регионално интегрирана малка икономика, която постепенно променя характера на специализацията си, но все още не е преодоляла структурните ограничения на позицията си във веригите за създаване на стойност.

Тази позиция не е непременно слабост. В условията на фрагментирана световна икономика принадлежността към стабилно интегрирано регионално пространство може да се превърне в конкурентно предимство. Развитието на глобалните вериги за доставки, повишеното значение на сигурността на снабдяването, географската близост, технологичната устойчивост и геополитическата предвидимост променят критериите, по които фирмите организират производството. Тенденциите към по-устойчиви и по-регионализирани вериги за доставки, наблюдавани след пандемията от COVID-19 и засилени от геополитическите напрежения, не означават край на глобализацията, а промяна в начина, по който тя се организира (WTO, 2023; UNCTAD, 2022a; Спасова, 2025). Допълнителен аспект на тази промяна е стремежът към стратегическа автономия и сигурност на доставките, който все повече влияе върху европейската търговска и индустриална политика (Zhelyazkova, 2026).

В такава среда географското положение на България, членството ѝ в ЕС и вече изградената индустриална интеграция могат да бъдат използвани като основа за привличане на нови дейности и за по-дълбоко включване във веригите. Необходимо е обаче това да бъде свързано с повишаване на местния иновационен и технологичен капацитет. Самото привличане на производства в международни вериги не гарантира автоматично дългосрочно развитие, ако националните предприятия не успяват да преминат към по-сложни функции и да увеличат собствената си добавена стойност.

Въпросът следователно не е дали България трябва да се отдалечи от европейската икономика в търсене на по-голяма „независимост“. Подобна посока би противоречала както на структурните характеристики на малката икономика, така и на натрупаните през последните две десетилетия производствени и търговски връзки. По-важният въпрос е как европейската интеграция да бъде използвана като платформа за по-широка глобална интеграция и за повишаване на национално създаваната стойност. Такова схващане за регионалната интеграция като инструмент на по-широка външноикономическа стратегия е залегнало в основата и на анализа на Marinov (2025).

Това предполага промяна в самото разбиране за диверсификация. Географската диверсификация е необходима, но не е достатъчна. Данните сочат, че България вече е постигнала определен напредък в разпределянето на търговските потоци между повече партньори. Следващото равнище е диверсификацията на функциите, на технологиите и на източниците на добавена стойност – повече знания, технологии, услуги, дизайн, развойна дейност и собствено управление на производствените процеси. Именно така географската диверсификация може да бъде превърната в структурна устойчивост.

Погледнато от този ъгъл, променената архитектура на световната търговия не поставя пред България задачата да избере между глобализация и регионализация. Тя трябва да използва регионалната си интеграция като основа за по-качествено участие в глобализацията. Европейският съюз остава основният пазар и производствено пространство, но новите центрове на световната икономика, особено в Азия и другите нововъзникващи икономики, могат да бъдат допълнителен източник както на пазари, така и на ресурси, на технологии и на инвестиции. Анализът на търговията извън ЕС свидетелства, че тези връзки вече съществуват, но все още не са достатъчно силно превърнати в експортни възможности. Много показателна е промяната в отношенията между Китай и държавите от Централна и Източна Европа, където икономическите интереси все по-често се свързват с въпросите на стратегическата сигурност и с европейската позиция спрямо Китай (Oehler-Sincai, 2026).

От такава гледна точка и ограниченото проникване на българския износ в части от Азия, Африка и Латинска Америка трябва да се разглежда не само като слабост, но и като неизползван потенциал. Тези пазари не могат просто да заместят европейските, нито това би било икономически рационално. Но тяхното постепенно включване в стратегията за експортна диверсификация може да намали зависимостта от ограничен кръг регионални цикли и да създаде нови ниши за продукти и услуги, в които България вече има или може да изгради конкурентни способности. Или казано накратко, диверсификацията не означава отказ от специализация, а разширяване на броя на пазарите, на функциите и на веригите, в които съществува национално конкурентно предимство.

Тук обаче е необходима известна предпазливост. Извън общия контекст диверсификацията не е цел. Ако новите пазари се обслужват предимно чрез продукти с ниска добавена стойност, чрез ценова конкуренция или чрез увеличаване на зависимостта от вносни компоненти, географското разширяване може да увеличи обема на търговията, без съществено да подобри качеството на интеграцията. Следователно, както вече посочихме, критерият трябва да бъде не само къде България продава, а и какво продава, каква стойност създава и каква позиция заема в съответните производствени и търговски отношения. Така развитието на иновационния потенциал на българските предприятия се превръща в естествено продължение на политиката за експортна диверсификация (Ventsislavova-Georgieva, 2025).

В крайна сметка българският случай потвърждава основната теоретична постановка от първа глава – *за малката и отворена икономика международната интеграция е необходимост, но начинът на интеграция определя качеството на резултата*. България е използвала успешно европейската интеграция, за да преодолее ограниченията на своя вътрешен пазар и да увеличи мащаба на международния си обмен. Постигнала е значително индустриално и географско разширяване на

търговията, диверсифицирала е част от партньорите си и е изградила позиции в редица международни производствени и сервизни вериги. В същото време страната остава изложена на външни ценови и циклични шокове, запазва висока импортна зависимост в ключови сегменти и все още не извлича пълния потенциал на интеграцията по отношение на вътрешната добавена стойност.

Следователно България вече не е икономика, която тепърва се интегрира в световната търговия. Тя е интегрирана икономика, която трябва да промени качеството на своята интеграция. Това е и съществената разлика между първия и следващия етап от развитието на българската външна търговия. През изминалите две десетилетия основният въпрос е бил как България да получи достъп до по-големи пазари и да се включи в международните производствени мрежи. В следващия етап въпросът е как страната ни да използва вече изградената свързаност, за да увеличи национално създаваната стойност, да укрепи своите технологични и интензивно използващи знания способности и да разшири позициите си в онези сегменти на международното разделение на труда, които ще определят конкурентоспособността през предстоящите десетилетия. Тъкмо тук технологичният трансфер, иновационният капацитет и способността за функционално надграждане на участието в глобалните вериги придобиват решаващо значение (Ventsislavova-Georgieva, 2025; Stoilov, 2026).

3. Следкризисната среда и устойчивостта на българския търговски модел

Процесите от последните години показват, че устойчивостта на външната търговия не може да се оценява единствено чрез способността на търговските потоци да се възстановят след външен шок. За малка и отворена икономика, каквато е България, по-важен е въпросът дали международната интеграция позволява едновременно да се запази достъпът до външните пазари, да се ограничат критичните зависимости и да се създадат условия за адаптиране на самата структура на специализацията. В този смисъл устойчивостта има не само защитно, но и трансформационно измерение.

В светлината на пандемията от COVID-19, прекъсванията във веригите за доставки, енергийната криза и геополитическите сътресения се видя, че високата степен на търговска интеграция има двойствен ефект. От една страна, включването в разнообразни международни производствени мрежи позволява на предприятията да използват външни ресурси, технологии и пазари и така подпомага възстановяването на икономическата активност. От друга страна, същата тази свързаност

създава канали за бързо предаване на външни сътресения. Следователно устойчивостта не означава отсъствие на зависимости, а умение тези зависимости да бъдат управлявани, без да се нарушава критично функционирането на икономиката.

От такава гледна точка могат да бъдат разграничени три взаимносвързани измерения на устойчивостта на търговската интеграция. Първото е способността за понасяне на шока – доколко външните сътресения водят до рязко и продължително свиване на търговските потоци. Второто е способността за възстановяване – доколко икономиката може да възстанови производството, износа и вноса след настъпването на шока. Третото и най-важно от позицията на дългосрочното развитие е способността за трансформация – доколко кризата създава стимул и възможност за промяна на производствените, на географските и на функционалните зависимости. Именно третото измерение превръща устойчивостта от характеристика на стабилността в характеристика на развитието.

В българския случай данните от предходния анализ свидетелстват за значителна устойчивост на самата търговска свързаност. Въпреки последователните външни сътресения международната търговия не се връща към по-ниската степен на интеграция в световното стопанство от началото на XXI век, а напротив – след периодите на спад възстановява и разширява обемите си. Това е доказателство, че натрупаните производствени и търговски връзки с европейските и със световните пазари имат достатъчно голяма структурна устойчивост. Същевременно обаче възстановяването на търговските потоци не води автоматично до намаляване на уязвимостите, породени от кризите.

Тук се проявява разликата между устойчивост на потоците и устойчивост на структурата. Една икономика може бързо да възстанови износа си след криза, но да го направи при същата или дори при по-висока зависимост от вносни компоненти, технологии и външно търсене. В такъв случай е налице висок капацитет за възстановяване, но ограничен потенциал за структурна адаптация. Това разграничение е съществено за България, тъй като установената силна зависимост между внос и износ е знак, че значителна част от експортната дейност е свързана с функционирането на международни производствени мрежи. Тези връзки са източник на конкурентоспособност, но в същото време могат да бъдат и проводник на външни шокове.

Ето защо устойчивостта на българската външна търговия не трябва да се търси в ограничаването на международната свързаност. За малка и отворена икономика подобен подход би означавал отказ от основния механизъм, чрез който тя получава достъп до пазари, до технологии и до специализация. По-важно е да се повиши качеството и гъвкавостта на тази свързаност. Това предполага по-широка база от доставчици и пазари, възможност за пренасочване на търговските

потоци при промяна на външната среда и по-голям капацитет на местните предприятия да заменят или да адаптират отделни звена от производствените вериги, когато това е икономически необходимо.

В този контекст географската диверсификация има значение не просто като увеличаване на броя на търговските партньори, а като диверсификация на риска. Разширяването на отношенията с Балканите, с азиатските и с други извъневропейски пазари може да намали зависимостта от отделни партньори и да създаде допълнителни канали за търговия. Но както стана ясно от резултатите от предходния анализ, подобна диверсификация не трябва да се оценява само по броя и по дела на новите партньори. Ако новите направления водят предимно до повишаване на вноса и не създават устойчиви експортни позиции, географското разширяване може да диверсифицира пазарите, без да диверсифицира в същата степен икономическата зависимост.

Тъкмо тук се срещат устойчивостта и качеството на специализацията. Икономика, която участва в международните вериги предимно чрез стандартни производствени или монтажни функции, може да бъде силно зависима от решенията на водещи компании и от промените във външното търсене. Икономика, която постепенно развива собствена технологична, инженерна, логистична, цифрова и интензивно използваща знания компетентност, има по-големи възможности не само да остане във веригите, но и да променя позицията си в тях. Следователно трансформационното измерение на устойчивостта е пряко свързано с процеса на технологично и функционално надграждане.

От този аспект кризите могат да се разглеждат не само като заплаха, но и като тест за качеството на специализацията. Ако дадена икономика възстановява търговските си потоци, но след всеки външен шок възпроизвежда същите зависимости, устойчивостта ѝ е предимно адаптивна. Ако кризите водят до промени в доставчиците, в пазарите, в технологиите, в производствените функции и в организацията на веригите, устойчивостта придобива трансформационен характер. За България това означава, че следващият етап на интеграцията в международната търговия не трябва да се измерва само със способността да се запази достигнатият обем на търговията, а с възможността да се използват промените в международната среда за подобряване на позицията на страната.

Това е много важно в условията на постепенно регионализиране на глобалните вериги за създаване на стойност. По-голямото значение на близостта, на сигурността на доставките, на технологичната съвместимост и на институционалната предвидимост създава възможности за икономики, които вече са интегрирани в големи производствени системи. България притежава такова предимство чрез членството си в Европейския съюз, географската си близост до основните европейски пазари и натрупаните производствени връзки. Предвид това,

промяната в организацията на международните вериги не изисква преосмисляне на посоката на интеграция, а спомага за промяна на нейното качество.

Така устойчивостта и конкурентоспособността се оказват взаимносвързани. По-устойчива не е непременно икономиката с най-малко външни зависимости, а тази, която може да използва външните зависимости като ресурс, без да остава заключена в нискостойностни функции. Умението да се комбинират международни ресурси с нарастващи местни компетенции определя дали интеграцията ще остане просто форма на свързаност, или ще се превърне в механизъм за икономическо надграждане.

Резултатите от анализа позволяват да се направи по-общ извод – българската външна търговия се отличава със значителна устойчивост като система от международни връзки, но трансформационната устойчивост остава незавършен процес. Страната успява да запази и да възстанови степента си на участие в световната търговия след външни сътресения, но все още съществуват структурни ограничения, свързани с импортната зависимост, с концентрацията на производствени функции и с относително слабото присъствие в дейности с по-висока национална добавена стойност. Ето защо следващият етап не трябва да бъде просто възстановяване на съществуващия модел след всеки нов шок, а използване на променящата се международна среда за неговото постепенно надграждане.

В съответствие с това разбиране устойчивостта може да се възприеме като мост между интеграцията и трансформацията. Първоначалната задача е била България да се включи в международните пазари и производствени мрежи; следващата е да използва натрупаната свързаност, за да повиши способността си да се адаптира, да променя позицията си във веригите и да задържа по-голяма част от създаваната стойност. Така устойчивостта престава да бъде само способност да се запази постигнатото и се превръща в капацитет чрез външната интеграция да се създаде следващото качество на развитие.

Промените в географията на световната търговия трябва да бъдат оценявани в по-дълъг времеви хоризонт, отколкото позволява наблюдението само на последните една или две години. Анализът във втора и в трета глава показа, че българската външна търговия през XXI век не просто нараства по обем, а постепенно променя своята пространствена организация. Тази промяна се характеризира едновременно с много по-дълбока европейска интеграция, с укрепване на регионалните връзки на Балканите, с периодично разширяване на отношенията с нововъзникващите икономики и с постепенно усложняване на стоковата структура. Тя се вписва в по-широк процес на структурна трансформация на световното стопанство, при който глобализацията и регионализацията не се изключват, а се наслагват, а глобалните вериги за създаване на стойност и възходът на нововъзникващите икономики променят традиционната география на международната

специализация (Стойчев, 2025; Маринов, 2025). Тази промяна трябва да се разглежда и през развитието на глобалните вериги за създаване на стойност. Тяхното значение не се изчерпва с фрагментирането на производството между различни държави, а включва все по-тясна свързаност между търговски, инвестиционни, технологични и логистични потоци. Така устойчивостта на веригите за доставки се превръща в самостоятелен фактор за конкурентоспособността на малките и отворени икономики (Mollov, 2025).

Във връзка с това, разглеждайки въпроса за новите центрове и оси на търговска специализация, фокусът трябва да бъде не върху появата на нови пазари, а върху преоформянето на мрежата, в която България участва. В този процес регионалните търговски споразумения стават все по-значими, като същевременно създават предпоставки както за задълбочаване на свързаността, така и за фрагментация на световната икономика. За малките и отворени икономики това увеличава значението на диверсифицираните търговски стратегии и на активното участие в регионалните икономически рамки (Бянов и Бянова, 2018).

Това е много важно, защото българската икономика влиза в XXI век със структура, в която търговските връзки с европейските страни постепенно се утвърждават като доминиращ фактор. Във втора глава бяха очертани ясно разграничими етапи в развитието на тази ориентация. Преди присъединяването към ЕС България се адаптира към променящата се европейска среда, след 2007 г. настъпва ускорено преструктуриране и разширяване на производството, а след 2015 г. се наблюдава по-осезаема диверсификация в условията на глобална несигурност. Тази последователност показва, че европейската ориентация не е краткосрочен резултат от политическото членство, а дългосрочен процес на включване на българската икономика в европейското разделение на труда. Имайки предвид това, можем да твърдим, че европейската интеграция представлява не само разширяване на пазара за българските стоки, но и институционална и производствена рамка, в която се формират новите сравнителни предимства на страната.

Ето тук обаче се проявява една от особеностите на българския случай. Европеизацията на търговията не води до изчезване на останалите географски направления. Напротив, успоредно със задълбочаването на връзките с ЕС се развиват регионални и извъневропейски оси. Най-ясен пример е балканският регион. През периода 2000–2024 г. делът на преките съседи в общия търговски обмен на България се покачва от около 20% до приблизително 25%, като във вноса той нараства от около 12 до 24%, а в износа – от около 25% до близо 30% (Фигура 10). Особено динамично е развитието след присъединяването към ЕС, а ново ускорение се настъпва след 2020 г.

Тези резултати имат по-голямо значение от обикновеното увеличаване на търговския оборот. От тях проличава формирането на регионална ос на специализация, в която географската близост, транспортната свързаност и интеграцията в европейските производствени вериги създават условия за по-интензивно движение на стоки, компоненти и услуги. В такъв смисъл Балканите не са просто съседен пазар, а междинно пространство, свързващо българската икономика с по-широки европейски и извъневропейски мрежи. Това съответства на теоретичния извод от първа глава, че за малките и отворени икономики регионалната интеграция може да изпълнява едновременно функция на пазарно разширяване, намаляване на ограниченията на малкия вътрешен пазар и включване в по-големи производствени мрежи.

Паралелно с това се променя мястото на отношенията с нововъзникващите икономики. Съгласно данните за периода 2000–2024 г. търговията с БРИКС преминава през няколко ясно разграничими фази. Между 2000 и 2008 г. тя се разширява бързо, но растежът в значителна степен се определя от вноса на енергия и на ресурси. След кризата от 2009–2010 г. следва ново разрастване през 2011–2014 г., последвано от отслабване през 2015–2019 г., свързано с по-ниските цени на суровините. През 2023–2024 г. настъпва рязка корекция, отчасти вследствие на геополитическите промени и на преориентирането на веригите за доставки след войната в Украйна.

Следователно може да се заключи, че новите центрове на световната търговия присъстват в българската търговска система отдавна, но характерът на връзките с тях се променя и тяхното значение е различно от това на европейските партньори. Данните от анализа говорят за ясна диференциация – развитите партньори са по-важни за модернизирането на българския износ и за създаването на добавена стойност, докато нововъзникващите икономики запазват ключова роля като източници на суровини, на енергия и на други стратегически ресурси. Тази асиметрия е съществена за оценката на реалната диверсификация на българската търговия.

Описаната динамика трябва да се разглежда в контекста на по-широкото преразпределение на икономическата активност в световен мащаб. Възходът на азиатските икономики и на други нововъзникващи центрове променя не само географското разпределение на световната търговия, но и самата структура на международното разделение на труда. Както беше подчертано още в първа глава, за малките икономики това създава едновременно нови възможности и нови конкурентни предизвикателства. Те могат да получат достъп до растящи пазари, до капитали и до технологии, но същевременно трябва да се конкурират с икономики, които постепенно се придвижват към по-сложни производствени и технологични дейности (Hausmann et al., 2007; OECD, 2021).

В българския случай тази противоречивост се вижда изключително ясно при съпоставянето на географската структура с импортната зависимост. През 2024 г. стойностната импортна зависимост при търговията с ЕС е около 1,03, докато при търговията извън ЕС достига приблизително 1,37, а при БРИКС – около 2,84 (Фигура 37). При физическите обеми разликите също са значителни – QID е около 0,80 при ЕС, 1,23 извън ЕС и 1,74 при БРИКС (Фигура 38). Следователно новите търговски центрове са от полза за България, но ролята им все още е асиметрична – те са в по-голяма степен източници на внос и на ресурси, отколкото устойчиви направления за българския износ.

Това е съществено за интерпретацията на понятието „диверсификация". Разрастването на броя на търговските партньори не е равнозначно на диверсификация на икономическата зависимост. България действително разширява географския си обхват, но новите направления в значителна степен са свързани с по-висока импортна зависимост, т.е. възникването на нови търговски оси само по себе си не представлява структурно подобрение. То става такова единствено ако тези оси започнат да функционират и като канали за реализация на български продукти, услуги, технологии и добавена стойност. Именно в това се проявява разграничението между географска и качествена диверсификация, което е много градивно по отношение на малките и отворени икономики.

Тук географската структура трябва да бъде свързана със стоковата структура. Анализът в трета глава установи, че основата на българската експортна специализация са среднотехнологичните машини и транспортното оборудване и средно- и нискотехнологичните междинни индустриални стоки. Корелациите им с общия износ са съответно около 1,00 и 0,97–0,99 (Фигура 26), което показва колко силно българският износ е свързан с тези категории. Следователно промяната в географията на търговията не може да бъде отделена от въпроса за това какъв тип специализация предлага страната ни на новите пазари.

Тази зависимост между география и структура е особено важна в светлината на теоретичната концепция за специализацията по задачи. Когато международната специализация все повече се организира около отделни функции и етапи на производството, тогава новият търговски партньор не е просто нов пазар за съществуващия продукт. Той може да бъде доставчик на технологии и компоненти, източник на капитал, партньор в производствена кооперация или крайна дестинация на продукти и услуги. По такъв начин географската ос придобива различно значение в зависимост от позицията, която българските предприятия заемат в съответната верига (Baldwin, 2011; Timmer et al., 2014).

Това е едновременно предимство и ограничение. Предимството произтича от факта, че България вече разполага с индустриална база и е интегрирана в междуна-

родни производствени вериги. Ограничението е, че значителна част от тази свързаност е в междинни и в спомагателни функции. Поради тази причина новите търговски оси не трябва да се разглеждат само като възможност за продажба на съществуващия български експортен продукт, а като перспектива за преминаване към по-високи позиции във веригите за създаване на стойност. Връзката между географско разширяване и функционално надграждане определя дали появата на нови центрове ще има дългосрочен ефект върху българската конкурентоспособност.

Тъкмо тук значението на новите търговски центрове е различно за отделните сектори. Нововъзникващите азиатски икономики могат да бъдат не само пазари, но и източници на капиталови стоки, на компоненти и на технологии. Балканските икономики могат да са платформа за регионално производство и логистика. Европейският пазар може да остане основният пазар за реализация, докато производствените и доставните мрежи придобиват все по-регионален и междурегионален характер. Подобно наслагване на регионални и глобални мрежи е характерна черта на съвременната международна специализация и потвърждава извода, че регионализацията не трябва да се противопоставя механично на глобализацията (Стойчев, 2025; WTO, 2023).

В този контекст вносът не бива да се възприема автоматично като слабост. От третата глава на монографията се разбра, че количествената и стойностната импортна зависимост не са едно и също явление, а условията на търговия допълнително променят оценката на реалната тежест на вносните потоци. По-големият внос на машини, на оборудване и на междинни продукти може да бъде част от процеса на модернизация, ако създава основа за последващо производство и износ. Проблемът възниква тогава, когато импортният компонент расте по-бързо от капацитета на страната да увеличава вътрешната добавена стойност. В такъв смисъл целта не трябва да бъде минимизиране на вноса, а превръщането на вносните технологии, капиталови стоки и междинни продукти в основа за по-висока национална производителност и за по-сложен износ.

Тази постановка кореспондира с теоретичния извод от първа глава, че за малките икономики участието в глобалните вериги може да бъде начин за преодоляване на ограниченията на националния производствен капацитет. Достъпът до чужди технологии, капитал и междинни продукти позволява на предприятията да се специализират в задачи, които иначе биха били недостъпни за малка икономика. Въпросът не е дали страната използва чужди ресурси, а дали успява постепенно да натрупва собствени способности около тях. Именно умението за технологично и функционално надграждане превръща участието във веригите от пасивна зависимост в динамично сравнително предимство.

Предвид това, отношенията с новите центрове на световната търговия трябва да се осмислят и през призмата на бъдещото развитие на българските сравнителни предимства. Анализът в трета глава показва, че България вече има основа в няколко направления – електрически машини и оборудване, автомобилни компоненти, фармацевтични продукти, различни междинни промишлени стоки, както и телекомуникационни, компютърни и информационни услуги. Тези дейности могат да се превърнат в основа за по-мащабно географско присъствие, ако разширяването на пазарите бъде съчетано с развитие на функции с по-висока добавена стойност.

Много перспективна в това отношение е връзката между индустриалната специализация и тази в сферата на услугите. Нарастването на износа на телекомуникационни, компютърни и информационни услуги свидетелства, че българската икономика вече разполага с канал за участие в международното разделение на труда, който не зависи изцяло от физическото преместване на дадено производство. Въпросните услуги могат да бъдат интегрирани в международните производствени и логистични мрежи и по такъв начин да увеличат националната добавена стойност в традиционни индустриални сектори. Това е определящо в условията на дигитална трансформация, при която границата между търговията със стоки и търговията с услуги постепенно се размива.

Новите центрове на световната търговия трябва да бъдат разглеждани не просто като алтернативни пазари, а като части от различни икономически екосистеми, към които България може да се свързва по различни начини. Европа остава основното пространство на производствена интеграция, Балканите могат да изпълняват функция на регионален логистичен и производствен хъб, Азия представлява едновременно огромен пазар и източник на технологии, на капиталови стоки и на междинни продукти, а Африка и Латинска Америка предлагат по-дългосрочни възможности за експортна и инвестиционна диверсификация. Значението на тези направления обаче не може да се измерва само с текущия им дял в българската търговия, а и с потенциала им да подкрепят промяната на самата специализация.

Това поставя и различен акцент върху ролята на търговската политика. Ако в началния етап на свързване с международните пазари основната задача е била осигуряване на достъп до пазари, в следващия етап фокусът на търговската политика все повече се премества към създаване на условия българските предприятия да използват този достъп за технологично и функционално надграждане. За малка отворена икономика това означава съчетаване на отвореността с инвестиции в човешки капитал, в иновации, в инфраструктура и в капацитет за участие в международните вериги. Подобен подход е напълно съвместим с извода от

първа глава, че самата търговска либерализация не е достатъчна за превръщането на сравнителните предимства в устойчиво развитие.

От тази гледна точка новите търговски оси могат да се окажат важен механизъм за промяна на българската специализация, но само ако бъдат използвани стратегически. Не става въпрос България да се опита да присъства на всички пазари или да замени традиционните си европейски партньори. Такава стратегия няма да бъде съобразена както с мащаба на страната, така и с натрупаните производствени връзки. По-реалистичният подход е селективно разширяване на присъствието там, където съществува комбинация между пазарен потенциал, технологични възможности и съвместимост с вече съществуващите български сравнителни предимства.

С оглед на това Балканите, ЕС и нововъзникващите икономики не бива да се оценяват като взаимно изключващи се направления. Те могат да изпълняват различни функции в една и съща търговска стратегия. България може да използва европейската си интеграция като основа, балканската си позиция като регионална платформа и връзките с новите центрове като средство за достъп до нови пазари, технологии и инвестиции. Подобна многослойна структура на международната специализация е по-близка до реалностите на съвременната световна търговия, отколкото опитът да се избере един доминиращ географски модел.

Следователно появата на нови центрове и оси на световната търговия не променя основния извод от предходния анализ, а го доразвива. *България вече е постигнала висока степен на географска и на производствена интеграция, но следващият етап не може да бъде просто още едно разширяване на търговските потоци.* Новите географски направления имат значение доколкото позволяват да се разширят не само пазарите, но и функциите, технологиите и източниците на добавена стойност, в които България участва. Именно в този смисъл промяната на световната търговска география представлява не само външно ограничение, но и възможност за промяна на качеството на българската специализация.

Погледнато от такъв аспект, основният въпрос не е къде още може да търгува България, а какво място може да заеме в новите търговски мрежи. Това е прякото продължение на теоретичната постановка от първа глава и на емпиричните резултати от втора и трета глава. Ако малката и отворена икономика не може да определя международните цени и не разполага с мащаба да възпроизвежда пълни производствени вериги, нейното конкурентно предимство трябва да се търси в способността да избира и да доразвива конкретни задачи и функции. България вече разполага с мрежа от производствени, регионални и европейски връзки, върху която може да надгражда. Предизвикателството е тези връзки да бъдат превърнати от основа на количествената интеграция в инструмент за качествено позициониране в новата карта на световната търговия.

4. Географски и институционални измерения на търговската интеграция

Географската структура на външната търговия не може да бъде изследвана независимо от институционалната среда, в която се осъществява международният обмен. През последните две десетилетия България не просто променя географията на своите търговски потоци, а преминава през дълбока институционална трансформация – от икономика, която постепенно се адаптира към правилата на европейския пазар, към пълноправен участник в единния пазар и в общата търговска политика на Европейския съюз. Тази промяна съществено разширява достъпа до международните пазари, но заедно с това изменя и начина, по който националната търговска политика може да влияе върху тези пазари (Панушев, 2003, 2017; Маринов, 2025а).

Още преди членството в ЕС подготовката за присъединяване започва да променя институционалната и производствената среда на българската икономика. Адаптирането на националното законодателство, постепенното въвеждане на европейските стандарти и преструктурирането на производството и на веригите за доставки водят до все по-тясно съответствие с европейските икономики. Към 2005 г. търговията с ЕС вече представлява над 57% от общия търговски обмен на България. С други думи, европейската интеграция започва да оказва много голямо влияние върху търговската специализация още преди формалното членство.

Пълноправното участие в единния пазар променя не само условията за достъп до европейските пазари, но и позицията на България в международното разделение на труда. Според Zhelev (2025) европейската интеграция трябва да се разглежда едновременно като източник на пазарен достъп, структурна трансформация и по-дълбоко включване на България в международните производствени отношения. Премахването на оставащите бариери и включването в митническия съюз улесняват разширяването както на вноса, така и на износа към единния пазар. Между 2007 и 2010 г. търговията с ЕС се задържа в диапазона 58–62% от общата търговия, а дори през кризисната 2009 г. Съюзът представлява около 62% от международната търговия на България (Фигура 5). Това показва, че европейската интеграция има не само ефект върху мащаба на търговията, но и стабилизираща функция в периоди на глобални сътресения[6].

Тази стабилизираща роля обаче има и своята обратна страна. От втора глава стана ясно, че устойчивата концентрация на търговията в европейския пазар е

[6] Значението на единния пазар като по-висш етап на икономическа интеграция и неговото влияние върху производствените и върху търговските отношения в ЕС е проучено и от Христова-Балканска, 2023.

свързана с дълбоко включване на България в регионалната и в трансконтиненталната търговска система, но същевременно създава зависимост от ограничен брой големи икономики. Особено осезаем е приносът на Германия, която през целия период 2000–2024 г. остава водещ търговски партньор и съществен фактор за индустриалната трансформация на българската експортна база.

В тази връзка може да се твърди, че европейската интеграция не трябва да бъде оценявана нито като еднозначна зависимост, нито като еднозначно предимство. Тя едновременно намалява част от търговските бариери и увеличава икономическата взаимозависимост. За малка и отворена икономика това е фундаментална характеристика – достъпът до голям и стабилен пазар създава възможности за специализация, за инвестиции и за участие във веригите на стойността, но същевременно означава, че промените в търсенето, в производството и в политиките на основните партньори се пренасят сравнително бързо върху националната икономика. Подобна двойственост е присъща на регионалната икономическа интеграция и е извънредно важна за малките икономики (Маринов, 2025a; Kurecic, 2017).

Тук се проявява и специфичното институционално измерение на членството в ЕС. България вече не провежда самостоятелна национална търговска политика в традиционния смисъл. Тя участва в общата търговска политика на Съюза и се възползва от договореностите, които той изгражда с трети страни. Така институционалният обхват на българската търговска политика става чувствително по-голям от този, който страната би могла да постигне самостоятелно. Това беше формулирано като едно от ключовите измерения на адаптацията на малка отворена икономика още в началото на изследването ни – диверсификацията трябва да бъде съчетана с проактивно участие в европейската търговска политика[7].

Голямо значение в това отношение имат преференциалните търговски споразумения на ЕС. Те създават институционална инфраструктура, чрез която предприятията от държавите членки могат да получат по-лесен достъп до пазари извън Съюза. В глава трета бяха проследени различни типове договорености и различни етапи на тяхното сключване – споразуменията за свободна търговия с Чили, с Южна Корея и с Виетнам, споразуменията за стабилизация и асоцииране с РС Македония и с Албания и Споразумението за митнически съюз между ЕС и Турция.

Тези договорености играят първостепенна роля не само защото намаляват тарифните и нетарифните ограничения. Те създават по-широка институционална

[7] Конкретните характеристики на участието на България в общата търговска политика на ЕС са изследвани подробно в Маринов, 2025b.

рамка за икономическо взаимодействие, включваща инвестиции, услуги, обществени поръчки и други области. Именно поради това те могат да се разглеждат като механизъм за диверсификация на външнотърговските партньори извън ЕС и като възможност за реализация на сравнителни предимства, които не могат да бъдат използвани пълноценно само в рамките на единния пазар. Този аспект има пряко отношение към концепцията за стратегическия регионализъм и значението на дълбоките търговски споразумения за управлението на глобалните вериги за създаване на стойност (Спасова, 2025). Следователно теоретично би трябвало да съществува относително непосредствена връзка между институционалното либерализиране и увеличаването на търговските потоци. Това е и изходната постановка в анализа на глава трета – ако преференциалните споразумения намаляват разходите и бариерите пред международната търговия, търговията между партньорите би трябвало да се разширява.

Емпиричните резултати обаче показват, че институционалният достъп и реалната търговска активност не са едно и също нещо. Това е един от основните резултати от представения анализ на участието на България в общата търговска политика на ЕС. Сравнението не е направено единствено чрез номиналното изменение на българския внос и износ, а и чрез съпоставянето му с динамиката на търговията на ЕС като цяло със съответните партньори. По този начин се търси отговор на по-съществения въпрос – доколко българската икономика успява да използва възможностите, които институционалната интеграция предоставя на всички държави членки (Маринов, 2025b).

Резултатите са красноречиви. При някои партньори българската търговия се разширява, но с по-бавни темпове от търговията на ЕС като цяло. Особено показателен е случаят с Виетнам. Между 2004 и 2023 г. търговията на ЕС с Виетнам нараства значително, като през 2023 г. вносът достига 66,6 млрд. евро, а износът – 11,9 млрд. евро, докато за България съответните стойности са едва 148 млн. евро внос и 54 млн. евро износ (Фигура 43).

От този резултат не следва, че споразумението не създава ползи за България. Той показва нещо по-важно – че наличието на общ институционален достъп не гарантира еднаква способност на отделните държави членки да го използват. Предимството е общоевропейско, но реализацията му зависи от структурата на националното производство, от експортния капацитет, от познаването на пазарите, от фирмената структура, от логистиката и от способността на предприятията да отговорят на изискванията на съответния пазар. Този извод се вписва в по-общата постановка, че включването в международните вериги само по себе си не гарантира увеличаване на вътрешно създаваната добавена стойност (Banga, 2014). Към посочените фактори трябва да се добави и териториалният капацитет на икономиката. Изследването на Бянов (2026) демонстрира, че между градските,

междинните и селските райони в България съществуват значими различия по отношение на икономическата активност, на демографията и на развитието на бизнеса, а селските райони продължават да се характеризират с по-сериозни ограничения, включително цифров дефицит. Това означава, че способността за използване на възможностите, създадени от международната интеграция, неизбежно има и териториално измерение.

Така се появява разлика между формалната и реалната интеграция. Формалната интеграция на България е много висока – страната има достъп до единния пазар, участва в общата търговска политика и се включва в мрежата от международни споразумения на ЕС. Реалната интеграция обаче зависи от това доколко българските предприятия превръщат този достъп в конкретни търговски потоци. Това разграничение е определящо в контекста на проучването на Zhelev (2025), което обхваща едновременно външната търговия на България, участието ѝ в глобалните вериги за създаване на стойност и необходимостта от политики, които да превърнат международната интеграция в по-висока конкурентоспособност и добавена стойност. Тук се намира и една от границите на институционалния подход към търговската политика.

Този извод е много съществен на фона на установената в предходната част тенденция към географска диверсификация. България действително разширява отношенията си с Балканите и с нововъзникващите икономики, но изолирана от останалите фактори, институционалната възможност за такова разширяване не е достатъчна. Нещо повече, анализът в трета глава показва, че при част от извъневропейските направления тази диверсификация е съпроводена дори с по-висока импортна зависимост. Това позволява да се направи важно разграничение между диверсификация на пазарите и диверсификация на икономическата зависимост. Първата може да се постигне сравнително лесно чрез разширяване на броя на търговските партньори. Втората изисква промяна в характера на търговските потоци – повече износ с по-висока добавена стойност, по-богата продуктова база и по-добро използване на вносните ресурси за създаване на конкурентоспособна продукция. Следващо предизвикателство е тази свързаност да се използва за повишаване на производителността, за разширяване на дейностите с по-висока добавена стойност и за изграждане на по-устойчиви сравнителни предимства. За да се установи доколко подобно развитие вече се реализира в национален мащаб, е нужна оценка не само на продуктовата структура на износа, но и на стойността, създавана в страната, и на функциите, изпълнявани от българските предприятия в международните производствени вериги.

В такъв смисъл институционалната интеграция не може да се разглежда изолирано от стоковата структура. Българското участие в европейските вериги за

създаване на стойност е концентрирано предимно в среднотехнологични машини и транспортно оборудване и в средно- и нискотехнологични междинни индустриални продукти, които имат най-силна връзка с общия износ. България обаче до голяма степен изпълнява междинни и спомагателни функции в международното производство.[8] С оглед на това значимата роля на чуждестранните входящи ресурси и относително ограниченото участие в някои от функциите с най-висока добавена стойност поставят въпроса доколко разширяването на производството и на износа е съпроводено с нарастване на стойността, създавана в страната. Въпреки че не измерва пряко националната добавена стойност в износа, изследването ни дава възможност да се очертаят предпоставките за подобна зависимост.

От изложеното дотук следва, че в този случай институционалната интеграция може да изпълнява двойна роля. От една страна, тя улеснява включването на български предприятия във веригите за създаване на стойност. От друга, ако специализацията остане концентрирана в сегменти с относително по-ниска добавена стойност, самото разширяване на достъпа до пазара не гарантира качествено надграждане на икономиката. Ето защо успешната интеграция не трябва да се обвързва единствено с размера на търговските потоци, а и с условията, при които тези потоци се реализират – заключение, потвърдено и от резултатите в глава трета.

Това се отнася и до ценовото измерение. През почти целия период 2000–2024 г. България функционира при неблагоприятни нетни бартерни условия на търговия – средната единична стойност на вноса е по-висока, отколкото на износа. Следователно институционалното улесняване на търговията може да увеличи нейния обем, без обезателно да подобри съотношението между стойността на това, което страната продава, и това, което придобива.

Тук се срещат географското и институционалното измерение на интеграцията. Институциите определят до голяма степен условията за достъп до пазарите, но от структурата на икономиката зависи способността да се използва този достъп. Както подчертахме в началото на тази част, чрез Европейския съюз България получава достъп до много по-широко институционално пространство, отколкото би могла да изгради със собствени сили. Но ефектът от това, че разполага с него, се обуславя от националната производствена и експортна структура.

Този проблем придобива още по-голямо значение в новата среда на световната търговия. Ако в предходния етап основната задача е била намаляването на

[8] Този резултат е в съответствие с наблюденията на Kolikova (2025), според които производственият сектор има водещо значение за участието на България в глобалните вериги за създаване на стойност.

бариерите и разширяването на достъпа до пазари, сега институционалната среда все повече включва въпроси, свързани със сигурността на доставките, с устойчивостта на веригите, с технологичните стандарти, с климатичните изисквания и с геополитическата сигурност. Така традиционното схващане за търговска либерализация постепенно се допълва от по-широко разбиране за управление на взаимозависимостите, което е в съответствие с развитието на регионализма към по-дълбоки търговски договорености и с нарастващото значение на тяхната роля за глобалните вериги за създаване на стойност (Спасова, 2025).

За България това означава, че участието в общата търговска политика на ЕС трябва да се разглежда не просто като институционално обстоятелство, а като ресурс за икономическа стратегия. Страната не може самостоятелно да определя външните тарифни режими на ЕС или да сключва отделни търговски споразумения, но може да влияе върху общата европейска позиция, да защитава националните си интереси при формирането ѝ и най-вече да изгражда вътрешния капацитет, необходим за използване на договорения достъп до пазари (Маринов, 2025b).

Това се отнася с особена сила за новите търговски центрове, описани в предходната част. Азия, Балканите, Африка и други нововъзникващи пазари не трябва да бъдат възприемани просто като алтернативи на европейския пазар. За България по-реалистичният модел е многослойна интеграция – европейският пазар като основа, балканските страни като регионална производствена и логистична ос и извъневропейските пазари като пространства за диверсификация, за нови вериги за доставки и за ново търсене.

Данните за 2025 г. потвърждават тази конфигурация. Европейският съюз остава основното институционално и икономическо пространство за България – търговията с него възлиза на 58,3 млрд. евро, или около 60% от общия стокообмен. Същевременно търговията с Балканите достига 26,9 млрд. евро, тази с ОИСР (извън ЕС) – 12,4 млрд. евро, а с БРИКС – 7,4 млрд. евро (Фигура 47). Асиметрията, установена в по-дългосрочния анализ, се запазва и през 2025 г. Следователно новите институционални и географски възможности все още не водят автоматично до създаването на нови устойчиви експортни позиции. Подобна асиметрия е важна и от гледна точка на устойчивостта на участието на България в глобалните вериги, тъй като последните изследвания върху българската търговия сочат, че външните шокове могат да се предават както пряко, така и косвено чрез производствените връзки с трети пазари (Bobeva-Filipova et al., 2026).

Казаното дотук позволява да се прецизира оценката на българската търговска интеграция. *България е институционално много по-интегрирана, отколкото е била в началото на XXI век, но степента на използване на тази свързаност остава неравномерна*. Страната има достъп до огромно европейско икономическо пространство

и до широка мрежа от търговски договорености, но българският бизнес не използва еднакво интензивно всички тези възможности.

Като се вземе предвид това, следващият етап на търговската политика не може да бъде сведен до въпроса за още по-всеобхватен достъп до пазари. Достъпът вече до голяма степен е осигурен. Проблемът е превръщането му в конкурентно предимство. Именно този преход – от участие към конкурентоспособност, е сред основните въпроси в анализа на позиционирането на България в глобалната икономика (Zhelev, 2025). Това изисква по-добро съответствие между институционалните възможности и структурата на българското производство, по-сериозен експортен капацитет на предприятията, по-ефективно използване на преференциалните режими и постепенно преминаване към продукти и услуги с по-висока добавена стойност.

В този смисъл основният извод от съпоставянето на географските и на институционалните измерения е сходен с този от предходната част – България не страда от липса на свързаност, а от непълно използване на потенциала на вече постигнатата интеграция. Членството в ЕС е осигурило институционалната рамка за дълбоко включване в международната търговия; регионалните връзки и новите извъневропейски направления разширяват пространството за диверсификация. Предизвикателството пред следващия етап е тези географски и институционални предимства да бъдат превърнати в по-голяма национална добавена стойност, в по-благоприятна ценова позиция и в по-устойчива структура на специализацията.

5. България в новата карта на стойността: от периферия към свързана икономика?

Предходните части на тази глава разкриха, че през последните две десетилетия България е преминала през дълбока трансформация на мястото си в международната търговия. Страната е значително по-отворена, по-силно интегрирана в европейския пазар, свързана с по-широк кръг производствени и търговски мрежи и все по-интензивно включена в международните вериги за създаване на стойност. Това развитие е безспорно количествено измеримо. По-сложният въпрос е какво качество има тази свързаност и какво място заема България в новата карта на създаването на стойност. Този въпрос е много значим в контекста на развитието на българската икономика след присъединяването към ЕС, когато задълбочаването на международната интеграция е съпроводено едновременно със структурна трансформация и с нови форми на зависимост от международните производствени мрежи (Zhelev, 2025).

И ето тук се срещат резултатите от всички предходни части на изследването ни. Високата степен на отвореност, задълбочаването на търговските отношения с

ЕС, нарастването на средно- и високотехнологичния износ, участието в международни производствени мрежи и разширяването на географския обхват свидетелстват за сериозно структурно преориентиране на българската икономика. В същото време високата импортна зависимост, неблагоприятните условия на търговия, географската концентрация и силната свързаност между вноса и износа показват, че това включване все още не означава пълноценно овладяване на повисоките етапи на създаването на стойност (Рангелова и Сарийски, 2020; Рангелова и др., 2021).

Следователно е по-подходящо да се говори не за окончателно преодоляване на периферната позиция, а за преминаване към свързана, регионално интегрирана малка икономика, която постепенно променя характера на специализацията си, но все още не е преодоляла структурните ограничения на позицията си във веригите за създаване на стойност.

От включване към позициониране във веригите на стойността

Една от най-съществените промени в международната търговия през последните десетилетия е преходът от търговия между относително самостоятелни национални икономики към търговия, организирана около международно разделени производствени процеси. В такава среда вече не е необходимо дадена държава да произвежда целия краен продукт, за да участва в неговото създаване. Тя може да бъде специализирана в отделна задача, компонент, технологичен процес или услуга в рамките на по-голяма верига. Тази промяна означава, че международната специализация все по-малко се определя от производството на крайни продукти и все повече от участието в отделни етапи и функции на глобалните вериги за създаване на стойност (Baldwin, 2011; Timmer et al., 2014; Spasova, & Marinov, 2021).

За малките и отворени икономики това дава възможност за ускорена интеграция в световната търговия. Не е необходимо да се изгражда цялостна национална производствена система във всеки сектор; достатъчно е икономиката да намери конкурентоспособни ниши, чрез които да се включи в международното производство. Тази логика позволява да бъде разбрана голяма част от структурната трансформация на българската икономика след 2000 г.

Според данните българската търговска структура постепенно се ориентира към по-технологично напреднали и интегрирани във веригите на добавена стойност сектори. Най-силните и устойчиви позиции се формират именно в среднотехнологичното промишлено производство, а паралелно се наблюдава и постепенно разширяване на високотехнологичните и на наукоемките направления. Тези процеси трябва да се разглеждат и на фона на развитието на високотехнологичния износ, макар че самото нарастване на високотехнологичните категории не е достатъчно, за

да докаже преместване към най-високостойностните функции на международното производство (Тасев и Несторов, 2020). Това представлява реално структурно подобрение спрямо началото на периода – от конкурентоспособност, основана в по-голяма степен на ресурси и труд, към по-индустриални, технологично ориентирани и интензивно използващи знание предимства. Тази тенденция съответства на наблюденията в българската литература, според които след присъединяването към ЕС производствената структура на страната се ориентира по-силно към европейските пазари и към глобалните вериги на стойността, особено в производството на машини, автомобилни компоненти и други индустриални сегменти (Панушев, 2017; Панушев и др., 2024; Kolikova, 2025; Ventsislavova-Georgieva, 2025).

Промяната е важна, защото показва, че българската икономика не е останала в първоначалната си позиция на доставчик на суровини, на базови продукти и на евтина работна сила. Тя е успяла да привлече и да развие производствени дейности, които са част от по-сложни европейски производствени системи. От такава гледна точка европейската интеграция не просто увеличава обема на търговията, а променя и самия механизъм на специализация. Тук обаче е необходимо да се направи едно съществено разграничение. Участието във веригата на стойността не е равнозначно на контрол върху нея. Една икономика може да бъде дълбоко интегрирана в международното производство и едновременно с това да получава сравнително ограничен дял от общата стойност, създадена по веригата. Това разграничение е особено важно за интерпретацията на българския случай.

България като междинно звено в европейските производствени мрежи

Корелационният анализ от предходната глава предоставя силно доказателство за характера на тази интеграция. Корелацията между общия износ и общия внос е около 0,99 (Фигура 23), което говори за изключително тясна зависимост между експортната активност и вносните ресурси, междинните стоки и технологиите. Това само по себе си не е негативна характеристика. Напротив, високата зависимост между внос и износ е типична за икономики, които участват активно в международното разделение на производството. Вносът на компоненти, на суровини, на технологии и на междинни продукти може да бъде предпоставка за създаване на конкурентоспособен износ. В този смисъл износът не трябва автоматично да бъде разглеждан като загуба за националната икономика. Проблемът възниква, когато високата износна зависимост не е съпроводена с достатъчно нарастване на вътрешно създаваната добавена стойност.

Корелациите между износа към ЕС и вноса от него, които остават близо до единица, демонстрират точно такъв модел на взаимна свързаност. България функционира като част от вътрешнообщностни производствени мрежи, при които

внесените междинни стоки се използват за производство на последващ износ. В същото време високите корелации между износа към ЕС и вноса от трети страни са белег за наличие и на „кръстосани“ вериги на стойността – българският износ към европейския пазар включва компоненти и ресурси, внесени извън ЕС.

Така България се оказва не извън международните производствени вериги, а вътре в тях, но преимуществено в позиции, зависими от решенията на водещи компании, от доставките на междинни продукти и от търсенето на основните европейски пазари. Това е фундаментална промяна спрямо традиционното разбиране за „периферна икономика“. Периферията вече не се определя просто от разстоянието до големите пазари или от относително ниското равнище на доходите. В условията на глобалните вериги на стойността по-съществениият въпрос е каква функция изпълнява дадената икономика във веригата и какъв дял от създадената стойност успява да задържи.

Погледнато от този ъгъл, България вече не може да бъде описана като икономика, стояща извън основните европейски производствени процеси. По-точно е да бъде определена като интегрирана междинна икономика – икономика, която изпълнява важни производствени, монтажни, компонентни и обслужващи функции, но все още сравнително рядко заема позиции, свързани с най-високата добавена стойност.

Това стои и зад извода от корелационния анализ, че технологичното надграждане е частично и функционално, а участието във веригите е асиметрично – България често е изпълнител и страна, в която се сглобяват готови продукти, но порядко носител на крайната добавена стойност.

Импортната зависимост: слабост или условие за интеграция в световната търговия?

В този контекст импортната зависимост трябва да бъде интерпретирана внимателно. Самото наличие на висока зависимост от внос не доказва ниска конкурентоспособност. Напротив, при международно фрагментирано производство голяма част от конкурентоспособния износ неизбежно съдържа вносни компоненти.

Използваният показател за импортна зависимост характеризира съотношението между вноса и износа в съответното измерение – стойностно, количествено или коригирано спрямо условията на търговия. По-високата му стойност може да отразява различия в структурата и в ценовите характеристики на търговските потоци, както и значимата роля на външните доставки за икономиката. Тя обаче не измерва пряко дела на чуждестранната добавена стойност в брутния износ. Поради това резултатите трябва да се разглеждат като показатели за определени аспекти на външнотърговската зависимост, а не като пряка оценка на вносното

съдържание на износа. Всъщност проблемът не е дали България трябва да намали вноса като такъв. Подобна цел би била икономически неправилна за малка и отворена икономика, дълбоко включена в европейските производствени мрежи. Въпросът е какъв внос се използва и какво се създава чрез него.

Ако вносът на технологии, на компоненти и на междинни продукти позволява на български предприятия да се преместят към по-сложни производствени функции, тогава високата импортна зависимост може да бъде част от процес на догонващо развитие. Но ако вносните технологии, компоненти и междинни продукти се използват предимно в производствени дейности, при които възможностите за местно надграждане остават ограничени, зависимостта от външни доставки може да се превърне в структурно предизвикателство. Доколко това се случва в българската икономика, не може да се установи само чрез съотношенията между вноса и износа – необходими са допълнителни данни за вносното съдържание на износа и за националната добавена стойност. Това обаче е съществено уточнение при анализа на малките отворени икономики, тъй като участието в международни производствени мрежи по правило предполага комбиниране на национални и на чуждестранни фактори и ресурси. Ето защо високото съдържание на чуждестранна добавена стойност в износа не бива винаги и безусловно да се тълкува като слабост; неговото значение зависи от това дали използването на външни ресурси подпомага технологичното и функционалното надграждане на местната икономика (Baldwin, 2011; Timmer et al., 2014).

Подобно разграничение е от голямо значение при оценката на резултатите от последните две десетилетия. България очевидно е постигнала значително задълбочаване на свързаността, но доказателствата за пропорционално увеличаване на национално задържаната стойност са по-ограничени. Поради това количественото разширяване на търговията не може само по себе си да бъде интерпретирано като равнозначно на качествено икономическо надграждане.

От производствена интеграция към по-висока добавена стойност

В това се състои и основното предизвикателство пред следващия етап от развитието на българската специализация. Първият етап на производствената интеграция може да бъде описан като процес на включване – привличане на производство, адаптиране към европейските стандарти, вписване във веригите за доставки и използване на сравнителните предимства на ниските разходи и на географската близост. Следващият етап трябва да бъде процес на надграждане – увеличаване на дела на националната добавена стойност, развиване на собствени технологии и продукти, разширяване на интензивно използващи знание функции и постепенно придвижване към по-високи позиции във веригите.

Такава промяна е много важна, защото предимствата, на които се основава първоначалната производствена интеграция, не са вечни. Ниските разходи за труд постепенно губят относителното си значение, технологиите променят организацията на производството и компаниите все по-често търсят не просто евтини производствени площадки, а комбинация от квалифициран труд, технологичен капацитет, инфраструктура, сигурност на доставките и институционална предвидимост.

В този нов контекст вече изградената индустриална база на България може да се превърне в предимство, но за целта страната трябва да осъществи преход от ролята си на участник в производствената верига към позицията на създател и притежател на по-голяма част от стойността в нея.

Новата география на стойността като възможност

Трансформациите в глобалната икономика правят този преход потенциално по-реалистичен. Световната икономика не се отказва от глобалните вериги на стойността, но тяхната организация се изменя. Сигурността на снабдяването, географската близост, технологичната устойчивост и геополитическата предвидимост придобиват по-голямо значение. Наблюдаваните тенденции към по-устойчиви и по-регионализирани вериги не предвещават край на глобализацията, а промяна в начина, по който тя се организира.

За България това създава специфичен прозорец на възможностите. Страната разполага едновременно с географска близост до големите европейски пазари, с членство в ЕС, със сравнително добре интегрирана индустриална база и с натрупан опит в международните производствени мрежи. Това означава, че не е необходимо да започва процеса на интеграция в световното стопанство отначало. Напротив, вече съществуващата свързаност може да бъде използвана за привличане на следващи етапи от производствените вериги.

От такава гледна точка географското положение и институционалната интеграция, разгледани в предходната част, придобиват нов смисъл. Те не са просто дадености. Те могат да бъдат платформа за структурно надграждане. Тази възможност има голям потенциал при дейности, които съчетават европейско търсене, регионална близост и необходимост от индустриална специализация – компоненти, машини, електроника, автомобилна индустрия, енергийни технологии, ИКТ и определени интензивно използващи знание услуги. Случващото се вече разширяване на средно- и високотехнологичните сегменти показва, че подобна трансформация не е само теоретична вероятност.

В същото време трябва да се избягва прекомерният оптимизъм. Самото привличане на нови производства не гарантира повишаване на местната добавена стойност. Ако новите дейности останат ограничени до сглобяване, подизпълнение или други производствени функции с малък дял на местно знание и технологии, България може да увеличава износа си, без съществено да променя позицията си във веригата. Това е свързано и с характеристиките на самата експортна дейност на българските предприятия, при която способността за участие на международни пазари не бива да се отъждествява автоматично с контрол върху повисокостойностни функции (Несторов, 2023; Nestorov, 2025).

Следователно целта не трябва да бъде просто повече участие, а по-добро присъствие във веригите на стойността.

От свързаност към икономическа автономност?

Тук е необходимо да се направи и още едно важно разграничение. В новата среда на геополитическа фрагментация може да изглежда привлекателна идеята за намаляване на зависимостта от външните пазари и за изграждане на по-голяма „икономическа независимост". За България подобна стратегия би била не само трудна, но и икономически неоправдана. Като малка отворена икономика страната не може да замени ползите от европейската и от международната интеграция с автономно производство на всички необходими стоки, технологии и ресурси. Това би било отказ от едно от основните конкурентни предимства на малките икономики – възможността да използват международното разделение на труда. Подобен подход противоречи както на характеристиките на малката отворена икономика, така и на новата логика на международното производство.

България в новата карта на стойността

От тази перспектива промяната в българската специализация през XXI век може да бъде представена като движение през три условни етапа:

- *Първият етап е отваряне и преориентиране*. България се отдалечава от старите модели на търговска ориентация и се насочва към европейския пазар. Основната задача е достъпът до пазари, капитал, технологии и производствени мрежи.
- *Вторият етап е интеграция*. Както подчертахме, след присъединяването към ЕС страната се превръща в част от единния пазар и се включва по-дълбоко в европейските вериги на стойността. Търговията се разширява, индустриалната база се преструктурира, а износът постепенно придобива потехнологичен характер.

- *Третият етап*, който тепърва се оформя, *е надграждане*. Вече не става дума основно за това дали България може да участва в международните производствени мрежи. Това е доказано. Въпросът е дали може да се придвижи към дейности с по-висока производителност, технологична сложност, собствено знание и по-голяма национална добавена стойност.

Тази периодизация позволява да се разбере защо днешната българска икономика не може да бъде описана нито като изцяло периферна, нито като напълно консолидирана високодоходна икономика в центъра на европейските вериги. Тя се намира между тези два полюса – силно свързана, индустриално интегрирана и все по-технологична, но все още с ограничено присъствие в най-високодоходните функции на международното производство.

Това положение не трябва да се разглежда единствено като дефицит. То е и резултат от реално постигната трансформация. За две десетилетия България е изградила нещо, което не е съществувало в този мащаб в началото на периода – широка и устойчива мрежа от производствени, търговски и институционални връзки с европейската и със световната икономика.

Проблемът е, че следващото качество на развитието няма да бъде постигнато чрез още от същото. Повече износ не е достатъчен. Повече внос не е достатъчен. Повече търговски партньори не са достатъчни. Дори повече чуждестранни инвестиции сами по себе си не са достатъчни. Необходима е промяна на позицията във веригата. Това означава постепенно преместване от функции, базирани предимно на разходни предимства, към функции, основани на знания, на технологии, на организационни способности и на собствена иновационна активност. Именно там се намира разликата между количественото и качественото развитие на външната търговия.

От периферия към свързаност и от свързаност към стойност

Заглавието на тази част трябва да бъде разбирано в неговия по-дълбок смисъл. България действително е изминала значителен път от периферна към свързана икономика. Но този процес не е завършил с интеграцията. Напротив, тя поставя следващия въпрос. Днес България не трябва да доказва, че може да бъде част от международната икономика. Тя трябва да докаже, че може да извлича по-голяма стойност от участието си в нея. Това е съществената промяна в логиката на търговската специализация. В началото на XXI век основният проблем е бил достъпът – до пазари, до технологии, до капитал и до производствени мрежи. Днес голяма част от този достъп вече е постигнат чрез членството в ЕС, чрез натрупаната индус-

триална интеграция и разширената география на търговските отношения. Следващото предизвикателство е използването на този достъп за увеличаване на национално създаваната стойност.

Предвид това, качеството на участието в международното разпределение на труда се превръща в по-важен критерий от самата степен на интеграция. България вече е достатъчно интегрирана, но дали е интегрирана достатъчно добре? В крайна сметка мястото на България в новата карта на стойността може да бъде определено като това на свързана и регионално интегрирана малка икономика, с нарастваща технологична и индустриална специализация, но все още с асиметрично участие във веригите за създаване на стойност.

Силната страна на този модел е натрупаната свързаност – с европейските пазари, с регионалните производствени системи и с глобалните вериги за доставки. Слабостта му е, че значителна част от тази свързаност продължава да се основава на висока импортна зависимост и на участие в междинни производствени функции. В този смисъл стратегическата задача пред България е да промени не посоката на свързаността, а качеството на своето участие в нея.

Оттук следва и основният ни синтетичен извод – *България вече не е икономика, която тепърва се вписва в световната търговия. Тя е интегрирана икономика, която трябва да надгради тази свързаност чрез по-висока национална добавена стойност, по-голяма технологична самостоятелност и по-силно присъствие в интензивно използващи знание и високодоходните сегменти на международното разделение на труда.* И точно тук се затваря логическият кръг – от количествено разширяване на търговията, през географска и институционална интеграция, към въпроса за качеството на позицията на България в международното разделение на труда.

Това вече не е въпрос само на търговска политика. Той е въпрос на икономическа специализация и на способността на България да превърне натрупаната през последните две десетилетия свързаност в устойчив източник на производителност, на доход и на развитие.

Заключение

В четвърта глава поставихме развитието на българската външна търговия в по-широкия контекст на променящата се архитектура на световната търговия и на трансформацията на международното разделение на труда. Основната цел не е да се повторят резултатите от емпиричния анализ във втора и в трета глава, а те да бъдат интерпретирани през теоретичната рамка на малките и отворени икономики и през промените в начина, по който се създава и се разпределя

стойност в съвременната световна икономика. Тоест четвърта глава изпълнява синтетична функция – тя превръща отделните показатели за търговска отвореност, географска и стокова структура, концентрация, импортна зависимост и условия на търговия в цялостна оценка на мястото на България в международното разделение на труда. Още в началото на главата беше формулиран централният въпрос – доколко количественото разширяване на българската външна търговия е било съпроводено с качествено надграждане на специализацията.

Първият основен извод е, че емпиричните резултати убедително потвърждават теоретично очертаните характеристики на малката и отворена икономика. България се характеризира с висока степен на търговска отвореност, с ограничена възможност да влияе върху международните цени и условията на търговия и със силна зависимост от външното търсене, от вносните ресурси и от международните производствени мрежи. През XXI век общата стойност на външната търговия нараства многократно, а търговията спрямо БВП остава на високи равнища. Участието в световното стопанство създава възможности за специализация, за икономии от мащаба, за достъп до технологии и за включване в по-големи пазари, но заедно с това ускорява предаването на външните шокове към националната икономика. Така българският случай потвърждава фундаменталната двойственост на отвореността – тя е едновременно източник на потенциални ползи от международната размяна и канал за пренасяне на външна нестабилност.

Вторият извод се отнася до характера на формиралата се българска специализация. Анализът показва, че през последните две десетилетия страната действително се е отдалечила от структура, основана предимно на традиционни ресурсни и трудоемки предимства. Значението на индустриалните, на среднотехнологичните и в определени сегменти на високотехнологичните дейности нараства. Развиват се позиции в производството на електрически машини, на автомобилни компоненти, на фармацевтични продукти и на други промишлени сегменти, а паралелно с това се увеличава ролята на информационните, на телекомуникационните и на други интензивно използващи знание услуги. Това представлява реална структурна промяна, а не просто количествено разрастване на съществуващия износ, т.е. българската икономика не остава в първоначалната си позиция на периферен доставчик на ресурси и на евтина работна сила, а изгражда по-сложна индустриална и производствена специализация.

Тази промяна обаче не трябва да бъде преувеличавана. Един от най-важните резултати от съпоставянето на първа, втора и трета глава е, че сложността на

продукта не е равнозначна на висока позиция във веригата на стойността. България може да произвежда технологично сложни продукти и същевременно да изпълнява предимно производствени, монтажни или компонентни функции, докато проектирането, собствената технология, интелектуалната собственост, брандът, маркетингът и стратегическата координация остават концентрирани в други икономики. Именно това различие не позволява да се допуска прекомерен оптимизъм при интерпретацията на структурното усложняване на българския износ.

Третият извод е свързан с географската диверсификация. България действително разширява кръга на своите търговски партньори, като дългосрочните показатели за концентрация са свидетелство за намаляване на зависимостта от отделни държави. В същото време европейската ориентация на страната се задълбочава и Европейският съюз се утвърждава като основната институционална и производствена среда на българската външна търговия. Това не трябва да се разглежда като противоречие. България едновременно диверсифицира партньорите си и задълбочава регионалната си интеграция.

По този начин се очертава важно разграничение между диверсификация на партньорите и диверсификация на риска. Намаляването на концентрацията по отделни държави не означава автоматично понижаване на системната зависимост, когато голяма част от партньорите принадлежат към една и съща регионална производствена и икономическа система. България е по-малко зависима от конкретен партньор, но остава сериозно обвързана с европейския икономически цикъл. Това е съществено уточнение към стандартното разбиране за географска диверсификация и показва, че устойчивостта на търговския модел трябва да се оценява не само чрез броя на партньорите, а и чрез характера на взаимовръзките между тях.

Четвъртият извод е, че в българския случай европейската интеграция не представлява алтернатива на глобализацията, а е нейният основен институционален и производствен проводник. Членството в Европейския съюз осигурява достъп до единния пазар, до общата търговска политика, до европейските производствени мрежи и до по-широките глобални вериги за създаване на стойност. Именно чрез тази регионална свързаност България получава достъп до значително по-всеобхватна икономическа система, отколкото би могла да изгради самостоятелно. Следователно задълбочаването на европейската интегра-

ция не трябва да бъде противопоставяно на стремежа към по-мащабно глобално присъствие. За България регионалната интеграция е в много голяма степен условие за глобалната интеграция.

Петият извод се отнася до импортната зависимост. От анализа пролича, че високата зависимост между вноса и износа е структурна характеристика на българския търговски модел. Корелацията между двата потока, близка до единица, показва, че значителна част от импортните ресурси, от междинните продукти и технологии са свързани с последващата експортна дейност. Така че високият внос не може безусловно да бъде интерпретиран като слабост или като загуба за националната икономика. За малка и отворена икономика той е естествена част от участието в международното разделение на производството.

Проблемът, както беше посочено, възниква на друго равнище – какво се създава чрез този внос и каква част от създадената стойност остава в страната. Следователно правилният въпрос не е как България да намали вноса, а как да увеличи стойността, която създава чрез него.

Шестият извод е свързан с условията на търговия и с необходимостта да се прави разлика между обем на търговията и реални икономически ползи от нея. Анализът в трета глава разкри, че през по-голямата част от разглеждания период нетните бартерни условия на търговия остават неблагоприятни. Това означава, че разширяването на търговските потоци не може само по себе си да бъде използвано като доказателство за подобряване на икономическата позиция на страната. Различията между отделните продуктови категории и географски направления са допълнителен аргумент, че една и съща стойност на търговския обмен може да има различно икономическо значение в зависимост от неговата структура и ценови съотношения.

Тъкмо тук се проявява една от най-съществените идеи на изследването ни – *качеството на търговската интеграция е по-важно от нейния номинален мащаб*. Високият стокообмен, увеличаващият се износ или по-големият брой търговски партньори са важни показатели, но не дават пълна оценка на позицията на страната. Необходимо е да се знае какви продукти и услуги се търгуват, каква технологична интензивност имат, каква част от стойността се създава в България, какви функции изпълняват българските предприятия и доколко съществува възможност тази позиция да бъде надграждана.

Данните за 2025 г. потвърждават такава по-сложна оценка. Общият стокообмен продължава да нараства, но при асиметрична динамика – вносът се увеличава значително по-бързо от износа. Същевременно високотехнологичните и

ИКТ продукти демонстрират по-висока динамика от общата търговия, докато при среднотехнологичните машини и транспортното оборудване и при междинните индустриални стоки се наблюдава по-силно нарастване на вноса, отколкото на износа. Ето защо може да се обобщи, че през 2025 г. не се стига до радикално прекъсване на досегашния модел, а по-скоро до неговото продължение при нови външни условия.

Това е определящо и за оценката на устойчивостта. Последователните кризи от последните две десетилетия – глобалната финансова криза, пандемията, енергийните и ценовите шокове и геополитическите сътресения, показват, че българската търговия е чувствителна към външната среда, но същевременно притежава значителна способност за възстановяване. Търговските потоци се свиват при силни външни шокове, но след това възстановяват и надхвърлят предходните си равнища, т.е. не се наблюдава структурен срив на модела на международна интеграция. По-скоро кризите разкриват неговите слабости и едновременно с това ускоряват процеси, които вече са започнали – регионализация, технологично преструктуриране, диверсификация на веригите и нарастващо значение на сигурността на доставките.

В този смисъл следкризисната среда не означава край на глобализацията, а промяна в начина, по който тя се организира. За България това има особено значение. Вече беше посочено, че страната е натрупала солидна индустриална база, член е на ЕС, има достъп до големи пазари и притежава опит в международните производствени мрежи. С други думи, тя не трябва тепърва да изгражда международната си свързаност. Предизвикателството е да използва съществуващата свързаност като платформа за структурно надграждане.

Така стигаме до заключителния отговор на въпроса за мястото на България в новата карта на световната търговия. Страната вече не може да бъде определена като икономика, стояща извън основните международни производствени процеси. Тя е интегрирана в европейските и в глобалните вериги за създаване на стойност и заема реални позиции в тях. Същевременно обаче не може да бъде определена и като икономика, която вече е достигнала най-високите позиции на тези вериги. *По-точно е да бъде окачествена като свързана, регионално интегрирана и индустриално специализирана малка икономика, която се намира в процес на преход от включване към надграждане*.

Както подчертахме, тази позиция е резултат от последователни етапи на развитие. Първият е свързан с отварянето и с преориентирането към европейския и към световния пазар. Вторият етап е задълбочаването на интеграцията

след присъединяването към Европейския съюз, а третият, който все още не е достигнал крайната си форма, е преходът от свързаност към качествено надграждане – към по-висока производителност, собствено знание, технологии и национална добавена стойност.

Този преход определя и бъдещата посока на българската специализация. Той не предполага отказ от европейската интеграция, ограничаване на международната търговия или стремеж към икономическа автономност в смисъл на минимизиране на външните зависимости. Подобна стратегия би била несъвместима с фундаменталните характеристики на малката отворена икономика. Необходима е по-скоро по-голяма автономност вътре в международната взаимозависимост – способност да се избира в кои вериги България участва, на какви етапи участва, какви технологии и компетенции развива и какъв дял от създадената стойност може да задържа в националната икономика.

Това позволява да бъде даден и окончателен отговор на основния въпрос в четвърта глава. *Количественото разширяване на българската външна търговия безспорно е довело до качествени промени в специализацията, но не и до нейното окончателно качествено надграждане.* България е преминала от относително периферна и слабо интегрирана позиция към силно свързана европейска и международна икономика. Изградени са нови производствени способности, разширен е технологичният профил на износа, увеличена е географската диверсификация и страната е включена в сложни международни производствени мрежи. В същото време резултатите за съотношенията между вноса и износа, недостатъчното включване в някои от високостойностните направления, неблагоприятните условия на търговия през значителна част от периода и силната обвързаност с европейските производствени и търговски цикли очертават ограничения пред по-нататъшното структурно надграждане. В своята съвкупност тези наблюдения подкрепят извода, че процесът остава незавършен, макар отделните показатели да отразяват различни негови измерения.

Следователно основният дефицит на българския търговски модел вече не е липсата на интеграция, а недостатъчното ѝ качество. Страната е постигнала първата необходима предпоставка за развитие на малка отворена икономика – свързаност с големи пазари, с производствени мрежи и с международни вериги на стойността. Следващото предизвикателство е тази свързаност да бъде превърната в по-висока производителност, в по-голяма национална добавена стойност и в по-устойчиви сравнителни предимства.

С оглед на това мястото на България в новата карта на световната търговия не трябва да се търси нито в противопоставянето между „център“ и „периферия“, нито в стремежа към автономност от международната икономика. България се намира в междинна, но динамична позиция – вече достатъчно свързана, за да бъде част от основните регионални и глобални производствени процеси, но все още недостатъчно позиционирана във функциите, в които се концентрира най-голямата добавена стойност. Именно тази междинна позиция е едновременно ограничение и възможност.

Затова най-важният извод от четвърта глава може да бъде формулиран накратко по следния начин: *България не трябва да търси нов модел на интеграция, а ново качество на вече съществуващата интеграция.* Пътят напред не минава през „повече търговия“ сама по себе си, а през по-добра специализация, по-висока национална добавена стойност, технологично и интензивно използващо знание надграждане, по-устойчиво участие във веригите за създаване на стойност и по-далновидно управление на външните зависимости. Това е логическото продължение на процеса, започнал с отварянето на българската икономика и задълбочен чрез европейската интеграция.

Така четвърта глава затваря аналитичния кръг на изследването – от теорията за малката и отворена икономика, през измерването на реалната трансформация на българската външна търговия, през идентифицирането на нейните възможности и уязвимости, до оценката на мястото на България в променящото се международно разделение на труда. Резултатът не е еднозначна оценка нито за успех, нито за провал. Българската външна търговия е претърпяла дълбока и в значителна степен успешна трансформация, но тази трансформация е достигнала етап, в който количественото разширяване вече не е достатъчно. Следващият етап трябва да е качествен.

Заключение.
Какви уроци научихме и накъде сега...

В началото на този разказ поставихме един на пръв поглед прост въпрос: *как функционира България като малка и отворена икономика в световната търговия през XXI век?* Отговорът, който се очертава от изследването, не може да бъде сведен нито до оптимистичната теза, че отварянето и интеграцията автоматично водят до развитие, нито до песимистичното мнение, че зависимостта от външните пазари неизбежно означава уязвимост. Българският опит е по-сложен. Той показва едновременно възможностите, ползите и ограниченията на международната интеграция.

Първият урок е, че *за малка икономика външната търговия не е просто един от каналите за икономическа активност – тя е условие за използване на потенциала на самата икономика.* Ограниченият вътрешен пазар поставя естествени граници пред мащаба на производството, пред специализацията и пред потреблението. Международната търговия разширява тези граници, като предоставя достъп до пазари, до технологии, до ресурси и до производствени мрежи, които не могат да бъдат създадени само във вътрешната икономика. България използва тази възможност в значителна степен. През разглеждания период страната се превръща в дълбоко интегрирана в европейската и в световната търговия икономика, като европейската интеграция се оказва основният механизъм за това задълбочаване.

Вторият урок е, че *интеграцията е едновременно възможност и зависимост.* България получава достъп до единния европейски пазар и до широки международни производствени мрежи, но именно чрез тях се засилва чувствителността ѝ към външното търсене, към международните цени, към прекъсванията във веригите за доставки и към промените в икономическата среда на основните партньори. Високата степен на синхронизация между вносните и износните потоци е свидетелство, че българската икономика не просто търгува с външния свят, а функционира в рамките на взаимносвързани производствени системи. Това е предимство, защото позволява специализация и участие в по-големи пазари, но е и източник на уязвимост.

Третият урок е свързан с *диверсификацията.* Съгласно данните е налице реално разширяване както на географския, така и на стоковия обхват на българската търговия. Зависимостта от отделни пазари и продуктови категории намалява, а търговската структура става по-разнообразна. Това безспорно е положителна промяна. Но от изследването стана ясно и защо думата „диверсификация" не бива да се превръща автоматично в синоним на „подобрение". Повече партньори не означава задължително по-малка зависимост от определено икономическо пространство, а повече продукти не са непременно предпоставка за по-висока стойност на специализацията. България може да диверсифицира търговията си, но едновременно с това да запазва определени регионални, технологични или производствени зависимости.

Тъкмо затова *качеството на диверсификацията се оказва по-важно от самото ѝ наличие.* Съществен е не само въпросът с колко държави и с колко продуктови категории търгува България, а какво място заема страната в създаването на стойност в рамките на тези отношения. В такъв смисъл концентрационният анализ трябва да се разглежда заедно с анализа на условията на търговията, на импортната зависимост и на структурата на търговските потоци. Само така може да се разбере дали разрастването на търговската база представлява действителна промяна в специализацията, или е предимно разширяване на вече съществуващия модел.

Четвъртият урок е, че *повече търговия не означава автоматично по-добра търговия.* България днес търгува в несравнимо по-голям мащаб, отколкото в началото на XXI век. Търговията е по-отворена, по-индустриализирана и по-разнообразна. Но анализът на условията на търговията и на импортната зависимост показва, че количественото разширяване не се превръща на всяка цена в пропорционално увеличаване на реалните ползи за националната икономика. Особено важна е връзката между вноса и износа – значителна част от експортната експанзия е свързана с внос на междинни стоки, технологии, оборудване и други производствени ресурси.

Това води до *петия и може би най-съществен урок – „високотехнологично" не е равносилно във всички случаи на „висока добавена стойност".* Нарастването на дела или на стойността на високотехнологичните продукти е важен знак за промяна, но само по себе си не доказва качествено надграждане на специали-

зацията. Един продукт може да бъде технологично сложен, а в неговото производство страната да изпълнява сравнително ограничена функция с нисък дял от общата създадена стойност. Обратно, вносът на високотехнологично оборудване и на междинни продукти може да е не слабост, а предпоставка за бъдещо технологично развитие. Решаващият въпрос е дали тези вносни ресурси се превръщат в по-голяма производителност, знания, местна добавена стойност и в по-сложни функции в международното производство.

Оттук произтича и основният извод на изследването. *България е постигнала значително функционално надграждане на своята позиция в международната търговия, но структурното надграждане остава непълно.* Страната е по-дълбоко интегрирана, по-индустриализирана и по-диверсифицирана, отколкото в началото на разглеждания период. Участието ѝ в международните вериги за създаване на стойност се разраства, а в някои сегменти се наблюдава и технологично надграждане. Но значителната зависимост от вносни технологии и от междинни продукти, неблагоприятните условия на търговията и концентрацията на подобрението в определени сегменти показват, че количествената интеграция все още не е превърната в достатъчно широка качествена трансформация.

Шестият урок е, че *в новата среда на световната търговия устойчивостта вече е част от конкурентоспособността.* Глобалната търговия през последните години се променя под въздействието на геополитическо напрежение, регионализация, политики за икономическа и технологична сигурност, климатични регулации и стремеж към по-устойчиви вериги за доставки. С други думи, за една малка и отворена икономика въпросът вече не е просто къде може да продава, а доколко може да запази и да подобри позицията си при промяна на правилата и на условията на международната търговия.

Това обуславя и необходимостта от ново разбиране за ролята на общата търговска политика на Европейския съюз. България не определя самостоятелно условията на търговията с външния свят, но участва във формирането на европейската позиция. Следователно възможността за адаптация зависи не само от способността на българските предприятия да намират нови пазари и продукти, но и от капацитета на държавата да идентифицира националните интереси и ефективно да ги реализира в рамките на европейските политики. За малка икономика това е един от механизмите, чрез които ограниченият

национален мащаб може да бъде компенсиран чрез участие в по-голяма институционална рамка.

Така постепенно стигаме до отговора на първоначалния въпрос. *България е използвала възможностите на отвореността и на европейската интеграция и е постигнала значително по-дълбока международна свързаност. Проблемът вече не е в това дали страната е интегрирана, а в качеството на тази интеграция.* Именно тук се намира следващият етап на развитие – не просто повече търговия, не просто повече партньори и не просто повече технологично интензивни продукти, а по-изявена способност на българската икономика да създава, да задържа и да увеличава стойност в рамките на международното разделение на труда.

В този смисъл *България не се нуждае от „повече търговия" сама по себе си. Тя се нуждае от по-добра позиция в търговията.* Това изисква по-качествена диверсификация, по-сложна специализация, по-висока местна добавена стойност, по-дълбоко участие във функции с по-голяма стойност в международните вериги и по-солиден капацитет за адаптация към външни промени. Ето така вече постигнатата количествена интеграция би се превърнала в качествено икономическо надграждане.

От такава гледна точка *резултатите от изследването потвърждават основната теза*, че България като малка и отворена икономика е структурно обвързана с пазарите на Европейския съюз и с глобалните тенденции, а способността ѝ да се адаптира зависи не само от степента и от качеството на диверсификацията, но и от потенциала ѝ да използва възможностите на общата търговска политика на Съюза. Формулираните в началото на изследването хипотези намират като цяло подкрепа в получените резултати, но с важни уточнения. Европейската интеграция действително се очертава като основен механизъм за задълбочаване на международната търговска интеграция на България, но заедно с това засилва чувствителността към развитието на европейската икономика. Налице е реална географска и стокова диверсификация, но тя не премахва автоматично съществуващите зависимости и сама по себе си не гарантира качествено подобряване на специализацията. Участието в международните вериги за създаване на стойност разширява възможностите за технологично и функционално надграждане, но същевременно може да възпроизвежда зависимост от вносни технологии, от междинни продукти и от външно търсене. Данните също така показват, че количественият ръст на търговията и на технологично интензивните сегменти не е достатъчен, за да се

приеме, че е постигнато широко структурно надграждане. Накрая, променящата се архитектура на световната търговия увеличава значението на устойчивостта, на адаптивността и на способността на България да използва европейската институционална рамка за защита и за реализиране на своите интереси. Така *хипотезите не просто получават потвърждение, а очертават по-нюансирана картина на българската интеграция в световното стопанство* – дълбока и реална, но все още непълно превърната в качествено структурно надграждане.

Тези резултати могат да бъдат обобщени чрез три взаимносвързани парадокса на българската външнотърговска трансформация. *Първият е парадоксът на интеграцията* – значителното разширяване на международната свързаност не е съпроводено с равностойно и достатъчно широко качествено надграждане на специализацията. *Вторият е парадоксът на диверсификацията* – разширяването на географския и на продуктовия обхват на търговията не премахва непременно съществуващите регионални, технологични и производствени зависимости. *Третият е парадоксът на технологичното надграждане* – увеличаването на значението на технологично интензивните продукти не е достатъчно само по себе си, за да докаже нарастване на националната добавена стойност или преминаване към по-високостойностни функции в международните вериги.

Трите парадокса очертават границата между количественото разширяване на търговията и качественото преобразуване на международната специализация. Следователно предизвикателството пред България не е просто да поддържа висока степен на отвореност или да увеличава броя на търговските си партньори, а да използва вече постигнатата интеграция като основа за по-сложна специализация, за по-висока производителност, за създаване на знания и технологии и за увеличаване на стойността, формирана в националната икономика. Това изисква и по-активно използване на възможностите на общата търговска политика на Европейския съюз, както и способност за адаптация към променящите се условия на световната търговия. Именно в този преход — от международна свързаност към по-висока икономическа стойност от участието в нея, се корени основната перспектива за развитие на българската външна търговия.

Изложеното в монографията обаче не трябва да се разглежда като окончателна оценка на този процес. *Това изследване е по-скоро първата стъпка.* Следващата стъпка предвижда допълване на количествения анализ с мнението на представители на бизнеса, на институциите и на академичната общност.

Целта ще бъде да се провери доколко установените чрез статистическите показатели зависимости и уязвимости съответстват на реално възприеманите от участниците в търговските процеси ограничения, възможности и стратегии за адаптация. Не по-малко важно ще бъде и времевото продължение на анализа. Външната търговия е динамична система и изводите, стъпващи върху данните до 2025 г., трябва да бъдат проверявани с появата на нови наблюдения. Следващите години ще покажат дали установеният модел – дълбока интеграция, реална диверсификация, но непълно структурно надграждане, е трайна характеристика на българската икономика, или представлява преходен етап. Това е особено важно в среда, в която международната търговия става все по-волатилна и все по-силно се влияе от фактори извън традиционната икономическа логика.

Тук се срещат развитието на българската външна търговия и структурните промени в световната търговия. Българската позиция не може да бъде разбрана изолирано от трансформациите в международното разделение на труда, в глобалните вериги за създаване на стойност и в институционалната архитектура на търговията. А промените в тази среда от своя страна придобиват конкретен смисъл единствено когато се проследи как те се отразяват върху икономики като българската.

В началото на изследването въпросът беше как една малка и отворена икономика намира своето място в световната търговия. Сега можем да кажем, че България е намерила това място. Следващият въпрос обаче е по-трудният – *как да превърне вече изградената свързаност в по-висока стойност, в по-устойчива специализация и в по-голяма способност да определя собственото си развитие в един променящ се свят*. Именно в това се състои преходът от количествена към качествена интеграция. И точно той ще бъде голямото предизвикателство пред българската външна търговия през следващите години.

Използвани източници

Бобева, Д. (2017). Номинална и реална конвергенция. Приемане на еврото. В*: Българската икономика: 10 години в Европейския съюз.* FastPrintBooks, 15–37.

Бобева, Д. (2020). Макроикономически фактори за търговските дисбаланси на България. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 207–217. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/ikonomichesko-razvitie-i-politiki-%E2%80%93-realnosti-i-perspektivi

Бобева, Д., Желязкова, В., Александрова-Златанска, Св., Пальова, Я. (2023). *Преходът към зелена икономика на Европейския съюз и предизвикателства пред финансовия сектор и публичните финанси на България*. УИ „Паисий Хилендарски“. Достъпно на https://bpos.bg/publication/58167

Брънзова, П. и Несторов, Н. (2023). Географска концентрация и географска устойчивост на износа на пчелен мед от България. *Икономическа мисъл*, 68 (1), 59–72. https://doi.org/10.56497/etj2368103

Бянов, И. (2017). Развитие на селското стопанство в България. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз.* FastPrintBooks, 149–163.

Бянов, И. (2026). Развитие на селските райони в България – минало, настояще и бъдеще. В: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. Sustainability in the Conditions of Global Transformations.* София: ИИИ при БАН, 210-215. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Бянов, И. и Бянова, Н. (2018). Изпълнение на Цел 2 от Целите за устойчиво развитие и Общата селскостопанска политика на ЕС. В: *Европейската политика за развитие – предизвикателства и възможности.* София: БПМР, 133–150.

Бянова, Н. (2018). Цикличност на икономическото развитие. В: *Макроикономика.* УИ „Св. св. Кирил и Методий“, 116–138.

Димитрова, Р. (2025). Цифровите и комуникационните технологии в нашето съвремие и тяхното прилагане в банковия сектор. В: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* София: Издателство на НБУ, 546–550. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Димитрова, Р. (2025а). AI революцията в сливанията и придобиванията: влияние и тенденции. В: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth"*. Proceedings. София: Издателство на НБУ, 557–564. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Димова, Н. и Карпузова, М. (2024). Предизвикателствата пред зелените бизнес модели като нов подход в маркетинга. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост.* София: Издателство на НБУ, 472–485. Достъпно на https://publishing-house.nbu.bg/bg/elektronni-izdaniq/knigi/ikonomikata-na-xxi-vek-krizi-transformacii-ustojchivost

Институт за икономически изследвания при БАН (ИИИ). (2016). *Годишен доклад 2016. Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания*. София: Горекс Прес. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2016

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2018). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2018: Тема на фокус: Десет години от началото на глобалната финансово-икономическа криза – поуки и необходими реформи*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2018

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2019). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2019: Тема на фокус: Структурни дисбаланси и рискове за икономиката*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2019

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2020). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2020: Тема на фокус: Реформите в пенсионната система на България*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2020

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2021). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2021: Тема на фокус: Националният план за възстановяване и устойчивост*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2021

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2022). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2022: Фокус: Минимални доходи от социални трансфери – развитие и политики*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2022

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2023). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2023: Тема на фокус: Еврозоната и присъединяваща се България*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2023

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2024). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2024: Тема на фокус: Енергийната бедност в България – развитие и политики*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2024

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (ИИИ). (2025). *Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания. Годишен доклад 2025: Тема на фокус: Българската електроенергетика и предизвикателствата на зеления преход*. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/godishen-doklad-2025

Йоцов, В. (2025). Адаптиране на икономиката на България след присъединяването към ЕС: сравнителен анализ с други страни от Източна Европа. В: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion*. София: Институт за икономически изследвания при БАН, 166–171. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf

Йоцов, В. (2026). В навечерието на еврото: фискална устойчивост и средносрочни перспективи пред икономическото развитие на България. В: *Икономическо развитие и*

политики: реалности и перспективи. Устойчивост в условия на глобални промени. София: ИИИ при БАН. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Йоцов, В., Луканова, П., Сарийски, Г. и Несторов, Н. (2020). Макроикономически параметри на развитието на българската икономика. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 15–42. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/Economic_Development_0.pdf

Карпузова, М. (2022). Зелените бизнес модели – стратегическо конкурентно предимство. Доклади от международна онлайн конференция за студенти и докторанти на тема „Програмите за климата и световната икономика“. *e-Journal VFU*. Достъпно на https://journal.vfu.bg/pdfs/karpuzova.pdf

Кругман, П., Обстфелд, М. и Мелиц, М. (2013). *Международен икономикс: Теория и политика*. ИК – УНСС.

Маринов, В. (1999). *Регионална икономическа интеграция*. София: УИ „Стопанство“.

Маринов, Е. (2025). *Структурни промени и източници на несигурност в световната търговия*. София: Издателство на НБУ. Достъпно на https://publishing-house.nbu.bg/bg/elektronni-izdaniq/knigi/strukturni-promeni-i-iztochnici-na-nesigurnost-v-svetovnata-tyrgoviq

Маринов, Е. (2025а). *Регионална икономическа интеграция: теория и политики*. София: Издателство на НБУ. Достъпно на https://publishing-house.nbu.bg/bg/elektronni-izdaniq/knigi/regionalna-ikonomicheska-integraciq-teoriq-i-praktika

Маринова, Ц. (2021). *Социална и солидарна икономика и финанси на Балканите и в Европа. Историческо развитие, съвременни идеи, институции и политики*. София: УИ „Св. Климент Охридски“. Достъпно на https://www.researchgate.net/publication/355735207_SOCIALNA_I_SOLIDARNA_IKONOMIKA_I_FINANSI_NA_BALKANITE_I_V_EVROPA

Маркова-Карпузова, М. (2025). Термодинамика и устойчива икономика: съвременен поглед към икономическите модели. В: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* София: Издателство на НБУ, 26–31. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Минасян, Г. (2023). Монетарни въздействия и ефекти. В: *Икономическо развитие и политики: реалности и перспективи. Предизвикателства и рискове в условията на наслагващи се кризи*. Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 31–40. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2023.pdf

Национален статистически институт (НСИ). (2025). *Брутен вътрешен продукт (БВП) – ЕСС 2010 национално ниво: годишни данни*. Достъпно на https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/module.jsf?x_2=190

Несторов, Н. (2023). Особености на външнотърговската дейност на българските фирми. В: *Икономическо развитие: реалности и перспективи. Предизвикателства и рискове в условията на наслагващи се кризи.* София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 555–559. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/conference-proceedings-2023

Несторов. (2024). Българският износ в условия на международни инфлационни процеси. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост.* София: Издателство на НБУ, 580–587. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Николова, И. (2020). Възможности и предизвикателства за експортноориентираните сектори на България в световната икономика. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 233–240. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/ikonomichesko-razvitie-i-politiki-%E2%80%93-realnosti-i-perspektivi

Панушев, Е. (2003). *Икономическа интеграция в Европейския съюз.* София: Некст.

Панушев, Е. (2017). Външноикономическата ориентация на България. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз.* FastPrintBooks, 213–220.

Панушев, Е. (2017а). Свободно движение на стоки. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз*. FastPrintBooks, 65–73.

Панушев, Е. (2023). Промени в международната специализация на Европейския съюз. В: *Икономическо развитие и политики: реалности и перспективи. Предизвикателства и рискове в условията на наслагващи се кризи*. София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 201–210. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2023.pdf

Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Маринов, Е. и Костадинов, А. (2020). *България в посткризисната световна икономика.* София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“.

Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Хубенова-Делисивкова, Т., Маринов, Е. и Стефанова, Ю. (2021). *България в международната икономическа специализация.* София: ИК – УНСС.

Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Хубенова-Делисивкова, Т., Маринов, Е., Стефанова, Ю. и Костадинов, А. (2024). *Влияние на промените на Единния пазар на Европейския съюз върху българската икономика.* София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“.

Рангелова, Р. (2025). Концепции за конвергенция, кохезия и интеграция и реалностите в икономическото развитие на Европейския съюз. В: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion.* София: Институт за икономически изследвания при БАН, 11–29. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf

Рангелова, Р. и Сарийски, Г. (2020). Експортна структура и сравнителни предимства на икономиката на България. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“*, ноември 2019. Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“, 222–231. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/ikonomichesko-razvitie-i-politiki-%E2%80%93-realnosti-i-perspektivi

Рангелова, Р., Бобева, Д. и Златинов, Д. (2021). *Икономически растеж и конвергенция в Европейския съюз.* София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов“.

Савов, С. (1995). *Световна икономика.* ИК „Люрен“.

Сотирова, Е. и Иванова, В. (2015). *Световна икономика*. Тракия – М.

Спасова, Е. (2016). Роля на валутно-курсовите режими за постигане устойчив растеж в Централна и Източна Европа. *Икономически и социални алтернативи*, No. 1, 24–40. Достъпно на https://www.unwe.bg/alternativi/bg/journalissues/article/8639

Спасова, Е. (2025). Стратегически регионализъм: Дълбоки търговски споразумения и управление на глобалните стойностни вериги във фрагментирана световна икономика. В: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* София: Издателство на НБУ, 319–327. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Стойчев, Д. (2025). Глобални тенденции в световната търговия. В: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* София: Издателство на НБУ, 366–376. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Съботинова, Д. (2015). *Световна икономика.* Бургаски свободен университет.

Тасев, А. и Несторов, Н. (2020). Високотехнологичният износ на България – състояние, тенденции и перспективи. В: *Сборник статии от Международна научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи"*, ноември 2019. София: Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов", 218–221. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/ikonomichesko-razvitie-i-politiki-%E2%80%93-realnosti-i-perspektivi

Тотев, С. (2023). Икономическа структура, конкурентоспособност и сравнителни предимства на българската икономика в кризисни условия. В: *Икономическо развитие и политики: реалности и перспективи. Предизвикателства и рискове в условията на наслагващи се кризи*. Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов", 17–29. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2023.pdf

Хаджиев, К. (2025). Нови интегративни лидерски модели и перспективи в дигитален контекст. В: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* София: Издателство на НБУ, 54–65. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Хаджичонева, Ю. (2024). Бъдещето на труда: трансформации и последици за икономическия растеж в 21-ви век. В: *Икономиката на XXI век: Кризи, трансформации, устойчивост.* София: Издателство на НБУ, 394–413. Достъпно на https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Христова-Балканска, И. (2017). Преките чуждестранни инвестиции и България. В: *Българската икономика: 10 години в Европейския съюз.* FastPrintBooks, 127–138.

Христова-Балканска, И. (2023). Единният пазар – проявление на по-висш етап на интеграция в Европейския съюз и влияние върху европейската индустрия. В: *Икономическо развитие и политики: реалности и перспективи. Предизвикателства и рискове в условията на наслагващи се кризи*. Изд. на БАН „Проф. Марин Дринов", 177–185. Достъпно на https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2023.pdf

Abdel Jaber, T. (1971). A Review Article: The Relevance of Traditional Integration Theory to Less Developed Countries. *Journal of Common Market Studies*, 9 (3), 254–267. https://doi.org/10.1111/j.1468-5965.1971.tb01001.x

Acemoglu, D. (2003). Labor- and capital-augmented technical change. *Journal of the European Economic Association*, Vol. 1, No. 1, 1–37. https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.372820

Acemoglu, D., & Autor, D. (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. *Handbook of Labor Economics*, Vol. 4, 1043–1171. https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5

Aghion, P., & Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.

Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M., & Zaclicever, D. (2017). Indicators on global value chains: A guide for empirical work. *OECD Statistics Working Papers*, No. 2017/08. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/8502992f-en

Allen, R. L. (1963). Economic Integration: Analytical and Empirical Survey. *Economic Development and Cultural Change*, 11 (4), 449–454. DOI: 10.1086/450031. Available at https://www.jstor.org/stable/1152483

Amiti, M., & Konings, J. (2007). Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, 97 (5), 1611–1638. https://doi.org/10.1257/aer.97.5.1611

Andrews, M., & Cingano, F. (2014). Public Policy and Resource Allocation: Evidence from Firms in OECD Countries. *Economic Policy*, Volume 29, Issue 78, 253–296. https://doi.org/10.1111/1468-0327.12028

Appleyard, D., & Field, A. (2017). *International Economics*. 9th edition. NY: McGraw-Hill.

Arnold, J., Javorcik, B., Lipscomb, M., & Mattoo, A. (2011). Does services liberalization benefit manufacturing firms?: Evidence from the Czech Republic. *Journal of International Economics*, 85 (1), 136–146. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.05.002

Arrow, K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 29 (3), 155–173. https://doi.org/10.2307/2295952

Autor, D., Katz, L., & Kearney, M. (2006). The polarization of the U.S. labor market. *American Economic Review*, 96 (2), 189–194. https://doi.org/10.1257/000282806777212620

Autor, D., Levy, F., & Murnane, R. (1998). Computing inequality: Have computers changed the labor market? *Quarterly Journal of Economics*, 113 (4), 1169–1213. https://doi.org/10.1162/003355398555874

Balanova, M., Bodiagin, O., Mezinova, I., Zhelev, P. (2020). I-Business Firms in the Industry 4.0 Global Value Chains. In: *Proceedings of the International Conference on Economics, Management and Technologies 2020 (ICEMT 2020).* Atlantis Press, 212–216. https://doi.org/10.2991/aef,dkhebmr.k.200509.039

Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.

Baldersheim, H. and Keating, M. (eds.). (2015). *Small States in the Modern World: Vulnerabilities and Opportunities*. Edward Elgar Publishing Ltd.

Baldwin, R. (2006). Globalisation: the great unbundlings. In: *Globalisation challenges for Europe*. Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office, Helsinki. Available at https://repository.graduateinstitute.ch/record/295612/files/Baldwin_06-09-20.pdf

Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's second unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. *NBER Working Paper*, No. 17716. National Bureau of Economic Research. https://doi.org/10.3386/w17716

Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.

Baldwin, R., & Evenett, S. (2020). *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*. London: CEPR Press.

Baldwin, R., & Lopez-Gonzalez, J. (2014). Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, 38 (11), 1682–1721. https://doi.org/10.1111/twec.12189

Baldwin, R., & Robert-Nicoud, F. (2014). Trade-in-goods and trade-in-tasks: An integrating framework. *Journal of International Economics*, 92 (1), 51–62. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.10.002

Banerjee, A., & Duflo, E. (2019). *Good Economics for Hard Times*. New York: Public Affairs.

Banga, R. (2014). Linking into Global Value Chains Is Not Sufficient: Do You Export Domestic Value-Added Contents? *Journal of Economic Integration*, Vol. 29, No. 2, 267–297. https://doi.org/10.11130/jei.2014.29.2.267

Bankov, K. (2022). The Digital Mind: Semiotic Explorations in Digital Culture. *Numanities – Arts and Humanities in Progress Book Series*, Vol. 22. Cham, Switzerland: Springer Nature.

Betaneli, F. T., Nikitina, N. V., Zhelev, P. (2021). Managing the Financial Stability of an Enterprise in a Digital Economy. In: Ashmarina, S. I., Mantulenko, V. V. (eds.). *Current Achievements, Challenges and Digital Chances of Knowledge Based Economy. Lecture Notes in Networks and Systems*, Vol 133. Cham: Springer, 267–272. https://doi.org/10.1007/978-3-030-47458-4_31

Bhagwati, J. (2002). *Free Trade Today*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

Bleaney, M., & Tian, M. (2022). The Trade-GDP Ratio as a Measure of Openness. *The World Economy, Wiley Blackwell*, Vol. 46 (5), 1319–1332. https://doi.org/10.1111/twec.13341

Bobeva-Filipova, D., Panusheff, E., Nestorov, N., & Pavlov, A. (2026). Impact of the U.S. Import Tariffs on Bulgaria's Economy. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. Sustainability in the Conditions of Global Transformations*. Sofia: ERI at BAS, 60–65. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Branzova, P., Dimitrova, A., & Pavlov, A. (2025). Bulgaria's Entry into the Schengen Area: Opportunities for Expanding Exports of Fresh Fruits, Vegetables, Wines, Essential Oils and Organic Products. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 409–413. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Briguglio, L. (1995). Small island developing states and their economic vulnerabilities. *World Development*, 23 (9), 1615–1632. https://doi.org/10.1016/0305-750X(95)00065-K

Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., & Vella, S. (2009). Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements. *Oxford Development Studies*, 37 (3), 229–247. https://doi.org/10.1080/13600810903089893

Cevik, S., & Miryugin, F. (2022). Rogue Waves: Climate Change and Firm Performance. *IMF Working Papers*, 2022(102), A001. Retrieved October 18, 2025, from https://doi.org/10.5089/9798400208171.001.A001

Chor, D. (2010). Unpacking sources of comparative advantage: A quantitative approach**.** *Journal of International Economics*, 82 (2), 152–167. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1289543

Dalum, B., Laursen, K., & Villumsen, G. (1998). Structural change in OECD export specialisation patterns: De-specialisation and 'stickiness'. *International Review of Applied Economics*, 12 (3), 423–443. https://doi.org/10.1080/02692179800000017

Dimova, N. (2021). Influence of Digitalisation on Consumer Behaviour in Retail. In: *ICBME-CONF, 5th International Conference on Business, Management & Economics*. London, 39–49. Available at https://www.dpublication.com/wp-content/uploads/2021/08/E11-310.pdf

Easterly, W., & Kraay, A. (2000). Small states, small problems? Income, growth, and volatility in small states. *World Development*, 28 (11), 2013–2027. https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00068-1

Emran, M. S., & Stiglitz, J. E. (2005). On selective indirect tax reform in developing countries. *Journal of Public Economics*, 89 (4), 599–623. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.335660

European Commission (EC). (2024). *Trade topics: Negotiations and agreements.* Available at https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements_en

Eurostat. (2026). *EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8*. Available at https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ds-045409/legacyMultiFreq/table?lang=en&category=ext_go.ext_go_detail

Feenstra, R., & Hanson, G. (1995). Foreign investment, outsourcing, and relative wages. *NBER Working Papers*, No. 5121. National Bureau of Economic Research. Available at https://ssrn.com/abstract=225186

Felbermayr, G., Prat, J., & Schmerer, H.-J. (2011). Globalization and Labor Market Outcomes: Wage Bargaining, Search Frictions, and Firm Heterogeneity. *Journal of Economic Theory*, 146 (1), 39–73. https://doi.org/10.1016/j.jet.2010.07.004

Foster, V., & Rana, A. (2020). *Rethinking Power Sector Reform in the Developing World*. Washington, DC: World Bank. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1442-6

Fouré, J. & Fontagné, L. (2010). The World Economy in 2050: A Tentative Picture. *CEPII Working Papers*, No. 2010-27. Available at https://www.cepii.fr/CEPII/en/publications/wp/abstract.asp?NoDoc=2800

Fouré, J., & Fontagné, L. (2012). The Great Shift: Macroeconomic Projections for the World Economy at the 2050 Horizon. *CEPII Working Papers*, No. 2012 – 03. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2004332

Fox, J. W. (2002). Regional Approaches to Integrating Small Economies into the World Trade System. *USAID Research Report*, September 17. Washington. Available at https://decfinder.devme.ai/dec/regional-approaches-to-integrating-small-economies-into-the-world-trade-system-2

Frankel, J. A., & Rose, A. K. (1998). The endogeneity of the optimum currency area criteria. *The Economic Journal*, 108 (449), 1009–1025. https://doi.org/10.1111/1468-0297.00327

Freund, C. (2009). The trade response to global crises**.** *Policy Research Working Paper*, Series 5015. The World Bank. https://doi.org/10.1596/1813-9450-5015

Gali, J., & Monacelli, T. (2005). Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy. *Review of Economic Studies*, 72 (3), 707–734. https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2005.00349.x

Geithner, T. (2007). Global economic integration – the opportunities and the challenges. *BIS Review*, No. 37, 1–3. Available at https://www.bis.org/speeches/20000828-global-economic-integration-opportunities-and-challenges-central-bank-articles-and-speeches-25-aug-2000

Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism*. Cambridge University Press.

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. MA: MIT Press.

Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2006). The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore. *Proceedings – Economic Policy Symposium – Jackson Hole*. Federal Reserve Bank of Kansas City, 59–102. Available at https://www.princeton.edu/~erossi/RO.pdf

Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: A simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98 (5), 1978–1997. https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978

Guerrón-Quintana, P. (2013). The Economics of Small Open Economies. *Business Review*, issue Q4, 9–18. Federal Reserve Bank of Philadelphia. Available at https://www.philadelphiafed.org/-/media/frbp/assets/economy/articles/business-review/2013/q4/brQ413_economics_small_open_economies.pdf

Haas, E. B., & Schmitter, P. C. (1964). Economics and Differential Patterns of Political Integration: Projections about Unity in Latin America. *International Organization*, 18 (4), 705–737. https://doi.org/10.1017/S0020818300025297

Harrison, A., & Rodriguez-Clare, A. (2010). Trade, foreign investment, and industrial policy for developing countries. In: Rodrik, D., & Rosenzweig, M. (eds.). *Handbook of Development Economics*, Vol. 5, 4039–4214. Elsevier. https://doi.org/10.1016/B978-0-444-52944-2.00001-X

Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). What you export matters. *Journal of Economic Growth*, 12 (1), 1–25. https://doi.org/10.1007/s10887-006-9009-4

Heckscher, E., & Ohlin, B. (1991). *Heckscher-Ohlin Trade Theory*. MIT Press.

Herfindahl, O. C. (1950). *Concentration in the U.S. Steel Industry* (Unpublished doctoral dissertation). Columbia University.

Hirschman, A. O. (1945). *National power and the structure of foreign trade*. University of California Press.

Hosny, A. S. (2013). Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature. *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2 (5), May 2013, 133–155. Available at https://www.scribd.com/document/251461567/Theories-of-Economic-Integrtaion-A-Survey-of-the-Economic-and-Political-Literature

Hummels, D. (2007). Transportation costs and international trade in the second era of globalization. *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), 131–154. https://doi.org/10.1257/jep.21.3.131

Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54 (1), 75-96. https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3

Idris, J., Yusop, Z., & Habibullah, M. (2017). Trade Openness and Economic Growth: A Causality Test in Panel Perspective. *International Journal of Business and Society*, 17 (2). https://doi.org/10.33736/ijbs.525.2016

Ilie, G. (2025). The Contribution of Trade in Services to European Integration. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion.* Sofia: ERI at BAS, 86–91. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf

Imbs, J., & Wacziarg, R. (2003). Stages of diversification. *American Economic Review*, 93 (1), 63–86. https://doi.org/10.1257/000282803321455160

Inotai, A. (1991). Regional integration among developing countries, revisited. *Policy, Research, and External Affairs Working Paper,* No. 643. Washington, DC: World Bank. Available at https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/647131468739252693

International Monetary Fund (IMF). (2013). *Macroeconomic issues in small states and implications for Fund engagement*. IMF Policy Paper. Available at https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/022013.pdf

International Monetary Fund (IMF). (2023). *Global Economic Prospects 2023.* International Monetary Fund. Available at https://thedocs.worldbank.org/en/doc/c7292ee84f0635b28721419e3b367d0e-0350012023/original/GEP-January-2023.pdf

International Trade Centre (ITC). (2025). *Trade Map: Trade statistics for international business development*. Available at https://www.trademap.org/Index.aspx

Johansson, B., & Olaberría, E. (2014). Globalization and the distribution of labor skills. *OECD Trade Policy Working Paper*, No. 160. OECD. Available at https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2014/07/global-trade-and-specialisation-patterns-over-the-next-50-years_g17a24e6/5jz18gpwfxq4-en.pdf

Katz, L., & Murphy, K. (1992). Changes in relative wages, 1963–1987: Supply and demand factors. *Quarterly Journal of Economics*, 107 (1), 35–78. https://doi.org/10.2307/2118323

Katzenstein, P. (2016). Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe, 2nd Edition. *Cornell Studies in Political Economy*. Cornell University Press.

Kharas, H., Aldaz-Carroll, E., Rahardja, S. (2008). East Asia: Regional Integration among Open Economies. In: Fujita, M. (ed.). *Economic Integration in Asia and India*. IDE-JETRO Series. London: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780230591004_2

Kierzenkowski, R., & Koske, I. (2012). Less Income Inequality and More Growth – Are they Compatible? Part 8. The Drivers of Labour Income Inequality – A Literature Review. *OECD Economics Department Working Paper*, No. 931. Available at https://www.oecd.org/en/publications/less-income-inequality-and-more-growth-are-they-compatible-part-8-the-drivers-of-labour-income-inequality-a-literature-review_5k9bls1hlzkk-en.html

Kitson, M., Martin, R., & Tyler, P. (2004). Regional competitiveness: an elusive yet key concept? *Regional Studies*, Vol. 38 (9), 991–999. https://doi.org/10.1080/0034340042000320816

Kolikova, G. (2025). Bulgaria's Investment Competitiveness in the Global Value Chains. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 406–408. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Kolikova, G. (2026). Regional cooperation and Bulgaria's competitive position in attracting foreign direct investment. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. Sustainability in the Conditions of Global Transformations*. Sofia: ERI at BAS, 130–133. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2008). How Much of Chinese Exports is Really Made in China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive (June 2008). *NBER Working Paper*, No. w14109**.** National Bureau of Economic Research. Available at https://www.nber.org/papers/w14109

Kose, M. A., Prasad, E., & Terrones, M. (2003). How does globalization affect the synchronization of business cycles? *American Economic Review*, 93 (2), 57–62. https://doi.org/10.1257/000282803321946868

Kreinin, M. (1964). On the dynamic effects of a customs union. *The Journal of Political Economy*, 72 (2), 193–195. https://doi.org/10.1086/258889

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70 (5), 950–959. Available at https://www.jstor.org/stable/1805774

Krugman, P. (2016). *A Protectionist Moment? The Opinion Pages: The Conscience of a Liberal: Paul Krugman.* March 9, 2016. Available at https://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/09/a-protectionist-moment/

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2022). *International Economics: Theory and Policy*, 12th edition. Pearson Education Limited.

Kurecic, P. (2017). Small States and Regional Economic Integrations in the Multi-Polar World: Regional Differences in the Levels of Integration and Patterns of Small States' Vulnerability. *World Review of Political Economy*, 8 (3), 317–348. https://doi.org/10.13169/worlrevipoliecon.8.3.0317

Lanz, R., Miroudot, S., & Nordås, H. K. (2011). Trade in Tasks. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 117. Paris: OECD Publishing. Available at https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2011/08/trade-in-tasks_g17a1ffa/5kg6v2hkvmmw-en.pdf

Levine, R. (1997). Financial Development and Economic Growth. *Journal of Economic Literature*, 35 (2), 688–726. Available at https://eclass.uoa.gr/modules/document/file.php/ECON249/Financial%20development%20and%20economic%20growth.pdf

Lipsey, R. G. (1960). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *The Economic Journal*, 70 (279), 496–513. https://doi.org/10.2307/2228805

Los, B., Timmer, M. P., & de Vries, G. (2014). The demand for skills 1995-2008: A global supply chain perspective. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1141. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/5jz123g0f5lp-en

Love, J. (1979). Trade concentration and export instability. *The Journal of Development Studies*, 15 (3), 60–69. https://doi.org/10.1080/00220387908421709

Macrotrends. (n.d.). *World Trade to GDP Ratio*. Available at https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/wld/world/trade-gdp-ratio

Macrotrends. (n.d.a). *European Union Trade to GDP Ratio*. Available at https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/euu/european-union/trade-gdp-ratio

Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107 (2), 407–437. https://doi.org/10.2307/2118477

Marinov, E. (2025). Leveraging Regional Integration in Foreign Economic Policy: The Case of Small and Open Economies. *Economic Alternatives*, 31 (3), 70–89. https://doi.org/10.37075/EA.2026.1.04

Marinov, E. (2025a). Assessment of Bulgaria's Participation in the EU Common Trade Policy. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion*. Sofia: ERI at BAS, 180–187. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf#page=181

Marinov, E. (2025b). Redefining Innovation and Sustainability for the 21st Century Economy. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 11–17. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Marks, R. (2007). *The Origins of the Modern World: A Global and Ecological Narrative from the Fifteenth to the Twenty-first Century.* Bloomsbury Academic.

Melitz, M. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71 (6), 1695–1725. Available at https://www.jstor.org/stable/1555536

Melitz, M. J. (2018). Trade Competition and Reallocations in a Small Open Economy. In: Lili Yan Ing, Miaojie Yu (eds.). *World Trade Evolution: Growth, Productivity and Employment*. Routledge.

Mikesell, R. F. (1982). The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements among Developing Countries. In: *International Economics Policies and their Theoretical Foundations. A Source Book.* Elsevier Inc., 203–227. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-444280-1.50015-X

Milanova, A., & Naydenova, P. (2025). Socioeconomic Anthropology of Innovative Attitudes in the Context of Economic-Historical Determination. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion.* Sofia: ERI at BAS, 392–397. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf

Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization.* Belknap Press: An Imprint of Harvard University Press.

Miroudot, S., Rouzet, D., and Spinelli, F. (2013). Trade Policy Implications of Global Value Chains: Case Studies. *OECD Trade Policy Papers*, No. 161. Paris: OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/5k3tpt2t0zs1-en

Moïse, E., Orliac, T., & Minor, P. (2011). Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs. *OECD Trade Policy Papers*, No. 118. Available at https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2011/08/trade-facilitation-indicators_g17a1ffe/5kg6nk654hmr-en.pdf

Mollov, D. (2025). Global Supply Chain Resilience: Concepts and Strategies for Risk Mitigation. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings*. Sofia: New Bulgarian University, 328–333. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Nestorov, N. (2025). Features of the Export Activity of Bulgarian Companies. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion.* Sofia: ERI at BAS, 398–402. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf

Ng, F., & Yeats, A. (1997). Open Economies Work Better! Did Africa's Protectionist Policies Cause its Marginalization in World Trade? *World Development*, 25 (6), 889–904. https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00011-9

Nicoletti, G., Golub, S., Hajkova, D., Mirza, D., & Yoo, K.-Y. (2003). Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment. *OECD Economics Department Working Papers,* No. 359. Paris: OECD Publishing. Available at

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2003/06/policies-and-international-integration_g17a147e/062321126487.pdf

Nunn, N., & Trefler, D. (2013). Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage. *NBER Working Papers,* No. 18851. National Bureau of Economic Research. Available at https://www.nber.org/papers/w18851

Oehler-Șincai, I. M. (2026). New Approaches in the Relationship Between China and CEE. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. Sustainability in the Conditions of Global Transformations.* Sofia: ERI at BAS, 77–81. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Oehler-Șincai, I. M., Houbenova-Delisivkova, T., & Christova-Balkanska, I. (2025). The Effects of the US Trade Tariffs on the European Union and International Relations. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 342–350. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). (2010). *OECD handbook on economic globalisation indicators*. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9789264084360-en

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). (2011). *Globalisation, Comparative Advantage and the Changing Dynamics of Trade*. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9789264113084-en

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). (2021). Global value chains: Efficiency and risks in the context of COVID-19. *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19)*. Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/67c75fdc-en

Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). (2021a). *Methodologies to measure market concentration* (OECD Competition Committee, DAF/COMP(2021)2). OECD. https://doi.org/10.1787/29bf31c1-en

Panagariya, A. (2000). Preferential trade liberalization: The traditional theory and new developments. *Journal of Economic Literature*, 38 (2), 287–331. Available at https://www.jstor.org/stable/2565291

Papachashvili, N., & Mikaberidze, T. (2025). The New Wave of Trade Protectionism: Identifying Driving Forces to Explain Likely Outcomes. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 312–318. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Rădulescu, A., & Oehler-Șincai, I. M. (2025). EU Economic Integration – The Macroeconomic Performance of Bulgaria and Romania after 2007. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 393–399. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Restrepo-Echavarría, P. (2024). Closing Small and Sufficiently Large Open Economies with Different Asset Structures. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 106 (5), 1–8. Available at https://www.stlouisfed.org/publications/review/2024/dec/closing-small-sufficiently-large-open-economies-different-asset-structures

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation.* London: John Murray.

Rivera-Batiz, L. A., & Romer, P. M. (1991). International Trade with Endogenous Technological Change. *European Economic Review,* 35 (4), 971–1001. https://doi.org/10.1016/0014-2921(91)90048-N

Rodrik, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy.* Princeton University Press.

Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98 (5, Part 2), S71–S102. Available at https://www.jstor.org/stable/2937632

Sampson, G., & Woolcock, S. (eds.). (2003). *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integration: The Recent Experience*. United Nations University Press.

Samuelson, P. A. (1948). International Trade and the Equalisation of Factor Prices. *Economic Journal*, 58 (230), 163–184. https://doi.org/10.2307/2225933

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2009). *Economics.* 19th edition. McGraw-Hill.

Schiff, M. (2002). Regional Integration and Development in Small States. *Policy Research Working Paper*, No. 2797. World Bank. Available at http://hdl.handle.net/10986/14859

Sen, A. (1999). *Development as Freedom.* Oxford University Press.

Shannon, C. E. (1948). A mathematical theory of communication. *Bell System Technical Journal*, 27 (3), 379–423; 27 (4), 623–656. https://doi.org/10.1002/j.1538-7305.1948.tb01338.x

Shin, Y., Zholamanova, M., Zahariev, A., Mussabayev, T., Zaharieva, G., & Barakbayev, A. (2026). Special economic zones as a driver of sustainable regional development: Empirical evidence from Kazakhstan. *Sustainability*, 18 (9), 4387, 1–30. https://doi.org/10.3390/su18094387

Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), 65–94. https://doi.org/10.2307/1884513

Spasova, E., & Marinov, E. (2021). Global value chains and the changing nature of international specialization. *Economic Thought,* No. 1, 29–52. Available at https://ethj.iki.bas.bg/etj/article/view/1186

Spasova, E., & Tzvetanova-Georgieva, E. (2025). Bulgaria after 1989: The path to economic development and well-being of its population. In: Marinov, E. (ed.). *International Scientific Conference "The Economy of the 21st Century: Economic Innovations and Sustainable Growth". Proceedings.* Sofia: New Bulgarian University, 104–114. Available at https://econconfnbu.wordpress.com/home/english/book-of-proceedings/

Stoilov, S. (2026). The Role of the International Transfer of Innovations and Technologies in an Era of Transformative Geo-economics. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. Sustainability in the Conditions of Global Transformations*. Sofia: ERI at BAS, 55–60. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Teza, G., Caraglio, M., & Stella, A. L. (2021). Entropic measure unveils country competitiveness and product specialization in the world trade web. *Scientific Reports*, 11, 10189. https://doi.org/10.1038/s41598-021-89529-1

Timmer, M. P., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R., & de Vries, G. J. (2014). Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28 (2), 99–118. https://doi.org/10.1257/jep.28.2.99

Todaro, M., & Smith, S. (2020). *Economic Development.* 13th edition. Pearson.

United Nations Commission on Trade and Development (UNCTAD). (2022). *Building resilience in small island developing states.* UNCTAD/ALDC/INF/2021/3. Geneva: UNCTAD. Available at https://unctad.org/publication/building-resilience-small-island-developing-states

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (2022a). *Handbook of statistics 2022*. United Nations. Available at https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2022

United Nations Development Program (UNDP). (2024). *Human Development Report 2023–2024*. New York: United Nations Development Program. Available at https://hdr.undp.org/content/human-development-report-2023-24

Vamvakidis, A. (1998). Regional Integration and Economic Growth. *The World Bank Economic Review*, 12 (2), 251–270. https://doi.org/10.1093/wber/12.2.251

Van Reenen, J. (2011). Does competition raise productivity through improving management? *CEP Discussion Paper*, No. 1036. Centre for Economic Performance, LSE. Available at https://cep.lse.ac.uk/_NEW/PUBLICATIONS/abstract.asp?index=3742

Venables, A. (2003). Winners and Losers from Regional Integration Agreements. *The Economic Journal*, 113 (490), 747–761. https://doi.org/10.1111/1468-0297.t01-1-00155

Ventsislavova-Georgieva, D. (2025). Impact of Global Value Chains on the Innovation Potential of Bulgarian Enterprises. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. European Integration, Convergence and Cohesion.* Sofia: ERI at BAS, 386–391. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2025_0.pdf

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace. https://doi.org/10.1093/acprof:osobl/9780199756124.001.0001

Wilson, W. W. (2025). Dynamic changes in the structure and concentration of the international grain and oilseed trading industry. *Applied Economic Perspectives and Policy*. https://doi.org/10.1002/aepp.70003

Woolcock, S. (2003). The Singapore issues in Cancun: a failed negotiation ploy or a litmus test for global governance? *Intereconomics*, 38 (5), 249–255. https://doi.org/10.1007/BF03031726

World Bank (2017). *Small States: A Roadmap for World Bank Engagement.* Washington, DC: World Bank. Available at https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/736071496248865262/small-states-a-roadmap-for-world-bank-group-engagement

World Bank (2019). *Rwanda Digital Economy Diagnostic.* Washington, DC: World Bank. Available at https://thedocs.worldbank.org/en/doc/08165a76ca0f1ef688d2782dfaab3406-0400072022/related/Rwanda-DE4A-Summary-Report-final-for-feedback.pdf

World Bank (2022). *Global Economic Prospects.* Washington, DC: World Bank. Available at https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects

World Bank (2024). *Global Economic Prospects, June 2024.* Available at https://hdl.handle.net/10986/41536

World Trade Organization (WTO). (2022). *Work programme on small economies.* Available at https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/dev_wkprog_smalleco_e.htm

World Trade Organization (WTO) (2023). *World Trade Report 2023: Re-globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future*. World Trade Organization. Available at https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm

World Trade Organization (WTO). (2024). *World Trade Report 2024: Trade and inclusiveness: How to make trade work for all.* World Trade Organization. Available at https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr24_e.htm

Zahariev, A., Zveryakov, M., Prodanov, S., Zaharieva, G., Angelov, P., Zarkova, S., & Petrova, M. (2020). Debt management evaluation through support vector machines: On the example of Italy and Greece. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7 (3), 2382–2393. https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3(61)

Zhelev, P. (2025). *Bulgaria in the Global Economy – Dynamics, Challenges and Opportunities*. Cham: Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-3-031-87923-4

Zhelyazkova, V. (2024). Exposure to Climate Transition Risks: Insights from the Bulgarian Banking System in Perspective (2009-2022). In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects: National and European Challenge of the Transition to Green Economy*. Sofia: Prof. Marin Drinov P.H., 183–190. Available at https://www.iki.bas.bg/en/economic-development-and-policies-realities-and-prospects-national-and-european-challenges-of-the-tr

Zhelyazkova, V. (2026). Strategic Autonomy and the Green Transition: Geoeconomic Trade-offs in the EU's Critical Raw Materials Policy. In: *Economic Development and Policies: Realities and Prospects. Sustainability in the Conditions of Global Transformations*. Sofia: ERI at BAS, 37–41. Available at https://www.iki.bas.bg/files/sbornik_2026_1.pdf

Внос на България от основни региони и партньори (2000-2025, млн. евро)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо	7084.9	8127.8	8411.2	9610.5	11619.5	12497.5	15424.2	21861.5	25093.9	16875.9	19245.1	23406.5	25459.5	25828.5	26118.3	26346.8	26158.7	30213.2	32083.5	33650.3	30648.8	39128.1	55175.8	49605.9	49735.0	53655.8
Извън ЕС	3966.3	4117.0	4182.8	4844.9	5543.9	5224.2	6691.4	9082.5	10866.3	6757.5	7988.7	9507.5	10529.6	10421.9	10006.1	9393.5	8779.9	10882.0	11678.7	12606.2	11912.2	15438.1	24696.0	19905.9	21260.6	30782.3
В ЕС	3118.6	4010.8	4228.4	4765.6	6075.6	7273.3	8732.7	12779.1	14227.6	10118.5	11256.4	13899.0	14929.9	15406.6	16112.2	16953.3	17378.7	19331.1	20404.8	21044.1	18736.6	23690.0	30479.8	29700.1	28474.4	22873.5
ОИСР	4241.9	5286.8	5633.9	6616.0	7887.2	9228.7	11289.8	14373.7	15323.2	10816.9	11667.2	14081.5	14992.7	15894.6	16387.4	17285.1	17794.2	19592.8	20784.0	21588.3	20147.4	25414.9	33575.8	32432.4	31888.6	
ОИСР (извън ЕС)	752.7	850.2	958.9	1305.1	1609.2	1988.6	2575.1	2648.3	2561.9	1723.6	1821.9	1910.1	1873.6	2299.2	2247.4	2341.3	2443.6	2722.9	3038.3	3283.1	3597.1	4719.6	6708.7	6141.2	6967.2	7207.5
БРИКС	1804.2	1801.3	1392.3	1514.2	2039.0	1169.5	1597.8	3592.0	4621.7	2945.1	3756.8	4983.8	6309.1	5762.4	5018.6	4323.4	3543.1	4402.5	4719.1	5120.7	3719.2	5523.8	9848.1	6771.7	4145.1	5922.4
Балкански страни	919.2	1048.6	1203.7	1597.0	1853.7	2360.7	3233.8	4575.2	4902.6	3409.0	4201.8	4766.8	5131.4	5450.3	5441.9	5449.3	5662.1	6607.3	6891.6	7438.3	7255.8	9785.8	13713.7	12056.2	12849.1	14157.0
Субсахарска Африка	23.2	26.0	23.5	16.5	17.7	24.9	52.9	40.0	32.6	61.2	41.9	42.0	53.6	148.9	215.9	172.4	133.8	99.9	121.6	144.2	205.5	153.4	348.1	366.9	479.8	
Африка	50.9	52.7	41.3	32.0	40.5	65.6	102.2	112.2	175.4	111.7	146.0	176.2	137.8	234.4	493.5	456.2	605.2	791.0	807.7	1024.1	637.0	617.6	799.6	935.0	2003.0	
Андора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
Обединени арабски емирства	6.5	1.4	3.7	23.3	25.8	8.2	6.4	16.9	24.7	14.0	22.4	35.5	54.4	40.9	50.2	70.7	21.3	27.4	27.0	32.3	29.4	36.6	48.9	51.8	86.1	58.1
Афганистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	10.4	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0
Антигуа и Барбуда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ангила	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Албания	0.1	0.1	0.2	0.2	1.1	3.0	3.1	8.2	7.4	5.0	12.0	17.3	19.0	17.1	18.9	19.4	15.9	18.1	17.4	28.4	39.3	40.4	55.5	47.9	49.8	38.2
Армения	0.1	0.1	0.7	10.8	8.3	0.2	13.1	18.2	2.5	1.1	0.3	0.3	0.5	4.1	0.6	1.5	0.3	0.3	0.4	1.3	0.5	0.9	4.1	2.9	2.3	20.3
Нидерландски Антили	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ангола	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.1	0.1	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0
Антарктида	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Аржентина	7.5	11.0	22.9	20.0	15.6	64.4	82.8	11.3	11.0	8.2	61.9	46.3	10.2	9.3	9.9	15.9	20.2	48.1	61.1	41.9	34.0	30.6	27.8	19.3	26.1	32.2
Американска Самоа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Австрия	157.3	161.9	176.2	213.8	274.7	317.9	396.0	936.7	1030.5	682.8	668.4	784.7	782.3	711.1	742.2	710.7	722.1	729.2	802.1	841.1	825.3	956.2	1212.0	1319.6	1218.1	1271.3
Австралия	6.6	7.6	27.9	62.9	58.8	58.5	44.3	24.9	32.6	5.5	5.4	7.0	9.1	146.4	7.9	133.8	34.3	10.9	51.7	15.2	62.2	104.6	40.3	21.0	22.9	38.3
Аруба	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Азербайджан	0.1	0.8	0.6	0.0	0.2	0.7	2.1	0.4	0.9	2.9	2.3	0.2	0.2	0.2	0.4	0.1	0.4	0.2	0.5	5.5	0.6	63.0	386.3	315.9	15.0	143.8
Босна и Херцеговина	0.3	0.5	0.9	0.6	1.4	5.5	17.7	23.5	13.9	4.4	6.4	7.8	15.9	25.5	43.3	30.1	43.4	39.6	22.2	25.3	21.1	29.7	27.1	56.7	33.6	41.0
Барбадос	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0
Бангладеш	0.9	0.7	1.8	1.8	1.1	2.3	3.1	0.7	0.6	1.5	1.2	1.8	1.5	6.5	1.8	1.8	2.2	3.0	4.0	4.0	3.1	3.9	3.6	2.5	4.9	25.4
Белгия	93.5	119.9	118.3	132.0	167.6	174.5	208.9	390.3	454.0	285.1	364.1	397.5	446.0	479.0	538.1	606.6	607.6	638.2	647.2	642.3	584.7	757.4	1036.8	1104.4	987.9	1081.3
Буркина Фасо	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.1	0.0	0.0
България	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бахрейн	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.7	0.4	0.0	0.0	0.1	0.4	2.8	3.2	24.1	26.2	11.7	22.4	22.1	42.5
Бурунди	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бенин	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Сен Бартелеми	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бермудски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.1
Бруней Даруссалам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Боливия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.5	0.1	0.9	0.7	1.6	1.2
Бонайре, Синт Eустатиус и Саба	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бразилия	71.4	92.4	73.9	105.4	189.9	252.3	365.6	187.1	187.3	139.9	76.6	96.4	143.7	50.8	53.2	30.3	25.7	19.5	44.6	51.3	104.0	182.3	306.4	397.0	511.8	605.3
Бахами	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.3	0.4	0.6	0.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бутан	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Буве	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ботсвана	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Беларус	6.6	6.6	7.6	10.5	21.5	19.2	25.9	25.3	27.1	11.6	15.1	24.5	23.9	19.3	23.2	31.8	23.5	20.5	51.1	30.8	36.2	53.5	45.3	21.1	21.4	5.6
Белиз	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.3	1.2	0.4	0.0	0.0	0.2	0.1	0.6	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	2.0	1.1	0.0	0.0
Канада	16.1	25.1	26.8	16.6	30.1	50.6	60.0	23.5	45.8	50.2	29.4	31.2	34.9	16.5	31.1	27.9	48.2	65.6	65.5	74.1	150.8	124.2	115.3	161.0	177.4	258.9
Кокосови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Демократична република Конго	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	42.5
Централноафриканска република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Конго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	17.2	14.7	5.1	0.4	3.0	0.0	0.0	1.8	28.1	6.8	0.1	0.3	0.3	0.0	0.7	0.5	0.9	0.0	0.0	60.9
Швейцария	89.2	94.7	106.3	108.8	138.8	146.4	192.7	284.1	213.3	155.6	174.2	181.4	208.2	198.3	174.8	192.9	196.4	211.9	240.6	259.8	244.4	286.8	318.5	390.2	429.1	405.8
Кот д'Ивоар	1.4	2.5	1.2	0.7	0.5	1.6	2.8	1.9	2.9	2.2	3.7	3.0	2.6	2.9	10.7	14.4	15.7	6.1	26.8	38.2	22.3	36.5	43.9	78.7	69.7	79.2
Острови Кук	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Чили	74.4	47.3	23.2	53.0	145.3	138.7	322.3	358.2	312.5	242.3	178.1	4.9	2.5	2.6	17.9	8.6	5.2	5.2	32.0	33.9	136.9	275.8	147.6	152.4	318.8	255.3
Камерун	0.1	0.1	0.0	0.1	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	1.0	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	2.1	1.2	0.2	0.8	0.7	0.9	0.2	3.8	14.2
Китай	74.2	97.6	145.8	248.6	377.0	567.7	770.0	609.1	755.9	456.0	493.5	678.8	758.2	767.1	865.1	968.7	1040.4	1110.1	1318.5	1521.7	1563.2	2121.0	3196.4	2688.2	2753.0	4030.3

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Колумбия	1.0	0.4	0.7	0.9	1.5	2.0	1.7	5.6	2.4	2.2	0.2	0.1	0.2	0.7	3.1	2.3	4.3	2.3	2.5	1.7	2.0	2.2	1.7	27.4	2.0	66.8
Коста Рика	0.7	0.7	0.8	1.7	2.3	1.3	2.0	0.0	0.3	0.0	0.5	0.1	0.1	0.1	1.6	1.1	0.5	0.5	0.3	0.1	0.2	0.1	0.5	0.3	0.2	0.3
Сърбия и Черна гора (2004–2005)	0.0	0.0	0.0	0.0	42.2	24.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Куба	0.7	10.4	10.7	6.5	4.9	0.5	9.1	5.1	2.0	7.8	0.5	0.4	5.4	11.5	3.3	8.3	1.1	1.4	2.3	2.2	2.6	2.4	4.1	3.3	4.5	5.8
Кабо Верде	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кюрасао	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Рождество	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кипър	5.9	8.9	3.2	2.7	3.5	23.9	15.9	55.4	35.9	31.7	27.7	79.7	79.0	43.2	35.4	40.7	29.6	124.5	124.9	144.3	46.6	76.5	60.0	60.5	96.1	68.9
Чехия	128.3	129.4	130.5	155.8	196.0	212.9	272.2	445.6	547.2	459.5	363.8	404.9	489.9	528.2	587.2	560.0	555.7	682.8	765.8	851.3	816.1	966.5	1228.3	1400.3	1225.1	1337.0
Германска демократична република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Германия	983.8	1241.8	1199.5	1371.0	1693.1	1996.6	2299.4	2695.3	2987.5	2072.2	2236.7	2536.1	2831.3	2793.7	3213.1	3395.4	3422.7	3703.7	3977.8	4052.1	3713.2	4801.9	5963.8	6114.8	5750.0	6018.5
Джибути	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.2	0.0	0.2	0.2	0.0
Дания	48.8	63.8	66.8	63.2	67.6	76.2	79.4	104.6	108.5	104.2	95.8	88.1	90.9	93.1	106.2	124.5	119.6	138.7	147.6	144.5	148.5	178.3	236.7	316.1	258.2	283.0
Доминика	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Доминиканска република	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.4	0.2	0.3	14.1	0.3	0.5	0.5	0.6	0.8	1.1	0.7	0.8	1.4	1.7	2.0	1.4
Алжир	0.1	0.1	0.6	0.1	0.0	8.2	0.1	0.0	0.8	1.2	4.8	22.2	0.0	1.8	0.1	14.1	2.5	0.8	8.7	11.6	4.0	42.9	69.5	67.3	41.1	69.4
Еквадор	3.1	4.4	5.6	8.6	7.6	10.5	9.7	11.7	11.4	7.2	6.8	3.9	9.2	7.8	11.6	13.0	13.8	16.7	21.4	21.8	37.1	70.5	84.1	71.2	118.6	98.4
Естония	0.3	0.5	0.4	1.0	2.2	3.0	4.2	6.9	6.2	6.2	3.7	5.5	5.8	10.6	18.1	11.7	16.5	30.1	25.1	30.0	26.7	44.7	45.9	93.2	166.6	300.3
Египет	4.2	6.1	4.3	4.3	6.4	8.5	13.0	20.6	26.2	22.5	78.6	76.6	57.3	60.1	153.6	103.0	362.9	561.8	531.7	746.0	337.1	262.7	246.9	371.9	926.5	425.0
Западна Сахара	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Еритрея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0	31.4	8.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Испания	107.1	134.8	163.8	213.9	243.9	271.2	322.3	318.6	354.5	273.0	362.6	1238.4	1127.4	1345.1	1257.5	1208.2	1038.5	1594.1	1493.4	1268.5	585.9	740.6	1121.2	940.3	833.7	894.0
Етиопия	0.3	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.7	0.5	0.7	1.6	4.6	4.5	7.4	7.4	5.5	4.1	5.0	2.7	2.4	2.9	3.5	3.2	3.2	2.1
Финландия	49.8	56.9	38.2	33.9	39.7	46.2	87.4	86.6	151.2	101.7	95.1	61.9	61.3	46.0	48.3	60.5	67.6	64.0	81.5	68.0	80.3	85.0	114.9	126.6	114.9	129.5
Фиджи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Фолкландски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	4.0	4.6	5.5	2.0	1.9	0.6	1.1	0.7	1.0
Микронезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Фарьорски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.4	0.0	0.0	0.4	0.8	0.3	0.7	2.1	0.7	0.2	0.6	0.7	1.3	6.8
Франция	344.3	489.5	475.5	541.7	617.0	687.5	758.4	751.7	843.6	593.3	629.8	760.5	741.5	767.8	793.8	833.3	824.1	872.0	881.3	1011.5	887.7	1031.1	1202.1	1328.8	1168.7	1211.5
Габон	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.8	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	60.6
Великобритания	150.9	202.2	219.8	239.3	282.0	334.8	351.4	359.9	337.4	230.8	303.3	364.5	365.6	382.1	444.2	481.8	600.3	475.6	492.4	460.6	390.3	312.8	441.1	401.4	481.3	328.0
Гренада	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Грузия	0.3	8.9	0.2	24.4	23.1	31.3	23.3	57.4	333.3	189.7	164.6	196.3	171.9	213.6	215.1	228.5	143.5	299.4	323.3	337.6	472.0	370.3	520.8	298.6	199.7	247.3
Френска Гвиана	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гана	0.7	0.4	0.2	0.4	0.6	0.3	0.3	0.2	0.5	1.7	3.6	1.9	0.8	6.1	17.4	40.8	33.4	21.3	6.3	5.0	5.4	4.9	10.4	12.1	96.0	24.9
Гибралтар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	3.2	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	1.4
Гренландия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Гамбия	0.4	0.7	0.2	0.2	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.4	0.3	2.8	7.6	8.9
Гваделупа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Екваториална Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.3	0.1	0.4	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Гърция	345.3	460.5	507.8	639.2	667.6	734.7	967.0	1353.5	1327.6	1030.5	1141.6	1313.1	1542.7	1435.4	1337.0	1267.9	1259.0	1332.4	1399.6	1548.6	1516.3	2152.2	3245.7	2170.4	2475.4	2953.3
Южна Джорджия и Южни Сендуич острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гватемала	11.4	0.0	4.9	5.0	0.0	0.0	0.1	0.7	0.0	0.0	0.0	0.8	0.2	2.4	0.4	8.5	1.7	1.2	0.1	3.1	2.6	0.1	10.4	0.7	0.4	6.8
Гуам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гвинея-Бисау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0
Гаяна	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	128.5	204.4
Хонконг	9.9	12.4	17.3	19.5	17.6	17.6	25.8	66.6	67.9	39.8	53.8	47.4	57.8	55.3	65.1	76.0	83.5	92.9	106.6	102.0	111.1	141.9	247.2	203.5	240.7	22.0
Остров Хърд и острови Макдоналд	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Хондурас	0.0	0.4	1.1	1.2	0.1	0.2	0.1	0.1	1.3	4.6	5.4	3.8	2.8	2.4	6.3	8.6	6.0	6.1	2.9	4.6	5.2	6.0	11.4	3.2	3.9	12.5
Хърватия	4.0	2.6	14.7	27.2	26.3	34.6	41.5	80.3	64.5	36.1	35.7	27.3	30.4	36.8	45.2	59.6	62.9	79.5	95.2	81.5	180.5	189.6	122.9	132.4	168.2	178.4
Хаити	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Унгария	66.5	89.1	107.1	118.3	140.9	171.3	236.8	670.8	702.4	563.3	597.5	707.7	761.1	785.3	882.2	976.3	996.5	1066.1	1109.2	1192.8	1199.8	1434.6	1734.4	1726.9	1702.4	1863.4
Индонезия	35.9	118.4	77.8	90.5	39.6	47.5	26.8	14.8	22.5	16.5	17.6	18.8	25.8	28.4	33.0	36.8	36.7	47.5	165.0	138.7	120.6	30.5	273.9	369.3	500.4	116.3
Ирландия (Ейре)	36.8	21.7	21.1	20.8	37.7	51.6	63.7	76.0	66.7	48.9	53.8	77.0	84.8	82.2	77.5	81.3	98.2	114.4	137.7	182.2	185.4	254.4	218.5	198.9	226.3	267.6
Израел	11.9	21.1	20.0	17.5	19.7	28.1	35.1	42.1	40.5	49.4	94.4	175.2	57.3	46.1	68.0	37.5	50.6	50.9	40.5	46.6	65.0	171.9	59.5	125.4	69.5	105.1
Индия	13.0	21.4	17.8	20.8	27.3	29.5	37.7	61.8	58.0	50.0	48.8	61.1	75.1	123.1	114.8	140.9	122.1	140.1	194.9	167.7	144.8	200.7	244.3	247.3	230.0	280.3
Британска територия в Индийския океан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ирак	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	24.9	60.4	28.6	0.0	0.1	100.6	1.1	440.4	359.3
Иран	1.1	0.7	1.5	1.7	1.9	5.4	7.7	9.0	7.9	7.1	5.3	2.8	4.4	1.8	32.9	14.4	25.1	53.8	32.8	34.0	20.6	59.6	85.4	56.3	61.0	70.2
Исландия	0.3	0.4	0.5	0.3	1.5	0.7	1.1	1.9	1.7	1.8	1.1	1.5	0.1	0.2	0.9	1.6	1.6	1.4	1.8	1.7	2.7	1.9	2.0	1.7	1.3	2.6
Италия	598.7	780.3	953.7	982.6	1141.5	1317.1	1625.4	1894.2	1995.1	1300.8	1418.2	1671.8	1686.8	1921.5	1840.8	1995.4	2070.5	2193.5	2424.9	2509.0	2179.0	2586.8	3294.5	3318.7	2864.1	2685.3
Ямайка	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Йордания	4.2	5.7	3.2	12.7	17.5	14.1	2.1	2.1	3.6	2.0	2.3	48.5	84.2	45.2	82.7	57.2	19.4	26.2	4.4	10.1	3.3	3.6	12.9	26.9	15.3	14.3
Япония	68.3	85.7	93.8	121.3	151.4	176.7	247.8	84.7	140.7	75.9	69.8	68.5	63.4	66.3	83.9	84.5	95.1	105.3	139.8	146.1	152.3	204.9	234.2	196.3	166.5	177.5
Кения	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.6	1.8	2.3	0.4	0.9	0.2	0.6	0.4	0.7	0.5	0.2	0.1	0.5	0.4	3.7	0.9	1.0
Киргизстан	0.1	0.2	0.2	0.2	0.8	0.2	0.4	2.7	1.4	2.0	2.4	3.1	3.7	5.1	2.4	4.1	3.9	2.9	4.4	5.6	4.1	2.3	1.3	1.5	4.2	37.4
Камбоджа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	7.8	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7	0.2	19.6	7.0	2.8	4.9	3.8	2.3	8.8	1.2	1.4	1.8	22.8	1.7	5.0
Карибити	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Коморски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Китс и Невис	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Северна Корея	1.9	2.9	2.8	2.3	2.4	3.7	2.6	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Южна Корея	29.4	34.2	49.5	65.6	88.7	115.9	156.4	75.8	73.7	49.3	74.7	119.7	93.8	86.0	81.5	84.7	111.5	113.6	152.6	148.5	134.1	141.7	199.8	185.2	220.4	195.7
Кувейт	0.0	0.2	0.1	0.3	0.3	0.1	0.2	0.8	0.1	0.2	0.6	0.8	2.4	1.4	1.0	0.2	0.3	2.3	0.1	3.3	1.8	2.4	3.0	1.5	3.6	1.9
Кайманови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Казахстан	8.0	5.1	26.8	112.7	118.5	3.4	15.0	2.9	2.0	72.5	7.2	70.1	39.5	44.5	35.9	25.0	17.2	14.0	4.5	3.2	14.0	2.0	29.4	8.3	1019.6	1279.7
Лаос	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.9	0.0	0.4	0.0	0.1	15.6	0.0	0.0	2.2	0.0	1.2
Ливан	0.3	0.3	0.6	0.5	0.6	0.3	0.9	10.5	5.8	7.1	6.3	9.7	13.8	17.7	26.9	30.0	44.6	79.2	28.9	32.8	90.3	72.7	45.4	29.7	20.1	31.0
Сейнт Лусия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Лихтенщайн	1.1	1.1	0.8	0.9	1.0	1.5	3.4	4.5	7.8	6.8	3.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.4	0.6	1.1	1.1	0.2	0.1
Шри Ланка	0.4	0.5	0.4	0.4	0.8	0.8	0.9	1.0	1.7	2.1	1.7	1.4	1.2	1.5	1.5	1.8	2.1	2.2	3.0	2.4	3.5	5.3	4.7	5.0	6.0	6.0
Либерия	0.0	0.0	0.0	0.7	2.3	5.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	2.7	3.7	3.5	7.2	17.4	16.5
Лесото	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Литва	2.7	3.1	5.8	11.6	9.8	10.7	12.4	21.8	24.7	18.5	28.8	41.1	46.9	40.6	43.5	44.0	50.8	45.7	65.9	74.8	72.7	90.0	121.8	128.4	134.9	140.4
Люксембург	2.7	4.1	3.3	4.0	4.3	5.3	7.3	23.5	22.6	13.8	13.2	14.4	20.8	47.3	76.0	79.7	87.3	92.3	50.3	43.3	38.8	55.2	44.8	35.0	35.9	34.7
Латвия	0.6	0.6	1.1	1.4	2.0	1.9	1.9	6.3	8.3	7.9	11.6	12.7	16.9	10.8	12.4	28.9	33.4	35.8	34.0	31.5	26.9	31.7	56.8	44.1	43.6	47.5
Либия	0.5	0.4	1.1	0.1	0.1	0.1	0.7	2.2	7.5	5.6	2.4	1.0	0.0	4.9	66.4	82.3	3.7	6.6	2.6	0.0	22.5	52.0	17.4	1.9	338.8	129.0
Мароко	21.9	19.5	11.0	8.7	10.3	20.8	33.0	45.5	44.8	15.3	2.8	25.1	20.8	15.7	43.7	71.4	93.9	111.8	137.0	101.6	52.3	86.7	77.4	91.9	125.0	145.9
Молдова, Република	2.4	2.9	4.0	5.9	6.1	5.2	9.1	16.8	17.8	11.0	12.0	15.1	21.8	25.0	30.4	26.5	66.1	72.5	50.3	62.0	41.7	60.3	150.7	100.4	125.7	112.8
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.2	0.9	1.3	0.0	0.6	1.1	2.3	1.8	1.2	3.3	4.4	1.0	0.7	1.2	12.7	5.1	3.2	1.0
Мадагаскар	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	1.1	0.3	0.0	0.1	8.3	3.9	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3	0.1	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
Маршалови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.4	0.0	0.0
Северна Македония	28.2	21.8	19.1	21.2	41.0	67.5	139.2	274.9	284.2	176.8	256.6	250.6	252.3	269.7	267.3	259.1	257.1	326.1	313.6	317.2	283.2	357.8	448.3	527.0	499.9	560.8
Мали	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Мианмар (Бирма)	0.0	0.0	1.4	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	2.0	4.9	0.5	5.5	4.8	5.0	5.5	3.8	22.9	22.1	16.8	18.2
Монголия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мъжко	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.5	1.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.8	0.4	1.0	0.9	0.3	0.2	0.3	0.1	0.0	2.8	3.9	3.3	0.0
Северни Мариански острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мартиника	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мавритания	1.4	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Монсерат	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Малта	0.1	0.2	0.3	3.1	0.2	9.3	2.2	8.2	3.5	7.2	25.9	13.5	45.8	6.6	70.8	10.1	17.1	38.2	118.2	25.2	30.6	14.1	19.5	14.0	10.1	15.4
Мавриций	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.5	0.5	0.5	0.4	0.7	0.7	0.7	2.8	0.6	0.7	2.7	3.2	0.7	1.4	2.2	0.9	1.2
Мадагаскар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Малави	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	1.7	2.1	1.9	1.5	6.8	0.7	1.2	0.1	0.0	1.0	0.3	0.1	0.7	0.6	2.1	6.7
Мексико	7.7	8.9	4.0	11.9	6.5	7.9	14.4	8.5	21.5	4.2	2.6	2.6	29.7	7.9	8.2	8.7	32.1	20.9	10.7	40.1	65.7	59.3	77.9	76.7	54.8	52.1
Малайзия	9.6	13.8	19.7	18.6	25.7	34.0	40.1	29.0	30.2	18.1	28.7	30.0	22.9	30.1	32.7	41.4	44.0	83.4	78.5	65.2	76.5	93.2	151.2	126.8	115.7	134.8
Мозамбик	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	25.0	33.8	20.9	35.9	5.4	9.7	10.4	0.1	4.0	15.7	13.1	57.2	3.7
Намибия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.2	4.4	97.3	0.2
Нова Каледония	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нигер	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0
Остров Норфолк	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нигерия	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2	2.7	6.3	0.3	0.1	0.0	0.1	1.3	0.8	10.5	1.9	1.8	1.0	1.4	1.6	9.3	15.5	7.5	5.5	14.9	15.8
Нидерландски Антили	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	1.2	3.4	2.7	4.0	3.3	3.5	15.9	4.0	2.5	8.0
Нидерландия	119.3	148.3	170.6	171.9	192.9	210.4	235.9	563.0	627.2	464.1	538.0	594.1	764.2	683.2	719.6	883.2	955.3	1111.6	1217.3	1206.4	1218.2	1663.0	2277.0	2028.0	1864.0	1983.8
Норвегия	6.1	8.0	7.3	9.6	9.0	8.3	17.1	9.8	7.8	21.2	8.4	11.3	7.9	18.7	16.4	16.7	23.2	30.7	31.0	22.7	22.9	29.3	36.3	167.7	493.6	169.5
Непал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Науру	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ниуе	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Нова Зеландия	0.3	0.3	1.1	0.5	0.7	2.0	5.0	2.0	3.8	3.1	3.2	2.9	4.8	4.7	4.8	4.7	8.6	8.4	9.0	10.5	11.5	12.0	14.3	16.2	9.9	14.3
Оман	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9	8.5	4.4	10.5	10.0	7.5	0.2	3.0	1.9	1.0	1.5	1.8	1.3	18.0	26.2	21.3	14.5
Панама	1.1	0.8	0.6	0.7	0.6	4.4	0.6	0.4	0.1	0.2	0.2	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.6	58.1	85.4	173.3	100.9	0.3	77.0
Перу	20.7	10.9	38.3	35.1	61.3	86.0	130.7	126.3	153.6	128.3	230.2	60.8	83.2	9.5	26.0	20.9	24.2	24.4	41.4	47.3	275.6	315.6	206.7	205.5	373.0	226.5
Френска Полинезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Папуа-Нова Гвинея	1.2	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	329	80.5	110.3	67.5	3.0	3.5	97.7	83.1
Филипини	1.6	1.7	4.0	5.5	4.5	11.2	12.2	11.3	15.1	9.4	16.0	16.8	36.5	38.4	13.1	17.7	27.8	39.9	529	44.2	43.9	49.2	80.9	91.1	71.6	56.8

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Пакистан	0.5	0.5	0.5	0.9	2.0	2.3	2.4	4.4	10.5	7.9	8.3	13.5	11.4	10.5	15.3	14.5	14.3	18.9	17.5	27.6	31.3	37.4	49.1	46.2	48.6	56.4
Полша	97.8	119.2	105.7	135.2	173.0	238.7	361.7	430.1	535.3	372.8	402.9	447.6	559.1	730.7	711.6	822.5	1056.4	1092.5	1069.5	1147.1	1137.2	1400.2	1826.5	1933.9	1886.8	2015.4
Сен Пиер и Микелон	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Питкерн	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Окупирана палестинска територия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0
Португалия	16.6	24.2	24.8	26.9	31.3	30.3	28.7	17.9	19.7	29.3	56.0	49.6	70.4	51.0	52.5	55.8	47.7	52.7	87.0	92.4	65.6	122.8	118.2	108.8	110.3	92.4
Палау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Парагвай	0.0	1.4	0.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.6	0.2	0.7	0.8	1.0	2.2	1.1	1.0	2.3
Катар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.4	0.0	0.2	0.4	1.6	3.6	1.7	1.0	1.6	1.7	1.0	4.8	4.5	13.3	56.0	62.0	1.9	2.7
Открито море	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.7	15.1	25.0	1.2	2.6	0.0	2.8	1.9	0.0	0.0
Складове и припаси	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси в рамките на търговията в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси извън рамките на търговията в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неуточнени държави и територии	165.5	97.6	342.6	88.3	108.1	195.7	93.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неупоменати държави и територии в рамките на търговията вътре в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18.0	42.5	16.7	17.9	18.9	20.7	36.9	112.5	104.1	84.6	112.3	78.6	38.4	69.7	75.5	184.4	214.8	2.2
Неупоменати държави и територии в рамките на търговията извън ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	98.2	87.3	92.4	90.5	95.6	93.3	89.4	131.2	159.4	271.9	123.2	182.0	162.9	99.3	139.7	3.0	469.1	10.3
Неупоменати държави и територии по търговски или военни причини	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неупоменати държави и територии по търговски или военни причини в рамките на търговията вътре в Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	182.5
Неупоменати държави и територии по търговски или военни причини в рамките на търговията извън Съюза	87.4	51.3	89.5	76.1	31.7	0.0	15.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	636.8
Реюнион	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Румъния	253.1	192.9	172.4	231.1	342.3	547.2	697.8	990.0	1409.0	943.8	1340.8	1616.5	1667.2	1720.6	1784.0	1786.6	1814.5	2134.5	2208.5	2409.3	2248.3	2957.6	3775.8	3418.8	3545.1	4187.5
Руска федерация (Русия)	1640.6	1578.2	1144.7	1134.5	1439.9	311.3	401.4	2724.6	3606.8	2262.0	3126.6	4127.1	5298.6	4782.3	3963.2	3171.0	2336.6	3102.7	3124.8	3331.1	1878.6	2979.8	5983.4	3341.6	622.6	968.0
Руанда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Саудитска Арабия	0.2	0.4	0.7	0.5	0.6	2.1	3.1	1.0	2.1	4.8	8.0	11.7	8.9	11.1	19.3	8.6	19.0	28.5	23.8	28.2	40.8	66.9	69.7	86.6	55.3	388.3
Соломонови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейшелски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.1	0.2	0.1	0.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Судан	0.5	1.0	0.7	0.5	0.9	0.2	0.2	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	8.2	0.6	0.7	0.1	0.0	2.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Швеция	63.9	100.8	89.0	111.3	133.9	174.1	179.3	205.1	184.8	97.4	100.6	146.7	132.6	146.0	149.7	162.6	165.0	193.6	205.5	199.6	188.5	248.0	353.1	407.7	294.0	287.9
Сингапур	2.5	8.2	8.2	11.8	12.9	15.3	17.4	6.7	11.6	9.3	8.2	15.1	14.8	13.1	21.1	28.0	28.0	35.2	39.3	39.9	34.2	41.0	57.0	36.6	21.0	8.5
Света Елена, Възнесение и Тристан да Куня	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Словения	29.8	41.4	48.3	58.9	74.1	80.9	96.0	178.9	209.5	143.3	151.6	172.5	161.3	169.8	176.8	174.5	202.6	220.9	236.7	268.6	234.6	291.8	408.3	451.2	463.1	640.6
Свалбард и Ян Майен	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Словакия	44.6	42.3	47.8	63.1	85.2	92.5	118.9	188.1	216.9	194.0	208.4	280.8	329.5	335.1	311.6	378.9	351.0	389.9	393.8	439.0	428.6	490.2	565.0	593.9	616.1	608.6
Сиера Леоне	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.8
Сан Марино	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1	1.2	0.8	0.7	0.3	0.3	0.2	0.2	0.6	0.9	0.4	0.4	0.8	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.6	0.9
Сенегал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	1.9	2.2	2.0	2.1	2.1	0.3	3.2	0.6	0.4	0.0	0.0
Сомалия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.0	14.2	14.7	10.5	9.2	18.4	0.9	0.0	0.0
Суринам	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Судан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сао Томе и Принсипи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Съветски съюз	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ел Салвадор	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	1.5
Синт Мартен (нидерландска част)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сирия	6.0	4.9	29.9	24.9	8.5	13.5	14.8	14.5	60.1	41.2	30.0	37.0	35.3	19.2	18.1	7.5	0.9	0.3	0.3	0.2	0.4	2.0	5.4	0.9	0.6	3.8
Есватини (Нгване)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	19.3	0.2	0.2
Търкс и Кайкос	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Чад	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Френски южни територии	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Того	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.8	41.1	0.4	4.3	0.5
Тайланд	7.2	13.5	15.0	16.2	17.4	22.0	36.4	16.3	18.3	11.5	10.2	15.4	21.4	19.2	21.0	28.1	40.8	50.8	42.5	49.7	49.8	65.5	100.3	94.2	99.9	96.8
Таджикистан	10.0	8.0	20.9	26.7	29.8	12.8	14.8	4.5	5.9	4.1	4.3	2.4	0.0	3.7	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5	3.3	44.7
Токелау	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тимор-Лесте	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Туркменистан	10.0	1.7	0.7	0.0	1.2	0.0	0.1	0.0	19.0	6.8	14.0	30.1	31.6	53.5	37.3	6.3	9.5	8.7	7.7	15.0	10.8	30.5	6.1	3.4	30.0	89.3
Тунис	0.9	0.6	0.8	2.3	6.0	3.1	2.5	3.8	63.5	5.9	15.4	9.3	6.1	3.2	13.7	13.1	8.4	10.1	6.1	20.7	15.6	19.9	40.3	35.0	91.9	40.8
Тонга	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Източен Тимор	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Турция	233.7	305.7	414.7	588.4	699.9	887.1	1103.5	1488.7	1395.8	919.5	1046.6	1106.7	1188.7	1510.3	1468.1	1493.6	1623.2	1863.1	1970.8	2159.6	2150.8	3019.4	4650.7	4068.6	4581.9	4336.6

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Тринидад и Тобаго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	12.5	6.9	63.9	44.8
Тувалу	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тайван	32.2	36.6	51.2	64.4	82.9	94.5	99.7	62.1	74.3	43.4	58.2	58.0	64.7	67.3	109.2	110.6	112.3	101.1	114.0	103.5	109.7	170.0	248.5	157.6	130.6	113.4
Танзания	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	2.2	0.1	0.2	0.0	52.6	43.2	19.7	2.5	14.4	13.9	6.6	110.2	7.0	65.4	103.6	58.4	212.2	
Украйна	199.3	262.9	261.2	378.4	471.0	539.0	579.1	1568.5	1835.6	809.6	803.6	939.7	640.9	573.0	530.9	468.5	409.8	458.3	477.9	535.9	583.5	835.7	1744.4	1012.0	1131.6	988.8
Уганда	0.0	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.7	1.1	0.6	1.8	0.5	1.6	1.9	1.1	1.1	1.0	1.2	2.0	1.4	1.4	3.2	4.0	4.3	6.0	15.6	23.1
Съединени щати (малки морски острови)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Съединени щати	207.2	213.1	182.5	246.2	254.8	364.4	371.7	238.5	269.6	143.4	133.4	196.8	172.9	197.5	279.3	242.7	208.8	232.3	289.6	322.5	395.4	285.5	811.1	551.1	418.8	1128.7
Уругвай	0.1	0.2	1.6	2.3	1.1	1.3	2.6	5.3	5.9	1.8	4.2	6.7	4.8	7.2	5.2	4.5	7.9	5.5	7.5	7.8	3.8	9.4	8.1	5.8	5.5	4.0
Узбекистан	6.1	7.4	2.1	0.5	0.8	1.8	8.0	1.4	1.6	1.7	2.4	3.4	4.2	1.7	1.5	1.7	1.4	4.0	3.0	2.3	1.4	12.5	6.0	12.9	10.7	57.0
Ватикан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Винсент и Гренадини	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Венесуела, Боливарска република	1.7	7.2	16.1	13.9	6.5	15.0	9.0	11.3	0.1	0.1	0.1	0.1	1.9	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.2
Британски Вирджински острови	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американски Вирджински острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Виетнам	3.4	23.5	15.8	10.9	11.0	13.9	18.6	35.0	56.6	36.5	28.3	19.2	31.5	30.5	51.1	45.7	41.2	43.6	47.2	68.0	67.8	97.6	171.3	147.7	213.1	208.4
Вануату	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Уолис и Футуна	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Самоа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Канарски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сеута	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Обединеното кралство (Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Косово	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	8.1	4.8	7.4	1.2	0.4	1.2	4.8	8.2	12.3	9.5	8.2	8.3	10.8	21.6	15.2	9.2	15.0	17.4
Мелила	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Австралийска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Западен бряг (без Източен Йерусалим) и ивицата Газа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Голарни региони	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сърбия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	168.0	174.5	182.4	144.0	201.7	253.9	253.0	262.9	294.1	348.5	370.1	580.2	615.0	590.4	570.1	724.6	951.5	1168.8	1014.1	1202.0
Обединеното кралство (без Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Новозеландска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Йемен	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Йемен	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	1.9	1.8	2.4	2.7	0.6	1.1	0.4	0.0	0.0
Малого	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Югославия	24.7	22.9	25.6	30.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южна Африка	5.0	11.6	10.0	5.0	4.8	8.6	23.1	9.5	13.7	37.3	11.3	20.3	33.4	39.1	22.2	12.5	18.2	30.2	36.2	48.7	28.6	40.0	117.7	97.5	27.7	38.4
Замбия	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.9	2.4	0.4	6.1	0.0	0.0	0.4	1.3	0.1	0.0	0.2	0.3	0.2	0.4	0.3	2.2	0.7	0.8	6.1
Зимбабве	11.6	8.4	9.8	6.8	6.8	4.5	4.9	2.8	4.1	5.4	0.5	8.7	4.7	9.9	8.8	2.7	0.9	0.2	0.5	1.4	1.9	0.9	1.7	3.5	0.2	3.9

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Износ на България към основни региони и партньори (2000-2025, млн. евро)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо	7084.9	8127.8	8411.2	9610.5	11619.5	12497.5	15424.2	21861.5	25093.9	16875.9	19245.1	23406.5	25459.5	25828.5	26118.3	26346.8	26158.7	30213.2	32083.5	33650.3	30648.8	39128.1	55175.8	49605.9	49735.0	42882.8
Извън ЕС	3966.3	4117.0	4182.8	4844.9	5543.9	5224.2	6691.4	9082.5	10866.3	6757.5	7988.7	9507.5	10529.6	10421.9	10006.1	9393.5	8779.9	10882.0	11678.7	12606.2	11912.2	15438.1	24696.0	19905.9	21260.6	27501.4
В ЕС	3118.6	4010.8	4228.4	4765.6	6075.6	7273.3	8732.7	12779.1	14227.6	10118.5	11256.4	13899.0	14929.9	15406.6	16112.2	16953.3	17378.7	19331.1	20404.8	21044.1	18736.6	23690.0	30479.8	29700.1	28474.4	15381.3
ОИСР	4241.9	5286.8	5633.9	6616.0	7887.2	9228.7	11289.8	14373.7	15323.2	10816.9	11667.2	14081.5	14992.7	15894.6	16387.4	17285.1	17794.2	19592.8	20784.0	21588.3	20147.4	25414.9	33575.8	32432.4	31888.6	
ОИСР (извън ЕС)	752.7	850.2	958.9	1305.1	1609.2	1988.6	2575.1	2648.3	2561.9	1723.6	1821.9	1910.1	1873.6	2299.2	2247.4	2341.3	2443.6	2722.9	3038.3	3283.1	3597.1	4719.6	6708.7	6141.2	6967.2	5204.5
БРИКС	1804.2	1801.3	1392.3	1514.2	2039.0	1169.5	1597.8	3592.0	4621.7	2945.1	3756.8	4983.8	6309.1	5762.4	5018.6	4323.4	3543.1	4402.5	4719.1	5120.7	3719.2	5523.8	9848.1	6771.7	4145.1	1494.5
Балкански страни	919.2	1048.6	1203.7	1597.0	1853.7	2360.7	3233.8	4575.2	4902.6	3409.0	4201.8	4766.8	5131.4	5450.3	5441.9	5449.3	5662.1	6607.3	6891.6	7438.3	7255.8	9785.8	13713.7	12056.2	12849.1	12695.7
Субсахарска Африка	23.2	26.0	23.5	16.5	17.7	24.9	52.9	40.0	32.6	61.2	41.9	42.0	53.6	148.9	215.9	172.4	133.8	99.9	121.6	144.2	205.5	153.4	348.1	366.9	479.8	
Африка	50.9	52.7	41.3	32.0	40.5	65.6	102.2	112.2	175.4	111.7	146.0	176.2	137.8	234.4	493.5	456.2	605.2	791.0	807.7	1024.1	637.0	617.6	799.6	935.0	2003.0	
Андора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.5
Обединени арабски емирства	6.5	1.4	3.7	23.3	25.8	8.2	6.4	16.9	24.7	14.0	22.4	35.5	54.4	40.9	50.2	70.7	21.3	27.4	27.0	32.3	29.4	36.6	48.9	51.8	86.1	197.9
Афганистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	10.4	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	68.3
Антигуа и Барбуда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Ангила	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Албания	0.1	0.1	0.2	0.2	1.1	3.0	3.1	8.2	7.4	5.0	12.0	17.3	19.0	17.1	18.9	19.4	15.9	18.1	17.4	28.4	39.3	40.4	55.5	47.9	49.8	129.6
Армения	0.1	0.1	0.7	10.8	8.3	0.2	13.1	18.2	2.5	1.1	0.3	0.3	0.5	4.1	0.6	1.5	0.3	0.3	0.4	1.3	0.5	0.9	4.1	2.9	2.3	72.1
Нидерландски Антили	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ангола	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.1	0.1	0.0	0.0	0.6	0.0	3.2
Антарктида	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Аржентина	7.5	11.0	22.9	20.0	15.6	64.4	82.8	11.3	11.0	8.2	61.9	46.3	10.2	9.3	9.9	15.9	20.2	48.1	61.1	41.9	34.0	30.6	27.8	19.3	26.1	12.4
Американска Самоа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Австрия	157.3	161.9	176.2	213.8	274.7	317.9	396.0	936.7	1030.5	682.8	668.4	784.7	782.3	711.1	742.2	710.7	722.1	729.2	802.1	841.1	825.3	956.2	1212.0	1319.6	1218.1	746.8
Австралия	6.6	7.6	27.9	62.9	58.8	58.5	44.3	24.9	32.6	5.5	5.4	7.0	9.1	146.4	7.9	133.8	34.3	10.9	51.7	15.2	62.2	104.6	40.3	21.0	22.9	53.3
Аруба	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2
Азербайджан	0.1	0.8	0.6	0.0	0.2	0.7	2.1	0.4	0.9	2.9	2.3	0.2	0.2	0.2	0.4	0.1	0.4	0.2	0.5	5.5	0.6	63.0	386.3	315.9	15.0	30.8
Босна и Херцеговина	0.3	0.5	0.9	0.6	1.4	5.5	17.7	23.5	13.9	4.4	6.4	7.8	15.9	25.5	43.3	30.1	43.4	39.6	22.2	25.3	21.1	29.7	27.1	56.7	33.6	123.7
Барбадос	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.3
Бангладеш	0.9	0.7	1.8	1.8	1.1	2.3	3.1	0.7	0.6	1.5	1.2	1.8	1.5	6.5	1.8	1.8	2.2	3.0	4.0	4.0	3.1	3.9	3.6	2.5	4.9	70.0
Белгия	93.5	119.9	118.3	132.0	167.6	174.5	208.9	390.3	454.0	285.1	364.1	397.5	446.0	479.0	538.1	606.6	607.6	638.2	647.2	642.3	584.7	757.4	1036.8	1104.4	987.9	867.8
Буркина Фасо	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.1	0.0	0.4
България	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бахрейн	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.7	0.4	0.0	0.0	0.1	0.4	2.8	3.2	24.1	26.2	11.7	22.4	22.1	3.2
Бурунди	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7
Бенин	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.2
Сен Бартелеми	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бермудски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.0
Бруней Даруссалам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Боливия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.5	0.1	0.9	0.7	1.6	1.2
Бонайре, Синт Eустатиус и Саба	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бразилия	71.4	92.4	73.9	105.4	189.9	252.3	365.6	187.1	187.3	139.9	76.6	96.4	143.7	50.8	53.2	30.3	25.7	19.5	44.6	51.3	104.0	182.3	306.4	397.0	511.8	57.3
Бахами	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.3	0.4	0.6	0.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0
Бутан	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Буве	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ботсвана	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Беларус	6.6	6.6	7.6	10.5	21.5	19.2	25.9	25.3	27.1	11.6	15.1	24.5	23.9	19.3	23.2	31.8	23.5	20.5	51.1	30.8	36.2	53.5	45.3	21.1	21.4	47.1
Белиз	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.3	1.2	0.4	0.0	0.0	0.2	0.1	0.6	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	2.0	1.1	0.0	1.1
Канада	16.1	25.1	26.8	16.6	30.1	50.6	60.0	23.5	45.8	50.2	29.4	31.2	34.9	16.5	31.1	27.9	48.2	65.6	65.5	74.1	150.8	124.2	115.3	161.0	177.4	252.4
Кокосови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Демократична република Конго	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	5.5
Централноафриканска република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Конго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	17.2	14.7	5.1	0.4	3.0	0.0	0.0	1.8	28.1	6.8	0.1	0.3	0.3	0.0	0.7	0.5	0.9	0.0	0.0	0.6
Швейцария	89.2	94.7	106.3	108.8	138.8	146.4	192.7	284.1	213.3	155.6	174.2	181.4	208.2	198.3	174.8	192.9	196.4	211.9	240.6	259.8	244.4	286.8	318.5	390.2	429.1	343.8
Кот д'Ивоар	1.4	2.5	1.2	0.7	0.5	1.6	2.8	1.9	2.9	2.2	3.7	3.0	2.6	2.9	10.7	14.4	15.7	6.1	26.8	38.2	22.3	36.5	43.9	78.7	69.7	6.6
Острови Кук	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Чили	74.4	47.3	23.2	53.0	145.3	138.7	322.3	358.2	312.5	242.3	178.1	4.9	2.5	2.6	17.9	8.6	5.2	5.2	32.0	33.9	136.9	275.8	147.6	152.4	318.8	28.0
Камерун	0.1	0.1	0.0	0.1	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	1.0	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	2.1	1.2	0.2	0.8	0.7	0.9	0.2	3.8	1.6
Китай	74.2	97.6	145.8	248.6	377.0	567.7	770.0	609.1	755.9	456.0	493.5	678.8	758.2	767.1	865.1	968.7	1040.4	1110.1	1318.5	1521.7	1563.2	2121.0	3196.4	2688.2	2753.0	721.8
Колумбия	1.0	0.4	0.7	0.9	1.5	2.0	1.7	5.6	2.4	2.2	0.2	0.1	0.2	0.7	3.1	2.3	4.3	2.3	2.5	1.7	2.0	2.2	1.7	27.4	2.0	27.4
Коста Рика	0.7	0.7	0.8	1.7	2.3	1.3	2.0	0.0	0.3	0.0	0.5	0.1	0.1	0.1	1.6	1.1	0.5	0.5	0.3	0.1	0.2	0.1	0.5	0.3	0.2	5.2

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сърбия и Черна гора (2004–2005)	0.0	0.0	0.0	0.0	42.2	24.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Куба	0.7	10.4	10.7	6.5	4.9	0.5	9.1	5.1	2.0	7.8	0.5	0.4	5.4	11.5	3.3	8.3	1.1	1.4	2.3	2.2	2.6	2.4	4.1	3.3	4.5	3.5
Кабо Верде	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Кюрасао	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Рождество	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кипър	5.9	8.9	3.2	2.7	3.5	23.9	15.9	55.4	35.9	31.7	27.7	79.7	79.0	43.2	35.4	40.7	29.6	124.5	124.9	144.3	46.6	76.5	60.0	60.5	96.1	166.2
Чехия	128.3	129.4	130.5	135.8	196.0	212.9	272.2	445.6	547.2	459.5	363.8	404.9	489.9	528.2	587.2	560.0	535.7	682.8	765.8	851.3	816.1	966.5	1228.3	1400.3	1225.1	829.4
Германска демократична република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Германия	983.8	1241.8	1199.5	1371.0	1693.1	1996.6	2299.4	2695.3	2987.5	2072.2	2236.7	2536.1	2831.3	2793.7	3213.1	3395.4	3422.7	3703.7	3977.8	4052.1	3713.2	4801.9	5963.8	6114.8	5750.0	6163.8
Джибути	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.2	0.0	0.2	0.2	2.6
Дания	48.8	63.8	66.8	63.2	67.6	76.2	79.4	104.6	106.5	104.2	95.8	88.1	90.9	93.1	106.2	124.5	119.6	138.7	147.6	144.5	148.5	178.3	236.7	316.1	258.2	225.0
Доминика	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Доминиканска република	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.4	0.2	0.3	14.1	0.3	0.5	0.5	0.6	0.8	1.1	0.7	0.8	1.4	1.7	2.0	5.1
Алжир	0.1	0.1	0.6	0.1	0.0	8.2	0.1	0.0	0.8	1.2	4.8	22.2	0.0	1.8	0.1	14.1	2.5	0.8	8.7	11.6	4.0	42.9	69.5	67.3	41.1	630.2
Еквадор	3.1	4.4	5.6	8.6	7.6	10.5	9.7	11.7	11.4	7.2	6.8	3.9	9.2	7.8	11.6	13.0	13.8	16.7	21.4	21.8	37.1	70.5	84.1	71.2	118.6	8.5
Естония	0.3	0.5	0.4	1.0	2.2	3.0	4.2	6.9	6.2	6.2	3.7	5.5	5.8	10.6	18.1	11.7	16.5	30.1	25.1	30.0	26.7	44.7	45.9	93.2	166.6	53.1
Египет	4.2	6.1	4.3	4.3	6.4	8.5	13.0	20.6	26.2	22.5	78.6	76.6	57.3	60.1	153.6	103.0	362.9	361.8	531.7	746.0	337.1	262.7	246.9	371.9	926.5	337.6
Западна Сахара	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Еритрея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0	31.4	8.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Испания	107.1	134.8	163.8	213.9	243.9	271.2	322.3	318.6	354.5	273.0	362.6	1238.4	1127.4	1345.1	1257.5	1208.2	1038.5	1394.1	1493.4	1268.5	585.9	740.6	1121.2	940.3	833.7	926.9
Етиопия	0.3	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.7	0.5	0.7	1.6	4.6	4.5	7.4	7.4	5.5	4.1	5.0	2.7	2.4	2.9	3.5	3.2	3.2	2.5
Финландия	49.8	56.9	38.2	33.9	39.7	46.2	87.4	86.6	151.2	101.7	95.1	61.9	61.3	46.0	48.3	60.5	67.6	64.0	81.5	68.0	80.3	85.0	114.9	128.6	114.9	90.4
Фиджи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Фолландски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.6	5.5	2.0	1.9	0.6	1.1	0.7	0.0
Микронезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Фарьорски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.2	0.4	0.0	0.0	0.4	0.8	0.3	0.7	2.1	0.7	0.2	0.6	0.7	1.3	0.0
Франция	344.3	489.5	475.5	541.7	617.0	687.5	758.4	751.7	843.6	593.3	629.8	760.5	741.5	767.8	793.8	833.3	824.1	872.0	881.3	1011.5	887.7	1031.1	1202.1	1328.8	1168.7	1394.0
Габон	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.8	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
Великобритания	150.9	202.2	219.8	239.3	282.0	334.8	351.4	359.9	337.4	230.8	303.3	364.5	365.6	382.1	444.2	481.8	600.3	475.6	492.4	460.6	390.3	312.8	441.1	401.4	481.3	630.2
Гренада	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Грузия	0.3	8.9	0.2	24.4	23.1	31.3	23.3	57.4	333.3	189.7	164.6	196.3	171.9	213.6	215.1	228.5	143.5	299.4	323.3	337.6	472.0	370.3	520.8	298.6	199.7	368.9
Френска Гвиана	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гана	0.7	0.4	0.2	0.4	0.6	0.3	0.3	0.2	0.5	1.7	3.6	1.9	0.8	6.1	17.4	40.8	33.4	21.3	6.3	5.0	5.4	4.9	10.4	12.1	96.0	5.8
Гибралтар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	3.2	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	237.4
Гренландия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Гамбия	0.4	0.7	0.2	0.2	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.4	0.3	2.8	7.6	0.5
Гваделупа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Екваториална Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.3	0.1	0.4	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Гърция	345.3	460.5	507.8	639.2	667.6	734.7	987.0	1353.5	1327.6	1030.5	1141.6	1313.1	1542.7	1435.4	1337.0	1267.9	1259.0	1332.4	1399.6	1548.6	1516.3	2152.2	3248.7	2170.4	2475.4	2611.2
Южна Джорджия и Южни Сандвичеви острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гватемала	11.4	0.0	4.9	5.0	0.0	0.0	0.1	0.7	0.0	0.0	0.0	0.8	0.2	2.4	0.4	8.5	1.7	1.2	0.1	3.1	2.6	0.1	10.4	0.7	0.4	9.0
Гуам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гвинея-Бисау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	0.3
Гайана	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	128.5	0.1	
Хонконг	9.9	12.4	17.3	19.5	17.6	17.6	25.8	66.6	67.9	39.8	53.8	47.4	57.8	58.3	65.1	76.0	83.5	92.9	106.6	102.0	111.1	141.9	247.2	203.5	240.7	165.9
Остров Хърд и острови Макдонълд	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Хондурас	0.0	0.4	1.1	1.2	0.1	0.2	0.1	0.1	1.3	4.6	5.4	3.8	2.8	2.4	6.3	8.6	6.0	6.1	2.9	4.6	5.2	6.0	11.4	3.2	3.9	5.3
Хърватия	4.0	2.6	14.7	27.2	26.3	34.6	41.5	80.3	64.5	36.1	35.7	27.3	30.4	36.8	45.2	59.6	62.9	79.5	95.2	81.5	180.5	189.6	122.9	132.4	168.2	321.1
Хаити	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Унгария	66.5	89.1	107.1	118.3	140.9	171.3	216.8	670.8	702.4	563.3	597.5	707.7	761.1	785.3	882.2	976.3	996.5	1066.1	1109.2	1192.8	1199.8	1433.6	1734.4	1726.9	1702.4	600.8
Индонезия	35.9	118.4	77.8	90.5	39.6	47.5	26.8	14.8	22.5	16.5	17.6	18.8	25.8	28.4	33.0	36.8	36.7	47.5	165.0	138.7	120.6	30.5	27.9	369.3	500.4	68.0
Ирландия (Еире)	36.8	21.7	21.1	20.8	37.7	51.6	63.7	76.0	66.7	48.9	53.8	77.0	84.8	82.2	77.5	81.3	98.2	114.4	137.7	182.2	185.4	254.4	218.5	198.9	226.3	133.2
Израел	11.9	21.1	20.0	17.5	19.7	28.1	35.1	42.1	40.5	49.4	94.4	175.2	57.3	46.1	68.0	37.5	50.6	30.9	40.5	46.6	65.0	171.9	59.5	125.4	69.5	156.6
Индия	13.0	21.4	17.8	20.8	27.3	29.5	37.7	61.8	58.0	50.0	48.8	61.1	75.1	123.1	114.8	140.9	122.1	140.1	194.9	167.7	144.8	200.7	244.3	247.5	230.0	179.6
Британска територия в Индийския океан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ирак	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	24.9	60.4	28.6	0.0	0.1	100.6	1.1	440.4	81.6
Иран	1.1	0.7	1.5	1.7	1.9	5.4	7.7	9.0	7.9	7.1	5.3	2.8	4.4	1.8	32.9	14.4	25.1	53.8	32.8	34.0	20.6	39.6	85.4	56.3	61.0	102.2
Исландия	0.3	0.4	0.5	0.3	1.5	0.7	1.1	1.9	1.7	1.8	1.1	1.5	0.1	0.2	0.9	1.6	1.4	1.8	3.2	1.7	2.7	1.9	2.0	1.7	1.3	3.0
Италия	598.7	780.3	953.7	982.6	1141.5	1317.1	1625.4	1894.2	1995.1	1300.8	1418.2	1671.8	1686.8	1921.5	1840.8	1995.4	2070.5	2193.3	2424.9	2509.0	2179.0	2586.8	3294.5	3318.7	2664.1	2822.0
Ямайка	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7
Йордания	4.2	5.7	3.2	12.7	17.5	14.1	2.1	2.1	3.6	2.0	2.3	48.5	84.2	45.2	82.7	57.2	19.4	26.2	4.4	10.1	3.3	3.6	12.9	26.9	15.3	74.3
Япония	68.3	85.7	93.8	121.3	151.4	176.7	247.8	84.7	140.7	75.9	69.8	68.5	63.4	66.3	83.9	84.5	95.1	105.3	139.8	146.1	152.3	204.9	234.2	196.3	166.5	86.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Кения	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.6	1.8	2.3	0.4	0.9	0.2	0.6	0.4	0.7	0.5	0.2	0.1	0.5	0.4	3.7	0.9	1.8
Киргизстан	0.1	0.2	0.2	0.2	0.8	0.2	0.4	2.7	1.4	2.0	2.4	3.1	3.7	5.1	2.4	4.1	3.9	2.9	4.4	5.6	4.1	2.3	1.3	1.5	4.2	97.4
Камбоджа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	7.8	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	1.7	0.2	19.6	7.0	2.8	4.9	3.8	2.3	8.8	1.2	1.4	1.8	22.8	1.7	6.1
Кирибати	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Коморски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Китс и Невис	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6
Северна Корея	1.9	2.9	2.8	2.3	2.4	3.7	2.6	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Южна Корея	29.4	34.2	49.5	65.6	88.7	115.9	156.4	75.8	73.7	49.3	74.7	119.7	93.8	86.0	81.5	84.7	111.5	113.6	152.6	148.5	134.1	141.7	198.8	185.2	220.4	91.4
Кувейт	0.0	0.2	0.1	0.3	0.3	0.1	0.2	0.8	0.1	0.2	0.6	0.8	2.4	1.4	1.0	0.2	0.3	2.3	0.1	3.3	1.8	2.4	3.0	1.5	3.6	7.8
Кайманови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Казахстан	8.0	5.1	26.8	112.7	118.5	3.4	15.0	2.9	2.0	72.5	7.2	70.1	39.5	44.5	35.9	25.0	17.2	14.0	4.5	3.2	14.0	2.0	29.4	8.3	1019.6	97.5
Лаос	0.2	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.9	0.0	0.4	0.0	0.1	15.6	0.0	0.0	2.2	0.0	0.0
Ливан	0.3	0.3	0.6	0.5	0.6	0.3	0.3	0.9	10.5	5.8	7.1	6.3	9.7	13.8	17.7	26.9	30.0	44.6	79.2	28.9	32.8	50.3	72.7	45.4	29.7	61.9
Сейнт Лусия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Лихтенщайн	1.1	1.1	0.8	0.9	1.0	1.5	3.4	4.5	7.8	6.8	3.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.4	0.6	1.1	1.1	0.2	0.3
Шри Ланка	0.4	0.5	0.4	0.4	0.8	0.8	0.9	1.0	1.7	2.1	1.7	1.4	1.2	1.5	1.5	1.8	2.1	2.1	2.2	3.0	2.4	3.5	5.3	4.7	5.0	5.0
Либерия	0.0	0.0	0.0	0.7	2.3	5.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	2.7	3.7	3.5	7.2	17.4	3.1
Лесото	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Литва	2.7	3.1	5.8	11.6	9.8	10.7	12.4	21.8	24.7	18.5	28.8	41.1	46.9	40.6	43.5	44.0	50.8	45.7	65.9	74.8	72.7	90.0	121.8	128.4	134.9	120.6
Люксембург	2.7	4.1	3.3	4.0	4.3	5.3	7.3	23.5	22.6	13.8	13.2	14.4	20.8	47.3	76.0	79.7	87.3	92.3	50.3	43.3	38.8	55.2	44.8	35.0	35.9	12.2
Латвия	0.6	0.6	1.1	1.4	2.0	1.9	1.9	6.3	8.3	7.9	11.6	12.7	16.9	10.8	12.4	28.9	35.4	35.8	34.0	31.5	26.9	31.7	56.8	44.1	43.6	63.4
Либия	0.5	0.4	1.1	0.1	0.1	0.1	0.7	2.2	7.5	5.6	2.4	1.0	0.0	4.9	66.4	82.3	3.7	6.6	2.6	0.0	22.5	52.0	17.4	1.9	338.8	89.6
Мароко	21.9	19.5	11.0	8.7	10.3	20.8	33.0	45.5	44.8	15.3	2.8	25.1	20.8	15.7	43.7	71.4	93.9	111.8	137.0	101.6	52.3	86.7	77.4	91.9	125.0	192.6
Молдова, Република	2.4	2.9	4.0	5.9	6.1	5.2	9.1	16.8	17.8	11.0	12.0	15.1	21.8	25.0	30.4	26.5	66.1	72.5	50.3	62.0	41.7	60.3	150.7	100.4	125.7	165.4
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.2	0.9	1.3	0.0	0.6	1.1	2.3	1.8	1.2	3.3	4.4	1.0	0.7	1.2	12.7	5.1	3.2	22.4
Мадагаскар	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	1.1	0.3	0.0	0.1	8.3	3.9	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3	0.1	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.5
Маршалови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.4	0.0	0.2
Северна Македония	28.2	21.8	19.1	21.2	41.0	67.5	139.2	274.9	284.2	176.8	256.6	250.6	252.3	269.7	267.3	259.1	257.1	326.1	313.6	317.2	283.2	357.8	448.3	527.0	499.9	732.2
Мали	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	1.4
Мианмар (Бирма)	0.0	0.0	1.4	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	2.0	4.9	0.5	0.5	4.8	5.0	5.5	3.8	22.9	22.1	16.8	1.6
Монголия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.0
Макао	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.5	1.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.8	0.4	1.0	0.9	0.3	0.2	0.3	0.1	0.0	2.8	3.9	3.3	0.1
Северни Мариански острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мартиника	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мавритания	1.4	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.8
Монсерат	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Малта	0.1	0.2	0.3	3.1	0.2	9.3	2.2	8.2	3.5	7.2	25.9	13.5	45.8	6.6	70.8	10.1	17.1	38.2	118.2	25.2	30.6	14.1	19.5	14.0	10.1	20.6
Мавриций	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.5	0.5	0.5	0.4	0.7	0.7	0.7	2.8	0.6	0.7	2.7	3.2	0.7	1.4	2.2	0.9	2.6
Малдиви	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2
Малави	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	1.7	2.1	1.9	1.5	6.8	0.7	1.2	0.1	0.0	1.0	0.3	0.1	0.7	0.6	2.1	0.9
Мексико	7.7	8.9	4.0	11.9	6.5	7.9	14.4	8.5	21.5	4.2	2.6	2.6	29.7	7.9	8.2	8.7	32.1	20.9	10.7	40.1	65.7	59.3	77.9	76.7	54.8	125.6
Малайзия	9.6	13.8	19.7	18.6	25.7	34.0	40.1	29.0	30.2	18.1	28.7	30.0	22.9	30.1	32.7	41.4	44.0	83.4	78.5	65.2	76.5	93.2	151.2	126.8	115.7	49.4
Мозамбик	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	25.0	33.8	20.9	35.9	5.4	9.7	10.4	0.1	4.0	15.7	13.1	57.2	1.1
Намибия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.2	4.4	97.3	6.7
Нова Каледония	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Нигер	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2
Остров Норфолк	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нигерия	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2	2.7	6.3	0.3	0.1	0.0	0.1	1.3	0.8	10.5	1.9	1.8	1.0	1.4	1.6	9.3	15.5	7.5	5.5	14.9	10.7
Никарагуа	5.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	1.2	3.4	2.7	4.0	3.3	3.5	15.9	4.0	2.5	0.5
Нидерландия	119.3	148.3	170.6	171.9	192.9	210.4	235.9	563.0	627.2	464.1	538.0	594.1	764.2	683.2	719.6	883.2	955.3	1111.6	1217.3	1206.4	1218.2	1663.0	2277.0	2028.0	1864.0	868.6
Норвегия	6.1	5.0	7.3	9.6	9.0	8.3	17.1	9.8	7.8	21.2	8.4	11.3	7.9	15.7	16.4	16.7	23.2	30.7	31.0	22.7	22.9	29.3	36.3	167.7	493.6	102.6
Непал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	1.8
Науру	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ниуе	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нова Зеландия	0.3	0.3	1.1	0.5	0.7	2.0	5.0	2.0	3.8	3.1	3.2	2.9	4.8	4.7	4.8	4.7	8.6	8.4	9.0	10.5	11.5	12.0	14.3	16.2	9.9	8.2
Оман	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.9	8.5	4.4	10.5	10.0	7.5	0.2	3.0	1.9	1.0	1.5	1.8	1.3	18.0	26.2	21.3	19.0
Панама	1.1	0.8	0.6	0.7	0.6	4.4	0.6	0.4	0.1	0.2	0.2	0.2	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.2	0.6	58.1	85.4	173.3	100.9	0.3	6.7
Перу	20.7	10.9	38.3	35.1	61.3	86.0	130.7	128.3	153.6	128.3	230.2	60.8	83.2	9.5	26.0	20.9	24.2	24.4	41.4	47.3	275.6	315.6	206.7	205.5	373.0	28.3
Френска Полинезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Папуа-Нова Гвинея	1.2	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	32.9	80.5	110.3	67.5	3.0	3.5	97.7	0.0
Филипини	1.6	1.7	4.0	5.5	4.5	11.2	12.2	11.3	15.1	9.4	16.0	16.8	36.5	38.4	13.1	17.7	27.8	39.9	52.9	44.2	43.9	49.2	80.9	91.1	71.6	34.7
Пакистан	0.5	0.5	0.5	0.9	2.0	2.3	2.4	4.4	10.5	7.9	8.3	13.5	11.4	10.5	15.3	14.5	14.3	18.9	17.5	27.6	31.3	37.4	49.1	46.2	48.6	9.6
Полша	97.8	119.2	105.7	135.2	173.0	238.7	361.7	430.1	535.3	372.8	402.9	447.6	559.1	730.7	711.6	822.5	1056.4	1092.5	1069.5	1147.1	1137.2	1400.2	1826.5	1933.9	1886.8	1136.8

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сен Пиер и Микелон	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Питкерн	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Окупирана палестинска територия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	1.5
Португалия	16.6	24.2	24.8	26.9	31.3	30.3	28.7	19.7	29.3	56.0	49.6	70.4	51.0	52.5	55.8	47.7	52.7	87.0	92.4	65.6	122.8	116.2	108.8	110.3	145.8	
Палау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Парагвай	0.0	1.4	0.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.6	0.2	0.7	0.8	1.0	2.2	1.1	1.0	3.4
Катар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.4	0.0	0.2	0.4	1.6	3.6	1.7	1.0	1.6	1.7	1.0	4.8	4.5	13.3	56.0	62.0	1.9	16.3
Открито море	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.7	15.1	25.0	1.2	2.6	0.0	2.8	1.9	0.0	21.4
Складове и припаси	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси в рамките на търговията в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	151.1
Складове и припаси извън рамките на търговията в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	125.4
Неуточнени държави и територии	165.5	97.6	342.6	88.3	108.1	195.7	93.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неутоменати държави и територии и рамките на търговията вътре в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18.0	42.5	16.7	17.9	18.9	20.7	36.9	112.5	104.1	84.6	112.3	78.6	38.4	69.7	75.5	184.4	214.8	5.2
Неутоменати държави и територии и рамките на търговията извън ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	98.2	87.3	92.4	90.5	95.6	93.3	89.4	131.2	159.4	271.9	123.2	182.0	162.9	99.3	139.7	3.0	469.1	1.0
Неутоменати държави и територии по тарговски или военни причини в рамките на търговията вътре в Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неутоменати държави и територии по тарговски или военни причини в рамките на търговията извън Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1440.5
Неутоменати държави и територии по тарговски или военни причини в рамките на търговията извън Съюза	87.4	51.3	89.5	76.1	31.7	0.0	15.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1042.9
Реюнион	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Румъния	253.1	192.9	172.4	231.1	342.3	547.2	697.8	990.0	1409.0	943.8	1340.8	1616.5	1667.2	1720.6	1784.0	1786.6	1814.5	2134.5	2208.5	2409.3	2248.3	2957.6	3775.8	3418.8	3545.1	4540.1
Руска федерация (Русия)	1640.6	1578.2	1144.7	1134.5	1439.9	311.3	401.4	2723.6	3606.8	2262.0	3126.6	4127.1	5298.6	4782.3	3960.2	3171.0	2536.6	3102.7	3124.8	3331.1	1878.6	2979.8	5983.4	3341.6	622.6	420.6
Руанда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Саудитска Арабия	0.2	0.4	0.7	0.5	0.6	2.1	3.1	1.0	2.1	4.8	8.0	11.7	8.9	11.1	19.3	8.6	19.0	28.5	23.8	26.2	40.8	66.9	69.7	86.6	55.3	201.0
Соломонови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейшелски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.1	0.2	0.1	0.5	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1
Судан	0.5	1.0	0.7	0.5	0.9	0.2	0.2	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	8.2	0.6	0.7	0.1	0.0	2.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.7
Швеция	63.9	100.8	89.0	111.3	133.9	174.1	179.3	216.1	184.8	97.4	100.6	146.7	132.6	146.0	149.7	162.6	165.0	193.6	205.5	199.6	188.5	248.0	353.1	407.7	294.0	438.0
Свазиленд	2.5	8.2	8.2	11.8	12.9	15.3	17.4	6.7	11.6	9.3	8.2	15.1	14.8	13.1	21.1	28.0	28.0	35.2	39.3	39.9	34.2	41.0	57.0	36.6	21.0	52.7
Свети Елена, Възнесение и Тристан да Куня	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Словения	29.8	41.4	48.3	38.9	74.1	80.9	96.0	178.9	209.5	143.3	151.6	172.5	161.3	169.8	176.8	174.5	202.6	220.9	236.7	268.6	234.6	291.8	408.3	451.2	463.1	171.4
Словакия	44.6	42.3	47.8	63.1	85.2	92.5	118.9	188.1	216.9	194.0	208.4	280.8	329.5	335.1	311.6	378.9	351.0	389.9	393.8	439.0	428.6	490.2	565.0	593.9	616.1	435.3
Сиера Леоне	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.2
Сан Марино	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.1	1.2	0.8	0.7	0.3	0.3	0.2	0.2	0.6	0.9	0.4	0.4	0.8	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.6	0.2
Сенегал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	1.9	2.2	2.0	2.1	2.1	0.3	3.2	0.6	0.4	0.0	0.6
Сомалия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.0	14.2	14.7	10.5	9.2	18.4	0.9	0.0	0.8
Суринам	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.7
Южен Судан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2
Сао Томе и Принсипи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Пиер и Микелон	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт сито	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бл Салвадор	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	1.6
Синт Мартен (нидерландска част)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.8
Сирия	6.0	4.9	29.9	24.9	8.5	13.5	14.8	14.5	60.1	41.2	30.0	37.0	35.3	19.2	18.1	7.5	0.9	0.3	0.3	0.2	0.4	2.0	5.4	0.9	0.6	9.5
Есватини (Нтвазе)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	19.3	0.2	0.0
Търкс и Кайкос	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Чад	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Френски южни територии	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гоа	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.8	41.1	0.4	4.3	1.6
Тайланд	7.2	13.5	15.0	16.2	17.4	22.0	36.4	16.3	18.3	11.5	10.2	15.4	21.4	19.2	21.0	28.1	40.8	50.8	42.5	49.7	49.8	65.5	100.3	94.2	99.9	82.9
Таджикистан	10.0	8.0	20.9	26.7	29.8	12.8	14.8	14.5	60.1	4.1	4.3	2.4	0.0	3.7	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.5	3.3	4.5
Токелау	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тимор-Лесте	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Туркменистан	10.0	1.7	0.7	0.0	1.2	0.0	0.1	0.0	19.0	6.8	14.0	30.1	31.6	53.5	37.3	6.3	9.5	8.7	7.7	15.0	10.8	30.5	6.1	3.4	30.0	10.0
Тунис	0.9	0.6	0.8	2.3	6.0	3.1	2.5	3.8	6.3.5	5.9	15.4	9.3	6.1	3.2	13.7	13.1	8.4	10.1	6.1	20.7	15.6	19.9	40.3	35.0	91.9	137.3
Тонга	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Източен Тимор	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Турция	233.7	305.7	414.7	588.4	699.9	887.1	1103.5	1488.7	1395.8	919.5	1046.6	1106.7	1188.7	1510.3	1448.1	1493.6	1623.2	1863.1	1970.8	2159.6	2150.8	3019.4	4650.7	4068.6	4581.9	3010.4
Тринидад и Тобаго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	12.5	6.9	63.9	1.4
Тувалу	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Тайван	32.2	36.6	51.2	64.4	82.9	94.5	99.7	62.1	74.3	43.4	58.2	58.0	64.7	67.3	109.2	110.6	112.3	101.1	114.0	103.5	109.7	170.0	248.5	157.6	130.6	35.6
Танзания	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	2.2	0.1	0.2	0.0	52.6	45.2	19.7	2.5	14.4	13.9	6.6	110.2	7.0	65.4	103.6	58.4	8.1
Украйна	199.3	262.9	261.2	378.4	471.0	539.0	579.1	1568.5	1835.6	809.6	803.6	939.7	640.9	573.0	530.9	468.5	409.8	458.3	477.9	535.9	583.5	835.7	1744.4	1012.0	1131.6	547.0
Уганда	0.0	0.2	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.7	1.1	0.6	1.8	0.5	1.6	1.9	1.1	1.0	1.2	2.0	1.4	1.4	3.2	4.0	4.3	6.0	15.6	0.8
Съединени щати (малки морски острови)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4
Съединени щати	207.2	213.1	182.5	246.2	254.8	364.4	371.7	238.5	269.6	143.4	133.4	196.8	172.9	197.5	279.3	242.7	208.8	232.3	289.6	322.5	395.4	285.5	811.1	551.1	418.8	910.5
Уругвай	0.1	0.2	1.6	2.3	1.1	1.3	2.6	5.3	5.9	1.8	4.2	6.7	4.8	7.2	5.2	4.5	7.9	5.5	7.5	7.8	3.8	9.4	8.1	5.8	5.5	2.1
Узбекистан	6.1	7.4	2.1	0.5	0.8	1.8	8.0	1.4	1.6	1.7	2.4	3.4	4.2	1.7	1.5	1.7	1.4	4.0	3.0	2.3	1.4	12.5	6.0	12.9	10.7	72.7
Ватикан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Винсент и Гренадини	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Венесуела, Боливарска република	1.7	7.2	16.1	13.9	6.5	15.0	9.0	11.3	0.1	0.1	0.1	0.1	1.9	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	3.6
Британски Вирджински острови	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5
Американски Вирджински острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Виетнам	3.4	23.5	15.8	10.9	11.0	13.9	18.6	35.0	56.6	36.5	28.3	19.2	31.5	30.5	51.1	45.7	41.2	43.6	47.2	68.0	67.8	97.6	171.3	147.7	213.1	51.2
Вануату	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Уолис и Футуна	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Самоа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Канарски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сеута	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Обединеното кралство (Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Косово	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	8.1	4.8	7.4	1.2	0.4	1.2	4.8	8.2	12.3	9.5	8.2	8.3	10.8	21.6	15.2	9.2	15.0	161.7
Мелила	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Австралийска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Западен бряг (вкл. Източен Йерусалим) и ивицата Газа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Полярни региони	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сърбия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	168.0	174.5	182.4	144.0	201.7	253.9	253.0	262.9	294.1	348.5	370.1	580.2	615.0	590.4	570.1	724.6	951.5	1168.8	1014.1	872.0
Обединеното кралство (без Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Новозеландска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Йемен	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Йемен	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	1.9	1.8	2.4	2.7	0.6	1.1	0.4	0.0	2.9
Майот	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Югославия	24.7	22.9	25.6	30.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южна Африка	5.0	11.6	10.0	5.0	4.8	8.6	23.1	9.5	13.7	37.3	11.3	20.3	33.4	39.1	22.2	12.5	18.2	30.2	36.2	48.7	28.6	40.0	117.7	97.5	27.7	115.2
Замбия	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.9	2.4	0.4	6.1	0.0	0.0	0.4	1.3	0.1	0.0	0.2	0.3	0.2	0.4	0.3	2.2	0.7	0.8	2.7
Зимбабве	11.6	8.4	9.8	6.8	6.8	4.5	4.9	2.8	4.1	5.4	0.5	8.7	4.7	9.9	8.8	2.7	0.9	0.2	0.5	1.4	1.9	0.9	1.7	3.5	0.2	0.9

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Внос на България от основни региони и партньори (2000-2025, хил. тона)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо	18896.5	19595.9	19420.2	22564.3	21003.1	16867.5	25903.8	27361.2	26475.4	20374.7	20659.4	21713.3	21469.7	21636.7	23781.4	25072.6	25725.1	27751.1	26299.5	28110.1	26566.8	27998.1	32818.3	27779.9	29495.4	30883.3
Извън ЕС	17341.4	17975.4	17705.1	20513.3	18328.9	13397.1	21712.4	20184.7	19589.4	14897.5	14446.3	14960.0	14397.3	14444.2	16019.6	16756.9	17003.8	18214.5	16809.4	18063.8	16507.5	16978.6	21885.6	18454.8	19027.0	19031.7
В ЕС	1555.1	1620.5	1715.1	2051.0	2674.2	3470.4	4191.4	7176.5	6886.0	5477.2	6213.1	6753.4	7072.4	7192.4	7761.8	8315.7	8721.3	9536.6	9490.1	10046.3	10059.3	11019.5	10932.7	9325.1	10468.4	20851.5
ОИСР	3629.2	3610.6	3546.9	5029.5	5423.5	5770.5	6659.2	8201.0	7287.0	5934.1	6157.7	6695.9	6902.1	7415.6	7689.7	8090.0	8499.3	8983.6	9014.9	9735.5	9979.7	11545.5	12373.1	10918.6	13134.2	
ОИСР (извън ЕС)	1509.5	1383.2	1357.5	2436.6	2579.2	2344.1	2468.2	2826.4	2363.8	2100.2	1880.0	1782.2	1750.6	2086.5	2079.8	2071.5	2260.1	2489.1	2627.4	2990.5	3067.0	3852.3	4440.7	4158.9	5482.3	5244.8
БРИКС	10522.0	10470.6	8732.6	10039.8	8129.2	3232.9	4035.8	7679.5	7668.0	6439.8	6140.6	6551.8	7515.3	7492.2	8305.0	9505.7	9183.4	8942.2	8138.0	8435.1	7097.0	7377.4	10343.2	7670.2	2004.1	3598.9
Балкански страни	1960.5	1763.1	1906.9	2527.2	2965.6	3981.0	5274.6	6196.7	6211.4	5277.7	5446.3	5283.8	5427.9	5741.6	5983.9	6488.7	6879.9	7648.5	7709.4	8749.2	9501.5	10351.3	10998.1	9353.6	11708.1	11239.2
Субсахарска Африка	39.5	52.6	44.6	68.3	63.2	71.7	89.6	60.1	47.2	61.5	46.7	14.3	23.4	75.9	181.5	116.0	147.7	141.1	199.4	112.6	146.5	288.7	442.6	326.0	375.4	
Африка	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Андора	8.3	1.4	2.9	73.8	78.8	3.4	2.7	10.6	13.0	13.2	10.5	10.4	15.9	17.0	14.3	93.1	11.0	12.0	12.9	14.8	15.2	15.4	15.9	20.0	21.4	18.0
Обединени арабски емирства	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Афганистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Антигуа и Барбуда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ангила	0.4	0.3	0.3	0.7	1.3	2.3	6.4	11.9	8.7	2.4	6.9	7.9	10.8	13.1	16.5	28.3	28.7	23.2	21.9	27.6	49.2	32.7	46.7	40.9	50.4	33.6
Албания	0.2	0.1	3.4	27.8	11.6	0.1	10.1	9.1	1.1	0.9	0.1	0.3	0.5	3.0	0.4	0.5	0.1	0.1	0.1	0.4	0.1	0.2	0.3	0.3	0.4	11.5
Армения	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нидерландски Антили	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Ангола	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Антарктида	19.7	28.7	55.2	48.9	24.8	83.4	78.0	11.1	11.0	8.4	36.6	23.3	8.2	6.9	6.4	8.0	10.5	22.0	63.7	15.2	21.5	15.6	14.4	8.8	10.3	13.2
Аржентина	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американска Самоа	63.1	67.1	84.0	107.5	141.4	208.8	212.4	367.4	359.4	251.4	275.6	313.8	348.9	295.4	311.5	277.3	310.4	295.5	282.5	307.8	324.6	338.0	363.8	307.6	334.5	307.3
Австрия	54.4	39.7	325.1	739.1	583.4	273.7	163.5	40.4	7.3	1.9	1.3	1.5	1.1	46.7	1.4	47.5	12.9	2.1	14.2	3.6	17.4	51.0	17.3	7.7	7.0	34.5
Австралия	29.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	4.2	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Аруба	0.0	2.0	2.3	0.0	0.2	1.3	4.5	0.9	1.6	7.6	4.6	0.2	0.2	0.1	0.4	0.1	0.2	0.1	2.2	22.7	0.3	218.2	445.6	703.4	14.1	243.8
Азербайджан	0.7	3.5	4.1	1.0	4.9	24.1	86.3	101.4	36.8	18.9	6.1	10.0	28.5	42.8	81.8	60.6	67.8	59.8	30.2	30.5	28.1	27.7	28.0	34.5	28.0	31.4
Босна и Херцеговина	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Барбадос	0.8	0.7	1.5	1.6	0.9	1.1	1.5	0.8	0.6	2.6	0.8	0.7	0.6	7.6	0.7	0.4	0.7	1.0	0.8	0.6	0.5	0.5	0.4	0.5	1.5	3.1
Бангладеш	49.9	57.7	47.0	52.3	75.5	77.8	87.0	206.3	136.7	93.4	136.0	120.3	125.9	127.5	144.7	173.8	176.6	169.6	169.7	199.2	228.9	224.7	217.3	221.8	230.0	237.1
Белгия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0
Буркина Фасо	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
България	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.4	0.3	0.0	0.0	0.0	0.1	1.5	1.7	16.2	12.2	4.2	10.0	9.1	16.0
Бахрейн	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бурунди	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бенин	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сен Бартелеми	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.5	0.4	0.3
Бермудски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бруней Даруссалам	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0
Боливия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бонайре, Синт Еустатиус и Саба	854.2	779.3	646.8	1648.0	1891.8	1459.9	1712.4	1043.2	456.5	166.4	128.9	123.9	9.2	66.3	31.0	9.5	32.1	7.1	23.3	22.7	49.4	69.8	133.2	129.4	177.1	315.1
Бразилия	1.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бахами	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бутан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Буве	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ботсвана	12.2	10.7	12.2	13.3	23.7	18.1	13.8	14.2	16.1	10.6	15.0	15.4	20.3	14.6	24.4	24.3	19.2	15.2	49.7	26.0	36.2	61.5	28.3	13.8	8.0	1.3
Беларус	0.2	0.7	0.0	3.1	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.8	2.3	0.7	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	2.5	1.5	0.0	0.0
Белиз	8.5	95.5	28.8	24.2	88.1	297.1	107.7	10.5	14.7	54.2	22.1	16.8	18.1	8.9	22.1	7.0	11.2	17.7	20.2	28.3	63.0	39.7	39.8	13.2	34.1	286.7
Канада	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кокосови острови	0.0	0.0	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	6.7
Демократична република Конго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Централноафриканска република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	3.2	6.7	1.7	0.5	2.8	0.0	0.0	0.3	5.5	1.4	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3	0.2	0.1	0.0	0.0	6.9
Конго	16.2	9.9	16.0	12.6	16.9	20.0	30.7	123.7	49.2	23.9	25.0	18.8	21.7	22.5	25.5	30.9	40.0	50.4	57.8	53.9	37.6	65.3	48.0	35.9	34.6	30.4
Швейцария	1.0	1.2	0.5	0.3	0.3	0.9	1.5	1.0	1.4	0.8	1.1	1.2	1.0	1.1	3.8	4.1	4.6	2.9	14.7	18.2	10.1	15.5	18.4	30.9	22.3	15.0
Кот д'Ивоар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Острови Кук	131.5	102.2	61.7	128.2	247.0	198.3	222.4	216.7	215.7	214.0	98.5	2.5	0.9	1.2	11.3	6.6	1.2	1.3	23.5	23.6	98.3	140.9	71.8	68.0	155.6	114.0
Чили	0.1	0.2	0.1	0.2	0.6	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.7	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	1.2	0.6	0.2	0.4	0.3	0.5	0.1	1.9	5.5
Камерун	91.2	129.0	75.7	135.6	170.1	241.4	430.2	504.1	478.3	281.5	245.9	303.9	266.5	296.4	320.2	317.0	354.9	370.9	414.3	471.1	461.2	495.0	729.6	692.2	631.7	939.3
Китай	4.9	1.8	2.1	2.6	5.3	2.0	2.1	4.7	1.0	0.9	0.2	0.0	0.1	0.2	1.3	3.1	31.3	2.2	2.7	1.8	1.7	1.6	0.9	75.8	0.8	181.3
Колумбия	3.3	1.9	2.1	6.2	8.5	2.0	4.7	0.0	0.5	0.0	0.9	0.1	0.0	0.1	2.1	1.4	0.5	0.6	0.3	0.0	0.3	0.1	0.5	0.0	0.2	0.1
Коста Рика	0.0	0.0	0.0	0.0	160.4	97.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сърбия и Черна гора (2004–2005)	0.2	43.0	52.4	35.1	28.9	0.2	26.1	24.0	8.3	26.4	0.0	0.0	11.9	24.2	8.8	26.7	0.0	0.1	0.3	0.2	0.6	0.8	0.8	0.7	0.8	1.4
Куба	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кабо Верде	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кюрасао	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Рождество	48.8	6.6	8.5	1.7	2.2	22.5	0.4	139.6	37.5	13.6	13.4	37.6	39.0	28.8	10.2	15.5	10.1	253.0	263.2	304.2	85.5	88.8	6.8	6.9	13.7	13.0
Кипър	78.0	99.1	90.7	109.6	145.1	132.7	169.6	184.6	184.7	128.4	138.1	142.9	179.5	161.5	139.4	150.8	146.2	146.5	163.3	153.7	153.6	182.7	192.8	185.5	173.2	192.9
Чехия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Германска демократична република	300.8	358.7	383.8	466.7	508.9	557.8	609.1	734.8	645.0	498.0	542.5	667.0	632.5	579.2	836.9	758.9	763.0	758.0	782.8	803.6	783.3	900.5	916.0	894.4	997.4	891.3
Германия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0
Джибути	17.7	18.0	19.0	16.6	20.3	20.6	22.5	35.9	27.7	33.1	23.7	19.4	18.2	20.1	21.1	21.9	23.4	26.1	23.8	26.7	28.1	35.0	43.8	58.2	48.1	54.1
Дания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Доминика	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	22.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0
Доминиканска република	0.9	0.7	11.1	0.0	0.0	13.9	0.0	0.0	5.6	11.8	50.1	33.3	0.0	16.5	0.1	49.8	10.0	12.5	25.6	16.9	8.0	101.0	69.5	122.8	85.5	141.2
Алжир	14.9	19.1	22.9	33.2	34.2	49.5	42.5	22.4	21.0	15.3	16.0	9.2	20.8	16.7	25.1	25.0	25.1	32.6	38.9	39.7	43.8	49.2	42.8	39.4	48.4	42.7
Еквадор	0.2	0.2	0.3	0.2	0.8	0.6	2.4	5.2	2.6	3.7	2.3	2.5	2.6	2.8	18.0	3.5	4.2	12.9	7.2	8.8	6.1	14.5	10.1	47.2	8.0	11.7
Естония	68.9	73.4	78.1	50.5	80.6	134.9	139.4	82.6	119.4	107.7	376.0	306.3	307.4	262.8	445.2	426.5	1487.6	2022.2	1493.2	2066.9	1433.4	807.2	502.6	765.7	1883.3	1038.6
Египет	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Западна Сахара	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.2	33.7	10.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Еритрея	72.9	67.1	86.2	99.4	129.0	144.4	152.0	175.3	181.8	137.8	152.4	649.9	612.2	795.9	790.2	796.9	660.2	951.3	897.6	730.6	287.1	353.7	495.7	334.9	336.1	295.5
Испания	0.3	0.1	0.2	0.0	0.0	0.2	0.1	0.2	1.5	1.1	1.6	1.5	7.0	6.5	6.3	6.3	5.9	2.5	4.1	3.5	2.8	3.6	2.9	3.7	2.4	1.0
Етиопия	20.8	21.1	20.4	20.7	26.6	28.5	31.7	35.1	32.5	19.6	22.6	19.9	26.4	25.1	22.7	28.2	27.8	32.3	29.3	29.1	60.6	32.3	37.3	34.4	42.3	30.8
Финландия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	33.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Фиджи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.8	0.8	0.8	0.3	0.5	0.1	0.2	0.2	0.2
Фолкландски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Микронезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.2	0.0	0.0	0.4	0.7	0.2	0.5	1.3	0.5	0.1	0.4	0.4	0.6	2.4
Фарьорски острови	93.0	104.4	102.4	124.6	134.7	137.8	149.6	149.9	169.8	112.0	135.1	142.6	147.7	145.4	170.3	211.0	232.3	229.4	187.4	210.4	179.6	200.1	212.4	192.1	142.0	158.4
Франция	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	131.9
Габон	50.4	82.3	63.3	67.5	77.1	88.9	114.1	162.2	87.2	70.6	81.7	144.0	119.0	84.2	133.4	99.3	225.5	120.0	103.3	90.2	179.8	98.3	143.1	71.9	97.7	68.6
Великобритания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гренада	0.9	51.8	1.3	129.7	53.3	51.5	29.4	65.1	523.7	486.2	157.3	146.8	180.4	299.9	346.0	452.5	256.9	326.0	359.4	330.2	416.7	231.9	322.6	201.0	182.4	94.1
Грузия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Френска Гвиана	1.0	0.4	0.2	0.2	5.3	0.3	0.5	0.2	0.8	3.5	3.0	0.8	0.3	10.9	8.4	13.0	13.3	8.4	3.9	4.9	5.0	3.1	4.8	4.7	136.0	5.8
Гана	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	1.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гибралтар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гренландия	1.6	3.0	0.7	0.7	0.5	0.0	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гамбия	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	1.2	1.8	2.6
Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гваделупа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	48.4	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Екваториална Гвинея	452.2	532.3	580.1	707.1	741.4	1039.1	1371.5	1504.7	1573.8	1294.2	1266.3	1290.2	1503.1	1404.9	1418.2	1431.9	1308.8	1405.7	1501.9	1920.2	2365.9	2786.9	2649.9	1979.7	2891.0	3010.4
Гърция	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южна Джорджия и Южни Сендуич острови	60.8	0.0	25.0	25.2	0.0	0.0	0.5	1.5	0.0	0.0	0.0	1.1	0.4	0.9	0.8	3.5	0.3	1.8	0.0	7.5	6.6	0.0	15.3	0.8	0.2	14.5
Гватемала	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гуам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Гвинея-Бисау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	215.3	407.7
Гайана	2.2	2.2	3.2	3.2	3.2	4.4	5.8	10.5	10.1	5.2	5.0	4.1	4.0	3.6	4.5	5.6	5.3	4.9	6.3	5.1	5.5	6.7	9.0	8.9	12.6	1.2
Хонконг	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Хърд и острови Макдоналд	0.1	2.1	5.1	9.6	1.3	0.8	0.1	0.1	0.7	2.2	2.1	1.3	0.7	0.9	2.2	2.2	2.3	1.9	1.3	2.2	1.9	2.1	21.0	0.7	0.9	1.6
Хондурас	6.9	4.8	52.4	91.4	69.0	59.4	90.6	218.0	107.4	75.5	45.2	32.5	39.3	46.2	63.2	99.0	63.3	70.4	104.9	74.2	359.9	300.7	56.2	55.0	84.9	78.5
Хърватия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Хаити	52.8	81.4	207.0	174.6	132.8	143.2	170.6	391.8	275.6	187.3	246.4	270.7	266.0	252.3	272.7	280.7	307.8	331.2	317.8	336.6	388.6	433.1	346.5	360.2	385.4	449.8
Унгария	43.5	154.4	108.9	100.7	39.3	44.8	22.4	14.2	18.1	16.4	15.4	14.7	25.6	32.7	35.6	35.6	36.7	37.8	82.6	84.7	76.9	18.5	102.7	146.4	170.2	102.1
Индонезия	10.3	6.5	5.8	5.4	4.5	4.6	4.4	7.4	6.5	4.2	4.3	5.5	6.0	6.4	8.0	6.5	10.1	8.7	10.3	11.6	12.0	16.2	18.6	18.8	19.0	21.4
Ирландия (Ейре)	28.5	14.5	15.3	15.0	16.4	32.6	32.1	31.3	24.2	76.6	132.3	206.5	47.9	40.6	88.0	28.7	18.7	39.0	20.5	17.7	96.9	357.1	15.8	101.6	15.7	63.9
Израел	3.8	5.3	7.7	7.8	20.2	13.1	19.7	33.4	39.0	23.7	24.9	30.4	29.1	56.6	46.9	54.5	56.0	50.3	67.3	52.3	50.8	86.7	88.1	113.2	92.8	165.4
Индия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Британска територия в Индийския океан	0.0	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	73.0	152.8	67.3	0.0	0.1	161.7	0.2	873.8	856.1
Ирак	5.2	2.3	4.2	3.6	4.8	18.1	21.6	17.9	11.5	9.0	6.5	3.6	6.9	4.3	108.1	36.6	31.4	120.9	44.0	46.3	31.4	59.4	68.4	65.0	66.8	84.3
Иран	0.4	0.5	0.4	0.3	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.2	0.6	0.1	0.1	0.3	0.2	0.9	0.8	1.4	1.0	1.6	1.2	1.3	1.0	0.6	0.8
Исландия	216.9	218.4	225.2	265.1	314.8	377.6	555.9	800.5	623.4	420.0	671.2	514.5	420.7	567.0	478.3	554.3	617.5	586.3	637.3	685.6	606.9	662.5	702.8	710.6	645.4	637.0
Италия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ямайка	84.5	99.3	63.1	343.5	337.7	239.7	30.3	2.2	4.1	4.7	5.1	255.7	365.6	214.2	228.3	156.4	112.3	75.3	1.1	12.6	1.0	1.1	61.2	1.3	2.4	11.7
Йордания	7.7	10.7	10.4	13.5	18.5	20.8	24.0	13.5	17.2	8.2	11.6	11.5	7.6	7.7	8.6	10.0	13.4	10.0	12.2	13.1	14.2	12.2	19.2	14.9	11.9	15.7
Япония	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.5	0.6	1.0	0.1	0.3	0.1	0.5	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.6	0.2	0.1

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Кения	0.0	0.1	0.5	0.9	2.9	0.4	1.9	9.0	4.3	5.0	5.8	7.1	7.1	7.2	3.3	6.3	6.7	4.3	6.2	6.4	4.3	2.2	1.0	4.9	23.3	222.0
Киргизстан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	0.4	33.4	15.7	5.1	6.4	3.9	1.5	22.1	0.1	0.1	0.1	29.4	0.1	0.4
Кирибати	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Китайски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Коморски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Китс и Невис	0.3	0.5	0.6	0.5	0.6	0.4	0.0	0.1	0.1	0.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Северна Корея	6.2	9.1	16.4	23.3	23.4	25.7	27.7	28.7	44.3	29.6	19.5	32.4	37.5	47.2	45.2	41.2	58.8	57.7	719	70.6	75.7	57.6	58.4	75.1	72.1	74.0
Южна Корея	0.0	0.2	0.1	0.4	0.3	0.1	0.0	0.4	0.0	0.1	0.5	0.6	2.0	1.2	0.8	0.0	0.1	2.1	0.0	2.8	2.1	1.4	1.8	1.4	3.3	2.0
Кувейт	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кайманови острови	5.0	7.4	106.7	664.5	506.3	1.1	4.9	5.5	3.6	211.6	17.7	122.8	63.5	74.8	58.9	66.8	52.5	31.1	8.3	7.1	7.8	3.5	57.8	19.0	187.6	2159.6
Казахстан	0.3	0.0	0.7	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	29.9	0.0	0.1	0.0	0.1	45.0	0.0	0.0	3.0	0.0	0.2
Лаос	0.7	0.3	0.5	0.7	0.5	0.6	0.8	0.6	11.9	2.2	2.7	2.5	5.0	3.4	4.3	5.9	7.6	9.7	16.1	6.5	7.5	10.5	86.0	155.2	35.0	30.1
Ливан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Лусия	0.1	1.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.5	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	0.1
Лихтенщайн	0.2	0.4	0.4	0.4	0.8	0.7	0.5	1.0	1.5	3.9	2.2	1.2	0.6	0.8	0.8	0.7	0.9	0.7	0.9	1.0	0.8	1.2	1.3	1.4	1.4	1.4
Шри Ланка	0.0	0.0	0.0	0.0	26.7	48.1	60.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	1.6	1.4	3.2	3.0	3.8
Либерия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Лесото	1.4	2.6	2.7	5.0	4.2	6.7	7.7	11.5	19.9	17.7	13.2	17.7	24.5	16.3	24.3	19.8	43.0	14.1	25.0	27.6	25.1	24.4	36.1	29.6	20.8	25.2
Литва	0.6	2.3	1.3	1.4	1.4	2.0	4.9	4.5	5.5	11.6	14.9	12.1	21.5	36.2	49.6	41.4	23.9	30.7	27.5	26.8	21.2	20.6	17.0	13.7	9.0	8.8
Люксембург	0.2	0.2	0.4	0.5	0.8	0.8	1.3	2.5	2.3	3.4	2.3	1.9	3.1	29.7	3.8	36.0	87.9	141.6	107.2	43.7	10.1	17.7	23.6	10.9	12.1	10.2
Латвия	4.1	0.6	5.6	0.1	0.1	0.1	0.8	4.6	13.5	18.7	7.2	3.0	0.0	11.8	123.1	247.5	14.5	8.4	5.2	0.0	76.1	96.0	19.9	4.0	539.6	271.6
Либия	243.1	220.4	143.9	69.0	47.8	146.7	251.2	261.8	90.9	36.6	5.4	47.1	30.3	22.1	263.7	390.8	511.4	693.8	641.8	429.6	228.0	254.1	64.2	139.2	312.9	370.7
Мароко	6.6	7.9	11.1	18.0	20.6	16.3	30.0	57.7	58.6	34.6	24.2	23.3	27.9	43.4	43.6	38.1	106.3	107.6	93.6	120.2	69.0	87.3	183.4	177.5	199.1	148.1
Молдова, Република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.4	1.6	2.9	0.0	0.6	0.4	3.1	2.6	1.6	3.2	3.7	0.4	0.8	1.0	7.7	2.3	1.4	1.4
Черна гора	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	1.0	0.4	0.1	0.1	18.2	8.7	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мадагаскар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	24.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.9	0.0	0.0
Мариански острови	112.7	108.2	99.6	117.9	181.8	369.9	515.3	634.1	684.9	392.5	384.0	350.0	348.9	366.1	376.7	395.6	383.0	387.4	408.8	421.1	396.4	404.3	424.2	383.6	481.5	529.1
Северна Македония	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мали	0.0	0.0	0.0	6.2	0.0	0.0	0.0	0.5	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	4.8	11.2	1.0	1.2	11.0	12.8	12.8	6.6	44.3	37.4	21.5	24.6
Мианмар (Бирма)	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Монголия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.0
Макао	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Северни Мариански острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мартиника	2.9	0.5	0.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мавритания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Монсерат	0.0	0.0	0.3	3.7	0.2	21.5	0.1	0.4	0.1	0.1	33.1	0.2	80.0	0.6	113.5	0.4	3.5	97.4	257.7	29.6	4.9	1.0	2.7	1.8	0.9	1.0
Малта	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.4	0.6	0.6	0.6	0.5	0.8	0.8	0.9	5.7	0.7	1.0	6.2	7.0	1.1	2.0	2.6	1.0	1.4
Мавритий	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Малдиви	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.7	1.1	0.4	1.5	0.1	0.3	0.0	0.0	0.6	0.3	0.1	0.5	0.1	0.3	1.0
Малави	23.2	6.2	0.7	16.8	6.0	3.6	8.9	0.1	6.4	0.5	0.3	1.2	14.8	5.0	7.5	3.9	5.5	5.3	4.6	10.9	13.7	11.1	16.2	14.9	13.9	10.2
Мексико	6.0	9.4	13.8	11.8	19.9	16.8	12.8	29.4	28.6	21.1	26.5	25.8	18.4	21.1	23.9	22.3	27.2	66.9	33.1	23.7	37.4	10.1	11.2	16.7	12.8	15.3
Малайзия	0.0	0.0	0.0	31.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	16.0	19.8	10.0	22.3	3.0	5.0	30.0	0.0	0.5	1.8	92.4	146.0	1.0
Мозамбик	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.5	32.1	0.4
Намибия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нова Каледония	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нигер	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Норфолк	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.2	34.7	28.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.7	0.4	30.6	0.8	0.8	1.6	2.2	4.0	6.0	8.3	5.4	4.9	7.2	6.7
Нигерия	19.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	1.0	2.3	2.3	3.8	4.4	2.6	26.8	2.4	1.3	7.6
Никарагуа	61.3	61.2	71.5	77.6	84.9	88.0	99.0	153.0	144.1	135.1	164.8	172.4	200.6	201.4	198.1	234.7	237.7	285.5	366.9	385.4	540.7	586.0	732.8	510.7	391.4	374.3
Нидерландия	7.0	3.3	4.2	12.2	10.9	5.0	18.9	6.9	6.6	13.8	8.0	9.9	6.9	19.9	22.5	19.5	32.9	38.7	37.9	27.1	35.7	37.3	32.6	25.8	839.4	348.7
Норвегия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Непал	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Науру	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ниуе	0.4	0.3	0.6	0.3	0.7	1.3	2.5	0.9	1.2	1.4	1.6	1.3	1.7	1.8	2.0	1.8	3.0	2.9	3.0	3.4	3.0	3.9	3.3	3.2	2.8	3.2
Нова Зеландия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	3.5	7.4	3.5	8.9	8.4	7.6	0.3	3.9	2.0	0.5	0.6	0.8	0.4	5.7	40.1	8.4	6.7
Оман	4.6	3.6	1.9	2.2	2.4	18.3	1.8	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	44.1	42.6	86.1	55.3	0.0	35.4
Панама	59.4	35.0	124.9	118.2	134.6	140.3	121.3	111.4	171.8	123.6	155.9	59.7	54.0	6.8	26.4	16.3	14.6	15.3	38.9	31.1	202.5	164.9	130.7	90.7	178.1	91.2
Перу	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Френска Полинезия	5.5	1.6	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	7.2	11.2	6.8	0.6	0.8	33.0	22.0
Папуа-Нова Гвинея	0.1	0.9	0.2	0.2	0.3	0.5	0.5	0.5	1.0	0.6	0.3	0.6	1.2	0.4	0.2	0.4	0.8	1.5	0.6	2.3	1.1	0.6	1.0	1.3	1.0	0.8
Филипини	0.1	0.2	0.1	0.5	0.6	0.6	0.8	2.2	23.7	5.7	4.4	4.4	3.3	2.9	5.8	4.9	6.0	7.8	5.8	13.2	11.9	13.5	11.9	14.4	20.3	21.8
Пакистан	365.0	399.2	101.2	139.5	137.7	208.5	267.3	259.6	257.7	242.4	202.4	212.5	274.0	344.2	346.4	567.5	770.6	701.4	492.6	494.9	465.4	471.1	510.9	516.2	610.5	633.4
Полша	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сен Пиер и Микелон	0.9	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Питкерн	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Окупирана палестинска територия	2.8	4.0	3.6	10.4	3.8	4.3	5.6	6.3	14.7	26.8	30.3	23.3	35.2	27.0	26.4	36.9	23.4	16.9	50.9	45.0	13.7	46.9	30.8	22.0	30.1	29.1
Португалия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Палау	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	0.1	0.4	0.4	0.4	1.4	0.4	0.7	1.1
Парагвай	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	0.0	0.1	0.3	1.5	3.2	1.5	0.9	1.2	1.3	0.8	2.4	1.8	4.1	44.7	103.2	1.7	2.8
Катар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.2	2.6	7.6	0.3	8.5	0.0	4.1	3.5	0.0	0.0
Открито море	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси в рамките на търговията в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси извън рамките на търговията в ЕС	20.4	29.8	1297.7	22.1	32.6	281.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неуточнени държави и територии	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	5.4	1.5	2.4	1.9	2.0	2.1	2.5	1.0	0.8	1.0	1.2	14.8	2.9	4.5	0.1	0.6	10.7	4.2
Неупоменати държави и територии в рамките на търговията вътре в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.3	1.5	4.8	6.5	4.1	2.0	1.9	4.9	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	5.7	4.2	24.8	5.2
Неупоменати държави и територии в рамките на търговията извън ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неупоменати държави и територии по търговски или военни причини	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.4
Неупоменати държави и територии по търговски или военни причини в рамките на търговията вътре в Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7286.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.6
Неупоменати държави и територии по търговски или военни причини в рамките на търговията извън Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Реюнион	954.6	663.0	626.5	850.0	1045.2	1435.8	1521.6	1661.3	1919.9	1628.1	1886.5	1799.9	1800.0	1804.1	1962.5	2181.3	2404.4	2620.3	2475.6	2879.7	2869.5	3029.5	3077.7	2573.0	2804.1	2330.1
Румъния	9566.7	9515.4	7966.8	8244.3	6043.3	1513.4	1828.0	6094.2	6656.7	5936.4	5735.9	6087.5	7201.2	7056.9	7873.2	9110.7	8659.5	8420.7	7498.6	7874.2	6441.2	6641.9	9206.2	6602.6	1096.2	1973.8
Руска федерация (Русия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Руанда	0.1	0.4	0.5	0.3	0.6	2.1	2.8	0.8	1.4	4.8	4.8	9.5	7.3	9.3	9.4	3.3	6.7	8.5	8.8	8.7	11.2	20.7	61.0	92.0	76.7	814.8
Саудитска Арабия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Соломонови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейшелски острови	1.5	2.5	1.8	0.7	1.0	0.3	0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.2	0.2	0.2	0.1	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Судан	142.3	19.3	21.6	28.7	32.2	42.2	41.3	39.0	36.3	27.2	27.4	30.8	42.3	46.0	45.0	41.1	42.6	52.4	44.6	45.2	43.2	49.3	54.0	53.6	49.2	47.4
Швеция	0.4	1.0	0.7	0.9	0.7	0.7	0.8	1.8	1.7	2.0	0.8	3.3	1.4	1.3	1.8	1.7	1.9	2.2	3.5	3.6	2.2	3.7	2.2	2.6	1.7	0.8
Сингапур	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Света Елена, Възнесение и Тристан да Куня	23.7	25.3	26.9	28.3	32.5	39.9	41.9	66.3	57.6	49.6	54.9	57.4	51.8	56.3	54.9	55.6	53.5	61.6	61.9	60.2	59.3	65.1	79.9	82.7	78.8	81.5
Словения	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Свалбард и Ян Майен	43.4	39.1	45.3	84.2	94.2	71.8	69.0	70.8	78.3	66.1	69.2	82.5	89.9	104.4	96.0	190.4	142.9	117.0	96.9	102.2	128.9	133.7	97.4	103.2	99.8	92.9
Словакия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2
Сиера Леоне	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Сан Марино	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.4	0.6	22.1	27.5	25.0	0.1	21.6	0.1	0.0	0.0	0.0
Сенегал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	1.2	1.0	0.6	1.0	1.5	0.1	0.0	0.0
Сомалия	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Суринам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Судан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сао Томе и Принсипи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Съветски съюз	0.0	0.0	0.0	0.0	37.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	3.0
Ел Салвадор	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Синт Мартен (нидерландска част)	90.6	91.3	370.6	252.5	168.6	197.1	203.7	207.3	200.2	249.8	389.6	312.8	209.4	226.4	231.1	82.7	0.4	0.3	0.2	0.4	0.8	26.2	57.5	1.4	0.8	1.6
Сирия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	1.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	30.5	0.3	0.2
Есватини (Нгване)	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Търкс и Кайкос	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Чад	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Френски южни територии	21.4	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	142.1	202.0	0.2	1.1	0.2
Того	1.8	2.8	4.2	4.6	5.8	6.2	72.9	6.9	8.9	6.1	3.5	6.5	7.9	8.4	8.9	9.4	37.3	40.9	16.0	14.9	13.2	11.1	14.3	17.7	13.1	14.7
Тайланд	5.4	5.2	13.8	19.7	20.3	8.9	7.5	4.5	5.4	3.3	2.6	1.3	0.0	2.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	26.9	17.2	27.1
Таджикистан	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Токелау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тимор-Лесте	40.8	1.2	0.5	0.0	0.8	0.0	0.1	0.0	28.9	16.3	23.0	43.9	43.4	80.1	64.0	13.5	44.9	30.5	28.9	66.5	53.4	79.0	8.7	8.1	91.3	168.2
Туркменистан	18.7	15.5	18.2	27.3	39.7	31.1	28.1	56.3	247.1	43.8	86.1	56.5	35.0	18.9	32.8	24.5	16.9	16.6	20.8	64.1	44.5	55.9	85.9	68.1	176.4	89.8
Тунис	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тонга	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Източен Тимор	326.7	343.6	401.2	597.4	889.7	1010.5	1043.0	1479.2	1358.8	1425.2	1348.4	1278.5	1240.6	1561.9	1483.6	1545.3	1900.0	1946.2	2057.0	2213.3	2277.2	2720.6	3665.5	3219.7	4035.6	3722.2
Турция	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.5	25.2	146.9	102.1
Тринидад и Тобаго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тувалу	5.5	5.5	9.2	11.8	11.3	16.3	16.2	13.5	13.7	9.9	12.0	9.5	9.1	11.2	13.9	12.7	15.4	12.2	11.7	12.4	11.8	8.9	10.7	9.1	7.7	8.6

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Тайван	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	1.7	0.1	0.3	0.0	18.8	14.1	4.3	0.6	2.9	2.6	1.5	14.1	1.8	9.6	13.4	7.4	2.5
Танзания	2548.5	3009.0	2928.0	3534.4	3918.0	3785.2	3595.0	6545.7	6158.3	3848.2	3973.3	4150.2	2723.3	2345.2	2223.8	1501.3	1419.2	1330.6	1137.6	1228.3	1469.1	1417.3	2226.1	1534.0	1680.8	1686.7
Украйна	0.0	0.3	0.4	0.4	0.3	0.5	0.3	0.3	0.5	0.5	0.7	0.3	0.5	0.8	0.6	0.5	0.6	0.9	0.8	0.8	1.9	2.6	2.5	2.7	5.0	5.6
Уганда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Съединени щати (малки морски острови)	890.5	743.8	472.5	844.8	664.1	451.7	779.8	869.9	616.4	250.0	210.2	200.4	351.5	322.5	358.6	324.6	129.7	314.1	300.3	522.2	330.8	352.6	450.1	269.3	258.2	359.0
Съединени щати	0.1	0.3	1.1	1.8	0.7	0.6	1.2	1.5	1.6	0.5	1.0	1.9	0.8	1.1	0.8	0.7	1.6	1.0	1.2	1.3	0.8	1.8	1.4	1.3	1.2	1.0
Уругвай	3.4	4.7	1.6	0.6	0.8	3.2	2.6	2.5	3.5	3.3	4.2	7.6	11.2	4.6	3.4	4.2	1.2	2.4	1.7	2.7	1.3	16.7	1.5	3.8	4.4	81.2
Узбекистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ватикан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Винсент и Гренадини	56.1	186.9	535.2	497.0	155.9	316.7	155.1	138.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.4
Венесуела, Боливарска република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	1.1	0.5	0.0	0.0	1.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Британски Вирджински острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американски Вирджински острови	2.6	478.2	171.9	62.8	71.7	82.2	116.2	385.3	389.6	60.1	20.8	10.9	15.2	16.8	64.9	47.8	20.1	20.1	24.5	42.6	42.2	44.7	68.9	81.4	156.9	160.0
Виетнам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Вануату	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Уолис и Футуна	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Самоа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Канарски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сеута	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Обединеното кралство (Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	28.7	32.9	10.7	13.5	2.9	0.4	1.0	9.3	11.2	12.0	11.5	9.5	12.8	20.6	30.7	16.6	8.3	13.1	17.6
Косово	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мелила	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Австралийска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Западен бряг (вкл. Източен Йерусалим) и ивицата Газа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Полярни региони	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	598.0	490.6	430.1	378.9	431.8	454.3	404.0	444.8	514.3	677.1	656.7	1059.3	1034.0	1109.2	1074.7	951.9	945.7	973.8	1239.4	1403.5
Сърбия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Обединеното кралство (без Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Новозеландска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Йемен	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.4	0.3	0.5	0.6	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
Йемен	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Майот	82.6	82.2	115.9	133.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Югославия	6.1	41.5	35.6	4.1	3.8	5.1	45.5	4.5	37.4	31.9	4.9	6.1	9.3	16.1	33.7	14.0	80.8	93.2	134.6	14.8	94.4	84.1	186.1	132.9	6.4	205.2
Южна Африка	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.7	0.1	2.4	0.0	0.0	0.7	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	1.2	0.3	0.3	0.8
Замбия	3.0	2.5	2.6	2.3	2.3	1.4	1.7	0.8	1.5	1.4	0.1	1.3	0.8	2.4	1.8	0.4	0.2	0.1	0.1	0.4	0.7	0.3	0.4	0.7	0.1	0.7
Зимбабве	18896.5	19595.9	19420.2	22564.3	21003.1	16867.5	25903.8	27361.2	26475.4	20374.7	20659.4	21713.3	21469.7	21636.7	23781.4	25072.6	25725.1	27751.1	26299.5	28110.1	26566.8	27998.1	32818.3	27779.9	29495.4	30883.3

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Износ на България към основни региони и партньори (2000-2025, хил. тона)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо	16364.1	19027.0	18948.5	13091.9	15415.1	16336.6	17423.9	16866.2	18132.7	15901.1	19926.4	22466.6	22879.8	26532.5	25959.3	26155.2	28063.9	29401.6	27813.5	30878.6	27249.9	29296.9	29846.7	31232.2	28611.5	27086.7
Извън ЕС	11389.4	13011.8	12535.3	7994.7	9777.0	10547.9	10887.9	9582.6	10049.4	7401.3	10033.2	10844.9	11588.1	13628.3	13367.7	13323.0	13257.9	14231.0	11431.2	14187.6	12261.4	13410.4	15108.5	17629.4	15520.2	13121.5
В ЕС	4974.8	6015.2	6413.2	5097.2	5638.0	5788.7	6536.0	7283.6	8083.2	8499.8	9893.2	11621.7	11291.7	12904.2	12591.6	12832.2	14806.0	15170.6	16382.4	16691.1	14988.6	15886.4	14738.3	13602.8	13091.3	13965.2
ОИСР	11311.8	12342.5	12439.1	8549.5	9114.7	9607.3	10373.1	9787.0	8946.8	8457.4	9978.7	11771.1	11995.8	14010.5	13529.0	13608.5	14925.5	16378.9	15799.7	16785.8	14005.4	14903.1	13486.3	12843.8	12053.4	
ОИСР (извън ЕС)	6113.7	6097.2	5789.3	3208.7	3520.1	4201.2	4103.1	4357.0	3366.0	2243.1	3225.4	3643.5	4118.5	4505.9	4735.5	4777.5	4616.7	5307.4	4033.5	5082.4	4032.2	4461.1	3820.7	3683.6	3931.3	3729.2
БРИКС	265.3	249.4	239.2	441.1	579.3	598.1	479.7	495.4	426.5	212.2	476.4	552.2	863.9	938.8	834.6	833.4	877.6	1164.3	927.3	1037.9	1059.9	1349.9	1755.7	2212.0	1154.3	769.8
Балкански страни	9522.4	11054.1	10748.9	5414.0	6078.4	6358.3	8150.8	9107.1	8750.5	7107.7	9083.7	10097.1	10368.2	10608.1	11184.2	11403.8	11924.7	12828.7	12049.4	13913.3	13355.2	13340.3	12930.6	11846.0	12143.5	11644.3
Субсахарска Африка	145.1	235.4	203.6	484.0	257.3	386.6	125.3	46.4	556.6	528.4	425.0	429.6	513.1	603.4	211.5	493.9	708.9	872.5	704.1	454.8	490.4	305.4	333.8	236.1	309.6	
Африка	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Андора	3.9	42.1	34.0	32.1	5.6	32.6	118.8	7.2	384.6	48.8	35.4	60.2	211.6	210.4	140.3	124.9	171.4	27.2	22.1	91.9	22.6	32.4	40.4	170.5	28.1	25.9
Обединени арабски емирства	2.0	0.6	1.2	2.2	1.3	1.2	2.2	8.7	9.5	10.2	9.7	4.8	2.1	0.4	0.2	0.2	0.2	0.4	3.4	4.6	2.5	1.9	2.9	1.2	1.8	16.7
Афганистан	0.1	0.5	4.4	2.8	1.0	1.2	2.4	89.6	15.2	4.4	3.7	2.6	0.6	0.6	0.3	0.2	0.0	0.1	0.1	0.6	0.3	0.1	0.1	0.3	0.6	0.5
Антигуа и Барбуда	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ангила	84.8	192.9	586.1	35.8	94.6	109.3	141.1	57.0	84.6	77.9	76.8	63.8	67.4	81.4	68.4	46.3	63.1	71.0	71.5	60.5	63.2	73.6	56.1	52.4	234.2	56.5
Албания	11.3	8.4	9.5	12.0	14.0	25.3	21.9	28.6	15.9	11.3	19.3	13.3	9.2	7.1	7.5	7.5	8.5	9.8	9.3	12.6	15.2	14.5	13.7	13.2	11.6	11.9
Армения	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Нидерландски Антили	1.0	1.0	0.3	0.5	1.4	0.7	1.2	1.1	5.9	1.5	1.6	1.6	1.3	1.1	1.0	0.9	0.7	1.4	1.1	4.0	1.7	2.2	1.3	3.9	12.7	11.2
Ангола	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Антарктида	0.8	0.8	0.3	0.4	0.6	0.8	22.7	63.7	67.0	3.2	1.4	80.6	0.8	23.5	0.5	0.6	0.9	1.7	1.1	1.1	1.0	3.2	9.6	19.8	0.6	0.7
Аржентина	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американска Самоа	90.8	126.1	100.1	123.5	143.4	118.3	161.8	170.7	175.9	150.7	198.0	275.7	206.5	248.8	195.4	190.1	191.2	203.2	162.9	174.3	197.5	216.7	218.8	205.6	141.5	144.3
Австрия	1.3	2.6	2.9	3.9	5.3	5.6	4.5	5.0	28.4	3.9	4.4	4.9	5.8	19.9	5.9	6.7	7.8	9.5	9.1	17.0	14.3	11.2	9.3	10.2	32.8	15.2
Австралия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Аруба	3.6	6.3	6.4	11.5	18.6	24.2	19.1	16.7	22.3	19.2	17.7	34.5	39.7	41.0	31.1	7.2	2.7	4.0	9.9	4.0	6.8	6.3	6.8	7.1	6.6	7.8
Азербайджан	15.4	19.7	16.0	10.7	16.8	121.0	210.8	82.3	109.3	55.4	29.0	36.9	33.7	42.3	46.5	66.5	83.7	68.2	62.2	46.1	64.5	64.8	47.9	49.0	53.0	67.0
Босна и Херцеговина	0.0	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	1.1	0.8	0.3	0.9	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.4	0.8	0.3	2.0	1.7
Барбадос	13.4	10.2	0.1	0.3	38.1	2.2	3.4	0.3	14.3	7.3	126.3	0.8	29.5	1.7	2.1	79.7	46.9	43.6	42.3	82.5	112.8	68.1	242.1	92.4	42.3	316.2
Бангладеш	195.3	192.2	242.3	240.3	195.3	190.5	180.3	157.6	207.9	233.2	292.3	214.5	162.9	168.0	300.5	212.5	516.9	402.0	361.6	338.8	304.7	216.4	272.4	162.5	184.9	144.9
Белгия	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.2	2.0	0.4
Буркина Фасо	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
България	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.6	0.4	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.6	0.5	0.6	0.6	0.7	1.1	0.7	2.5	2.7	2.5	2.9	2.3	1.7
Бахрейн	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
Бурунди	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.3	0.4	0.6	29.6	30.5	0.5	20.2	1.1	1.4	1.1	2.3	1.9	1.9	1.9	1.9	1.9	1.6	1.4	1.6
Бенин	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сен Бартелеми	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бермудски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бруней Даруссалам	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.1	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.4	0.3	0.1	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1
Боливия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бонайре, Синт Eустатиус и Саба	68.9	62.1	108.8	186.4	305.8	299.9	176.2	174.4	167.0	6.1	96.8	69.5	91.3	65.1	5.3	8.8	43.3	38.5	49.9	36.7	8.4	12.2	105.3	25.3	8.1	69.4
Бразилия	0.1	0.9	1.0	1.5	1.3	1.4	3.5	2.4	2.0	3.7	1.5	0.6	10.8	0.3	0.4	1.4	0.0	0.1	0.2	0.9	0.3	0.2	0.1	0.2	0.4	0.5
Бахами	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Бутан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Буве	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ботсвана	5.8	6.6	6.2	3.1	3.7	4.0	11.9	5.4	10.3	6.1	7.2	11.3	11.1	8.7	10.1	7.7	6.3	8.6	7.5	8.5	12.4	12.0	7.8	8.2	12.1	8.0
Беларус	0.9	0.7	0.3	0.4	0.5	0.6	8.2	0.4	0.7	0.8	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.3	0.2	0.2	0.6	1.6	0.9	0.4	2.2	6.3	0.7
Белиз	64.6	19.1	30.8	20.9	25.2	63.8	33.5	36.9	16.3	7.2	6.0	8.1	7.4	7.2	12.2	11.5	13.8	12.6	23.6	15.1	17.8	21.3	26.3	133.8	141.2	108.1
Канада	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кокосови острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3	1.1	0.4	10.3
Демократична република Конго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.1	0.0
Централноафриканска република	0.0	0.2	0.0	2.2	1.0	1.5	5.0	0.1	0.0	0.3	0.5	1.2	0.6	0.6	0.6	0.2	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3	0.3	0.4	0.9	0.4	2.2
Конго	21.3	19.5	13.1	20.4	24.1	43.2	41.4	32.3	27.0	21.4	24.9	26.6	25.8	29.4	27.6	17.1	23.0	26.4	24.1	28.3	28.2	33.5	35.9	33.4	44.3	32.9
Швейцария	3.7	4.3	9.5	8.5	12.8	4.3	4.9	1.5	0.1	0.1	0.1	0.1	0.8	1.2	2.1	1.4	71.8	35.7	0.9	2.1	3.9	9.2	5.8	5.5	18.8	12.4
Кот д'Ивоар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	1.1	0.8	0.1	0.2	0.0	0.0	0.3
Острови Кук	0.1	0.2	0.2	0.8	0.2	0.6	0.3	48.0	19.1	20.3	16.1	4.3	41.3	1.4	0.7	1.1	2.1	2.2	1.8	2.8	2.9	5.7	45.4	2.1	26.5	235.5
Чили	4.2	6.2	6.8	6.3	4.4	2.3	5.7	0.1	0.1	0.3	0.1	0.4	0.7	0.6	0.8	1.3	77.6	53.6	53.3	1.6	3.0	1.9	0.8	1.0	4.2	3.4
Камерун	20.1	22.2	26.8	138.5	78.7	91.0	30.0	52.9	45.3	67.8	214.1	148.8	240.0	268.2	542.3	431.9	429.5	489.2	463.5	547.7	666.9	976.4	1096.4	1855.9	858.3	503.8
Китай	16.3	10.2	26.1	33.4	40.7	33.4	9.0	0.5	0.2	0.1	0.2	0.2	1.1	0.5	1.3	1.5	1.6	1.6	1.8	1.7	1.9	3.7	4.4	4.0	23.5	40.9
Колумбия	0.1	0.3	0.3	0.0	3.7	1.9	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.3	0.9	0.7	0.3	0.9	0.6	0.4	0.6	1.7
Коста Рика	0.0	0.0	0.0	0.0	812.3	1000	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сърбия и Черна гора (2004–2005)	54.3	5.0	2.9	0.1	0.3	0.5	33.9	11.6	81.8	65.1	88.4	58.8	59.2	33.9	0.5	0.4	1.0	0.4	1.3	1.1	0.4	0.3	0.4	1.1	2.3	1.8
Куба	0.0	4.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.2	0.3
Кабо Верде	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кюрасао	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Рождество	91.2	92.6	47.7	39.4	123.5	259.5	198.2	144.5	185.1	175.1	135.5	141.7	192.8	135.4	163.2	199.0	140.7	132.7	175.9	178.2	162.1	242.2	251.7	170.6	104.1	151.6
Кипър	15.9	20.7	26.8	32.6	42.9	42.9	120.0	61.5	66.4	47.3	74.8	108.0	115.6	116.2	104.8	172.9	160.9	137.7	137.8	145.0	135.5	195.6	206.2	197.3	168.5	181.7
Чехия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Германска демократична република	378.3	341.8	348.6	339.8	361.0	377.9	489.5	566.2	536.9	425.4	548.9	750.2	629.6	796.8	847.3	773.8	923.0	911.5	1182.0	944.5	881.4	918.5	1005.2	869.7	867.1	827.8
Германия	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	203.6	151.9	51.1	5.3	0.6	0.3	0.0	77.4	0.0	49.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.8	0.0	3.2
Джибути	8.2	10.1	11.2	15.3	12.9	11.0	13.2	16.2	17.8	12.4	18.2	93.2	19.7	24.7	26.3	31.0	34.0	29.1	34.7	35.0	34.5	43.5	47.1	38.2	41.1	61.3
Доминика	3.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7
Доминиканска република	21.4	37.8	246.6	55.5	41.1	210.7	38.8	132.2	46.9	69.1	78.8	146.5	84.6	171.7	289.4	153.5	514.8	235.9	121.6	162.4	201.5	241.5	1464.5	1929.2	2109.4	2641.6
Алжир	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.5	0.2	0.0	0.0	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4	0.9	0.9	1.1	1.2	1.2	0.9	1.1	1.0
Еквадор	4.1	3.6	2.4	2.9	1.9	2.7	6.5	1.5	1.7	2.0	3.5	3.5	3.1	6.2	10.1	9.7	5.4	6.8	7.7	8.3	6.2	8.7	7.2	7.6	8.6	11.1
Естония	33.0	33.6	104.8	99.3	98.7	183.7	91.0	77.2	92.4	101.3	120.1	206.0	252.7	299.4	375.6	753.8	619.0	924.7	3399.6	3233.1	386.1	481.1	905.5	1161.7	1238.7	1724.9
Египет	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Западна Сахара	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Еритрея	357.3	813.3	1139.7	545.6	707.9	814.6	1243.1	312.9	559.3	1495.0	1149.9	1336.8	1212.3	1440.6	1161.7	1234.1	1610.4	2235.8	1541.9	1794.3	1086.5	1367.1	905.9	1734.7	812.9	872.7
Испания	15.2	1.2	2.4	1.6	3.3	0.1	1.1	0.0	7.6	0.3	140.6	36.7	0.2	3.4	3.2	106.4	62.5	44.7	45.9	30.1	0.9	53.1	0.2	0.0	0.1	3.3
Етиопия	15.3	8.9	13.9	14.4	11.4	7.8	40.8	22.5	16.6	19.5	19.4	25.5	21.9	24.7	54.0	40.8	210.2	19.8	22.0	21.7	18.9	19.1	24.9	21.5	25.8	25.3
Финландия	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.2
Фиджи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Фолландски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Микронезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Фарьорски острови	558.1	481.1	334.7	252.6	192.6	248.8	301.0	179.3	309.0	296.0	371.7	553.5	335.2	679.3	507.7	469.1	623.8	603.3	466.4	534.1	516.2	430.0	368.8	293.1	345.0	369.4
Франция	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.1	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2
Габон	194.5	188.6	167.7	140.5	140.5	119.2	142.2	223.1	228.5	129.1	154.6	229.0	228.5	444.4	249.6	316.7	238.7	309.2	485.2	415.1	276.3	265.7	238.2	223.6	254.9	161.0
Великобритания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гренада	169.8	142.2	169.7	110.5	127.4	100.8	155.1	230.5	196.2	199.5	239.8	299.6	320.8	208.0	247.2	254.3	377.6	304.4	219.7	149.1	164.9	239.0	188.3	207.1	317.5	334.6
Грузия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Френска Гвиана	10.5	0.5	0.5	0.4	1.2	1.4	1.3	0.8	43.9	48.8	7.7	18.0	11.9	149.0	24.4	102.9	158.7	282.3	204.5	26.2	4.3	3.7	10.1	6.6	15.4	5.8
Гана	0.4	24.4	2.0	54.7	123.1	55.2	69.1	192.9	279.9	233.2	930.1	1405.9	1420.8	877.6	249.0	58.2	88.5	165.1	295.7	313.5	440.5	340.1	773.0	379.3	895.5	473.4
Гибралтар	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Гренландия	0.0	63.3	8.6	20.6	47.3	66.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2
Гамбия	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.3	0.3	0.3	0.5	0.8	0.7	0.7	0.8	0.2	0.6	39.3	1.0	1.3	0.7	0.4	0.4	0.7	0.3	9.4	0.2
Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гваделупа	0.0	0.8	0.4	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.4	0.6	0.5	0.6	1.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0
Екваториална Гвинея	1374.3	1774.9	1554.1	1283.3	1715.3	1489.5	1710.7	1822.6	1728.4	1701.9	1940.1	2128.4	2290.1	2447.3	2236.6	2252.0	2515.9	2657.1	2762.7	3232.3	2981.4	3236.8	2790.0	2359.0	2465.6	2713.9
Гвинея	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южна Джорджия и Южни Сандвичеви острови	5.7	13.4	7.4	7.1	1.6	1.9	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.6	2.0	2.5	1.7	1.0	1.4	2.9	2.3	1.9	1.4	1.5
Гватемала	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Гуам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.3
Гвинея-Бисау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Гайана	0.4	0.3	0.5	0.7	0.7	0.9	2.4	1.4	1.0	2.8	5.7	5.4	3.4	3.9	2.6	2.5	2.5	1.3	1.2	1.6	3.0	1.4	1.6	3.1	3.2	3.0
Хондурас	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Хърд и острови Макдонълд	9.9	4.7	3.9	6.4	5.3	2.1	0.5	1.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1
Хърватия	9.6	16.1	38.9	125.4	63.4	29.35	368.0	180.8	127.9	60.2	85.3	73.3	68.2	46.2	54.3	62.5	86.9	74.2	174.8	87.1	100.3	175.2	209.8	127.5	416.3	78.2
Хаити	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.1	0.0	1.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0
Унгария	39.7	56.0	41.8	60.8	66.4	71.0	88.7	122.9	117.5	114.3	163.3	197.5	168.2	210.8	203.4	262.0	301.4	347.6	375.7	393.5	394.2	418.6	453.6	275.6	260.0	292.9
Индонезия	4.9	5.2	8.3	37.3	74.4	75.8	75.3	8.1	12.1	39.1	14.5	16.1	20.1	19.9	19.8	157.6	26.1	17.4	108	238.4	93.9	234.9	212.8	1096.4	227.4	102.6
Индия	6.4	4.1	7.6	4.8	5.8	2.7	6.6	10.5	7.6	5.2	4.5	8.6	32.9	74.1	203.2	32.2	41.8	64.9	298.4	221.0	167.5	27.8	45.5	114.4	126.5	78.6
Ирландия (Ейре)	207.3	140.4	165.7	117.5	213.9	270.4	179.4	101.5	113.4	57.1	131.3	82.0	99.1	201.9	131.6	179.3	225.7	171.8	89.8	284.3	220.7	536.9	449.5	236.8	264.3	237.5
Израел	48.6	63.0	29.5	36.9	97.4	51.3	70.3	26.0	26.8	18.0	17.4	49.5	16.3	22.8	19.4	15.9	19.0	19.7	191.6	112.9	201.6	167.9	219.5	323.2	178.8	148.2
Индия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Британска територия в Индийския океан	2.1	2.5	0.6	0.5	3.7	23.9	2.5	6.1	7.3	13.1	10.6	31.5	24.8	22.0	20.7	19.0	42.8	16.1	44.6	51.3	14.7	15.2	96.6	96.8	129.8	15.8
Ирак	181.6	118.1	6.7	56.3	14.8	90.9	92.4	97.8	94.6	27.8	137.0	172.5	26.1	74.1	244.9	170.2	46.6	106.8	201	69.4	324.9	17.2	19.7	25.0	25.7	22.3
Иран	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.2	1.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3
Исландия	1382.1	1820.4	2232.7	1927.7	1676.6	1493.9	1054.1	900.1	806.2	791.2	996.8	1120.5	1283.6	1518.4	1454.3	1413.5	1690.2	1350.0	1939.4	1293.8	1248.6	1455.0	1395.5	1157.4	1133.6	1169.2
Италия	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.3	0.1	0.1	0.3	0.2
Ямайка	32.2	9.4	8.8	11.2	13.6	35.5	21.7	7.4	4.8	12.5	27.9	16.6	38.2	66.1	10.3	22.1	20.5	17.3	16.4	20.0	17.5	67.2	13.0	60.6	68.6	147.4
Йордания	10.6	7.4	6.6	7.2	6.0	6.6	14.5	53.1	3.5	2.3	2.8	3.3	4.7	6.6	6.2	6.6	6.8	10.3	7.1	7.0	35.9	8.2	7.9	9.3	12.8	14.4
Япония	0.6	0.4	0.0	0.7	0.4	29.2	21.7	0.1	0.2	47.5	0.9	0.5	0.9	1.0	1.8	1.2	1.6	1.6	0.7	0.7	1.4	1.3	0.5	0.9	1.1	0.5

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Кения	0.3	0.1	0.1	0.0	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.6	0.5	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.9	1.8	4.2	7.7
Киргизстан	1.0	3.7	7.2	8.1	1.8	0.8	3.6	1.3	3.0	4.9	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.1	0.0	0.2	1.9	0.5	0.6	0.9	2.3	1.3	6.3	3.4
Камбоджа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	3.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Кирибати	0.0	0.0	0.4	3.3	3.4	1.6	2.9	1.3	6.7	9.4	4.6	4.6	1.0	0.2	0.3	0.5	0.0	0.2	0.1	0.1	0.3	0.3	0.4	0.1	0.4	0.3
Коморски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	4.8	0.2	1.5	4.4	1.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.5	0.4
Сейнт Китс и Невис	5.0	0.5	0.4	4.7	30.0	18.1	1.4	0.1	0.1	17.3	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Северна Корея	4.1	8.1	23.9	70.9	39.7	43.3	8.7	7.2	6.9	7.4	235.1	9.6	6.9	278.6	111.6	120.1	243.5	15.4	156.1	392.1	65.3	666.1	108.0	555.6	149.5	86.1
Южна Корея	0.6	0.3	1.9	3.1	4.1	31.8	2.0	2.6	1.6	0.7	0.6	1.1	1.2	1.4	1.2	1.5	2.3	2.6	3.2	19.0	24.4	9.0	13.7	1.9	2.7	1.6
Кувейт	0.0	0.1	0.2	0.3	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.0	0.0
Кайманови острови	1.3	2.6	2.0	2.9	2.8	3.9	9.4	7.9	5.9	6.4	4.4	5.6	6.0	4.9	4.4	2.7	1.8	2.7	1.6	2.3	1.7	1.6	4.0	5.8	8.5	14.1
Казахстан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Лаос	32.7	38.8	39.4	29.3	165.4	78.5	106.2	114.5	137.0	77.3	131.1	59.5	162.0	303.9	175.9	195.5	442.3	186.6	155.3	381.8	388.3	116.7	252.8	14.4	75.1	76.8
Ливан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сейнт Лусия	0.2	0.1	0.1	0.1	2.0	0.5	0.9	0.3	0.8	1.0	0.7	0.9	0.9	1.3	0.4	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0
Лихтенщайн	14.6	17.0	6.6	9.4	11.1	9.6	6.6	6.1	8.3	8.6	5.8	8.0	8.0	5.1	6.6	5.3	4.8	6.1	5.6	12.6	17.9	17.1	12.6	13.0	19.0	11.0
Шри Ланка	0.6	0.8	1.1	0.8	1.0	16.9	2.5	2.2	1.4	8.1	7.7	4.4	21.7	2.4	1.2	1.4	44.2	23.4	27.0	21.6	1.0	1.3	2.0	3.5	7.6	6.0
Либерия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Лесото	4.6	5.3	4.5	4.8	5.6	5.8	5.5	7.1	7.9	10.7	12.6	12.2	10.6	14.6	14.4	15.1	19.9	18.4	21.2	21.5	24.9	23.5	66.9	29.5	25.4	30.3
Литва	0.2	2.1	2.9	4.2	0.3	0.5	2.6	0.6	0.7	3.7	6.9	6.4	1.0	1.3	1.1	0.9	1.0	0.8	1.2	1.9	1.0	10.3	3.8	3.4	2.4	3.0
Люксембург	6.2	5.4	5.5	5.2	4.5	3.9	4.7	5.4	4.8	4.8	5.1	10.2	9.5	7.0	8.3	10.9	12.9	9.6	7.5	7.3	20.1	31.9	10.7	10.9	11.9	12.9
Латвия	9.2	9.0	11.5	11.8	54.4	79.9	0.9	0.8	54.2	15.4	90.1	2.1	93.5	509.7	631.6	363.0	423.3	285.2	248.9	253.7	437.9	375.7	203.5	224.0	16.3	159.0
Либия	60.6	56.7	54.1	42.5	79.5	53.4	12.9	48.4	19.2	19.5	35.0	27.1	63.4	392.2	448.4	290.6	351.8	407.8	225.7	105.6	182.0	171.8	94.8	336.2	702.3	551.5
Мароко	16.8	33.9	20.9	22.4	15.6	14.6	20.5	31.4	29.9	31.6	36.4	48.6	68.9	73.4	82.8	65.7	57.5	67.9	54.8	51.9	85.6	74.9	147.8	158.3	186.9	152.2
Молдова, Република	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	8.1	5.9	7.8	5.6	7.6	8.6	9.5	11.1	9.5	9.7	11.5	10.9	8.7	10.4	10.6	10.3	10.7	10.8
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	17.7	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	1.4	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Мадагаскар	0.1	0.3	0.2	0.3	0.4	24.6	1.2	8.1	10.0	5.6	4.8	4.1	1.8	2.0	2.2	1.9	0.2	0.3	2.2	2.8	3.3	1.2	5.7	5.1	3.5	2.0
Маршалови острови	451.5	852.7	905.3	573.1	647.3	611.1	624.0	578.4	511.9	509.6	639.7	753.1	602.6	538.8	594.0	640.2	633.0	619.1	597.1	678.7	671.4	717.9	618.4	681.3	697.8	730.9
Северна Македония	0.2	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.4	0.1	0.1	0.3	0.4	0.2	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.6	0.6	1.3	1.1	0.9	2.1	1.5	5.0	1.4
Мали	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	1.5	4.6	1.2	10.9	15.0	5.8	4.6	3.6	0.6	0.0
Мианмар (Бирма)	0.8	0.7	0.6	1.0	1.2	1.6	2.0	1.0	0.8	0.4	0.4	0.6	0.7	0.3	0.3	0.3	0.2	0.5	0.2	0.2	0.3	0.4	0.3	0.4	0.4	0.7
Монголия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Макао	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Северни Мариански острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мартиника	0.0	33.4	105.3	132.5	81.3	53.0	0.0	0.1	0.0	37.6	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	26.0	0.4	0.6	1.1	0.9	0.9	0.7	0.5	0.6	0.7
Мавритания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Монсерат	54.2	62.1	67.4	40.2	60.7	123.0	67.9	96.0	16.5	11.8	11.8	43.2	18.5	34.3	25.8	31.1	52.7	11.2	7.6	12.8	19.8	12.5	8.8	16.4	23.3	17.0
Малта	0.2	0.4	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.9	1.5	1.8	1.9	0.9	1.0	1.2	0.9
Мавриций	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
Малдиви	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3	0.1	0.4	0.4	0.8	1.0	1.1	1.0	0.5	0.5	0.7	0.8	0.3	0.6	0.5	0.6	0.9	0.5	0.5	
Малави	60.6	22.1	89.5	38.3	54.7	61.8	28.2	27.9	3.0	2.1	23.3	20.4	22.4	5.0	3.7	4.1	5.2	8.3	11.2	28.8	27.3	68.8	15.8	30.5	24.0	51.0
Мексико	15.3	8.4	16.9	5.7	8.8	6.9	5.5	2.3	3.4	9.0	5.0	29.0	5.2	6.5	4.6	6.4	4.0	15.9	3.8	15.0	10.1	16.0	64.3	32.9	34.7	47.3
Малайзия	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	3.1	0.3	46.7	0.3	0.8	1.0	0.3	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	3.6	0.7	0.4	3.0
Мозамбик	0.0	0.0	0.1	1.7	0.0	0.1	0.0	15.0	31.1	69.6	73.1	159.9	163.9	184.2	91.5	100.2	92.9	116.3	88.4	86.2	87.1	76.4	55.2	36.8	10.5	43.5
Намибия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	0.3	0.5	0.4	0.3	0.1	0.1
Нова Каледония	1.8	0.4	2.0	1.8	4.0	3.6	5.6	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	0.3	0.3	0.4	0.5	0.3	0.3	0.1	3.1	4.3	3.8	0.7	0.1	0.1	0.1
Нигер	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Остров Норфолк	86.0	69.4	47.1	278.5	68.2	42.1	9.5	3.8	151.6	62.5	33.4	55.8	6.9	48.2	1.6	1.2	1.2	2.2	2.6	66.9	80.5	42.1	59.5	41.8	83.6	30.0
Нигерия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4	0.4	0.3	0.2	0.2	0.1
Никарагуа	141.9	132.2	170.4	144.9	123.5	136.2	160.1	102.0	225.6	351.4	215.9	440.6	280.9	454.7	441.2	478.5	462.1	682.1	1084.5	925.5	845.8	774.1	702.0	603.5	431.2	389.4
Нидерландия	4.8	3.1	3.7	4.6	5.0	5.0	5.9	11.9	14.1	9.1	9.6	12.3	12.5	13.9	16.4	15.1	16.2	19.4	20.6	15.3	17.3	17.3	18.6	23.7	19.8	32.0
Норвегия	0.2	0.1	2.5	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.6	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	1.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	2.3	0.8	1.4
Непал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Науру	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ниуе	0.0	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.5	0.7	0.9	39.4	67.2	1.9	2.2	2.7	3.1	3.3	3.2	2.4	2.5	2.3	2.2
Нова Зеландия	0.1	0.5	0.0	0.1	0.6	1.1	1.2	3.0	1.6	0.1	27.2	29.4	34.7	17.4	16.7	34.4	5.9	8.6	7.2	15.2	45.8	9.9	8.9	3.6	10.2	10.1
Оман	1.8	19.3	7.1	4.1	6.4	21.6	4.4	5.5	6.6	9.1	2.2	3.5	2.4	1.7	1.4	0.9	0.7	2.1	6.5	5.7	3.9	4.5	6.3	5.9	4.4	4.9
Панама	34.2	45.2	31.4	20.2	12.3	54.6	27.3	18.6	11.3	0.2	0.8	0.7	6.4	1.4	0.6	0.4	0.7	0.7	0.8	2.8	2.2	1.4	1.5	3.9	9.1	2.8
Перу	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1
Френска Полинезия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Папуа-Нова Гвинея	3.6	3.4	3.0	9.3	12.4	3.7	43.5	1.3	0.5	1.2	26.1	0.4	1.6	78.5	44.0	2.3	56.8	4.2	3.7	372.7	270.1	157.0	3.4	10.7	16.6	16.7
Филипини	1.9	1.9	5.6	6.0	7.9	10.9	145.8	19.8	430.3	124.8	10.4	8.8	9.8	45.9	9.9	12.0	20.6	19.5	18.8	30.7	75.6	299.7	172.3	111.7	20.0	17.0
Пакистан	44.6	36.8	39.7	49.1	63.0	78.5	104.5	119.9	122.4	91.6	130.9	168.5	172.6	180.0	212.0	233.8	225.4	247.5	265.9	273.6	288.6	337.2	394.3	367.2	364.4	354.1
Полша	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Сен Пиер и Микелон	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Питкерн	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	1.6	0.5	0.3	0.2	0.2	0.5	0.2	0.3	0.2	0.3	0.5	1.0	0.3	0.4	0.8	1.0
Окупирана палестинска територия	57.4	100.9	70.7	47.8	28.4	54.1	155.2	30.9	48.4	151.4	159.3	239.9	502.4	402.4	278.2	257.3	328.0	285.8	171.6	506.8	181.0	159.4	95.8	112.0	111.5	89.0
Португалия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.3	0.4	0.7	0.5	0.7
Палау	0.2	0.0	0.0	4.6	4.2	3.2	0.8	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	2.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	2.9	3.7	2.2	0.6	0.8	0.3	0.2
Парагвай	0.2	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	1.0	0.4	0.3	0.5	0.6	1.5	2.6	2.4	1.8	2.1	4.4	5.3	4.3	6.2	3.8	3.9	4.5	13.4	13.0
Катар	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.8	5.2	5.4	0.1	0.0	0.0	5.5	413.9	0.0	32.1
Открито море	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Складове и припаси	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.2	27.3	21.5	36.2	163.8	217.4	243.1	242.2	113.9	130.5	0.0	553.4	200.1	192.1
Складове и припаси в рамките на търговията в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.6	20.5	10.2	27.0	21.0	54.3	35.6	30.1	39.6	77.9	99.2	0.0	0.0	0.0	93.9
Складове и припаси извън рамките на търговията в ЕС	139.7	208.4	156.6	257.1	266.2	57.6.6	93.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неуточнени държави и територии	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.7	2.4	3.4	32.9	0.1	0.9	1.1	1.6	0.1	0.0	0.2	0.0	0.1	0.1	186.2	165.1	40.1	6.9
Неутоменати държави и територии и рамките на търговията вътре в ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	134.2	201.0	506.3	963.6	1263.5	1091.7	902.7	923.9	855.1	615.8	986.6	954.3	395.9	0.0	0.1	92.4	109.5	106.2	1.2
Неутоменати държави и територии и рамките на търговията извън ЕС	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Неутоменати държави и територии по тарговски или военни причини	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	26.8
Неутоменати държави и територии по тарговски или военни причини в рамките на търговията вътре в Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.2
Неутоменати държави и територии по тарговски или военни причини в рамките на търговията извън Съюза	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Регион	390.4	975.3	1114.2	867.5	1081.0	832.6	1321.3	1613.0	2298.2	2096.4	2989.2	3276.4	3188.8	3179.1	3532.2	3670.8	4053.1	3663.6	4014.6	4467.3	4870.5	5149.5	4654.2	4132.2	4440.1	4412.6
Румъния	122.8	97.6	70.3	76.4	89.7	113.4	174.4	237.2	182.3	117.8	145.3	191.9	366.5	400.2	232.4	314.6	124.6	365.8	682	131.7	70.3	74.4	55.5	37.6	30.1	26.9
Руска федерация (Русия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.5	0.3	0.1	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.5	0.0	0.0
Русия	84.6	172.7	188.4	42.7	59.9	132.1	80.0	177.8	253.5	6.1	114.5	246.8	224.0	210.9	182.0	239.0	49.1	20.2	22.9	129.9	155.4	302.8	155.0	83.1	300.2	199.8
Саудитска Арабия	0.0	0.1	0.1	0.0	0.8	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.6	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Сейшелски острови	15.4	12.1	12.8	19.5	15.4	69.4	15.7	10.6	54.6	45.1	1.7	1.6	0.7	0.8	0.8	0.9	1.1	172.5	0.5	75.5	133.0	8.3	0.3	0.2	0.1	0.2
Судан	14.6	18.4	16.5	12.5	14.3	13.7	21.8	49.1	24.3	35.4	33.8	34.5	33.6	37.4	51.7	43.2	50.0	99.3	85.3	62.3	57.0	52.2	57.1	54.0	50.1	211.4
Швеция	74.9	4.4	7.6	3129	677.0	779.0	1051.8	840.5	625.2	848.2	564.4	775.5	79.7	755.9	1459.7	1348.3	822.4	860.3	766.5	371.4	44.0	3.5	1.6	18.3	7.9	8.6
Суринам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Свети Елена, Възнесение и Тристан да Куня	103.0	92.7	105.1	72.2	48.5	95.0	201.3	149.1	277.4	81.2	178.7	89.3	176.5	67.7	54.4	67.8	87.6	139.5	60.9	86.1	83.6	57.5	105.1	107.8	112.0	55.5
Словения	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сваалбард и Ян Майен	5.4	9.7	10.7	15.4	32.7	27.5	56.1	98.3	89.3	60.9	74.0	80.9	70.1	139.2	177.3	313.2	251.2	310.5	289.8	266.5	222.8	176.6	250.5	210.8	177.2	197.4
Словакия	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.6	2.7	1.7	0.4	0.3	22.8	0.7	16.0	25.1	19.0	0.1	30.4	1.3	1.4	0.6	1.0	0.6	0.3	0.3
Сиера Леоне	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.2	0.4	0.8	0.5	0.5	0.8	0.8	1.1	0.6
Сан Марино	0.0	30.5	1.0	0.3	0.5	42.9	0.6	0.3	1.1	0.0	0.0	0.5	3.1	0.5	0.9	1.0	0.5	0.3	6.0	0.1	2.1	13.7	2.1	2.3	0.9	0.8
Сенегал	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	4.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0
Сомалия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	0.4	0.2	0.3	0.2	2.7	0.4
Суринам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Судан	0.2	1.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сао Томе и Принсипи	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Северен съюз	0.0	0.0	11.7	9.1	10.6	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	1.1	0.4	0.3	0.1	0.1	0.1
Ел Салвадор	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
Синт Мартен (нидерландска част)	48.4	48.5	57.6	24.5	113.7	104.0	147.1	257.4	573.6	216.9	139.9	110.4	62.3	326.1	317.5	71.1	56.3	65.8	42.5	128.0	9.9	15.6	1.9	6.8	0.6	11.5
Сирия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0
Есватини (Нгване)	11.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Търкс и Кайкос	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	7.0	0.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0
Чад	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Френски южни територии	0.0	0.0	0.1	0.5	0.5	0.6	0.6	1.2	0.9	0.3	0.3	0.2	120.6	0.4	23.7	0.6	0.6	0.7	1.1	1.9	2.2	1.3	1.0	0.6	1.7	2.3
Гоа	23.7	12.2	45.8	24.3	45.0	44.9	17.5	1.5	17.8	3.3	6.3	5.4	7.5	99.5	4.4	4.3	7.8	8.0	6.9	125.4	151.7	103.6	71.5	417.2	471.1	16.1
Тайланд	0.6	0.1	1.1	0.2	0.3	0.4	0.4	0.3	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.3	0.1	0.4	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	1.2
Таджикистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Токелау	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тимор-Лесте	0.8	0.8	3.0	1.1	0.8	0.5	1.2	0.2	0.5	0.5	0.6	0.8	5.4	0.9	2.0	1.2	0.4	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.9	0.3	0.5	2.6
Туркменистан	35.5	375.7	212.1	80.1	212.2	247.9	182.4	107.6	118.2	147.5	108.7	128.9	100.9	373.2	242.5	217.9	190.6	397.9	248.1	355.4	428.2	635.6	503.4	362.0	288.8	386.9
Тунис	0.0	0.3	1.4	1.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тонга	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Източен Тимор	4922.5	4847.1	4811.5	2136.0	2411.7	2806.3	3018.4	3672.3	2892.4	1930.7	2594.8	3272.9	3534.1	3782.0	4118.0	4001.3	3792.1	4767.4	3409.9	4119.6	3464.3	2871.8	2934.3	2437.9	2867.1	2711.1
Турция	0.0	0.3	0.0	0.1	0.1	0.1	32.9	29.0	31.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2
Тринидад и Тобаго	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	1.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Тувалу	40.3	19.3	28.1	25.1	22.6	17.5	5.6	3.2	2.6	3.6	5.9	6.5	8.0	6.2	4.3	3.1	6.0	5.3	4.7	6.5	10.2	6.6	29.7	22.1	20.7	23.8

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Тайван	0.0	0.5	0.5	0.3	1.9	0.5	0.2	0.1	19.7	37.5	18.8	11.6	0.3	0.1	0.5	1.4	0.9	0.4	0.3	4.1	7.7	9.7	0.7	2.9	16.3	18.3
Танзания	112.7	131.8	64.7	62.9	121.3	114.0	79.2	291.6	155.2	125.9	261.9	316.6	315.8	465.5	190.9	212.8	155.2	193.4	224.1	610.8	363.3	685.9	966.5	949.5	578.2	617.2
Украйна	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.5	0.0	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2	0.4	0.4	0.2	0.7	0.2	0.2
Уганда	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Съединени щати (малки морски острови)	800.1	1016.9	614.9	754.5	689.7	859.1	758.9	359.3	241.1	180.8	176.5	198.3	356.4	158.5	260.6	345.5	276.7	259.8	274.5	166.5	132.5	212.3	162.0	154.2	322.2	160.2
Съединени щати	0.3	0.2	1.1	2.3	1.4	2.4	1.4	0.0	1.0	0.0	0.2	0.0	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.3	0.4	0.4	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.6
Уругвай	2.7	1.3	1.0	0.8	0.8	0.6	0.9	1.1	7.4	13.6	0.8	2.1	3.8	1.4	1.3	1.0	0.5	0.8	0.6	1.1	1.3	0.7	1.5	2.5	4.8	4.8
Узбекистан	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ватикан	1.8	3.1	2.4	25.8	3.4	2.8	11.5	17.6	2.3	4.1	4.0	1.6	0.7	0.2	0.6	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	1.1	0.4	0.3	0.5	0.6	0.5
Сейнт Винсент и Гренадини	1.5	3.2	7.1	13.0	18.8	0.2	0.3	0.8	1.0	0.4	0.4	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.0	0.6	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.3	0.3	0.2
Венесуела, Боливарска република	4.3	0.0	13.7	13.6	0.0	0.0	0.6	1.2	4.8	0.8	3.4	0.3	0.2	0.2	0.1	0.7	0.0	0.8	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Британски Вирджински острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американски Вирджински острови	30.4	1.4	4.0	17.6	2.2	9.2	7.1	3.1	14.7	12.9	56.2	7.4	8.4	15.4	14.5	104.7	410.2	20.4	22.7	71.4	58.0	339.5	45.9	89.8	77.3	77.9
Виетнам	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.5	0.3	0.2	0.4
Вануату	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Уолис и Футуна	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Самоа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Американска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Канарски острови	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.4	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Сеута	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Обединеното кралство (Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	62.3	94.7	101.5	50.0	62.4	41.3	39.8	44.6	59.6	87.3	96.1	91.2	237.3	153.1	100.5	84.9	115.0	150.1	156.2
Косово	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Мелила	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Черна гора	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Австралийска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Западен бряг (вкл. Източен Йерусалим) и ивицата Газа	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Полярни региони	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	555.2	585.1	617.5	487.1	492.4	335.0	447.9	374.9	425.7	525.6	512.4	662.7	793.1	887.3	894.2	882.2	1419.1	1773.6	696.5	651.6
Сърбия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Обединеното кралство (без Северна Ирландия)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Новозеландска Океания	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Южен Йемен	2.6	0.4	22.6	0.0	0.5	0.3	59.0	0.5	52.8	25.1	5.9	0.2	4.1	0.5	1.6	39.1	28.4	3.5	37.2	14.4	2.1	31.2	1.1	1.2	0.4	0.9
Йемен	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Майот	2170.9	2282.6	1617.7	309.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Югославия	4.9	4.5	3.8	3.0	7.8	42.5	28.9	4.9	3.0	2.7	2.7	92.4	149.7	182.5	35.2	62.3	99.4	79.2	232.8	120.2	146.4	67.4	175.4	114.5	109.6	75.7
Южна Африка	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.1	0.5	0.0	0.1	0.1	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0	0.1	3.4	6.2
Замбия	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	2.0
Зимбабве	16364.1	19027.0	18948.5	13091.9	15415.1	16336.6	17423.9	16866.2	18132.7	15901.1	19926.4	22466.6	22879.8	26532.5	25959.3	26155.2	28063.9	29401.6	27813.5	30878.6	27249.9	29296.9	29846.7	31232.2	28611.5	27086.7

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Внос на България по стокови групи (2000-2025, млн. евро)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		7084.9	8127.8	8411.2	9610.5	11619.5	12497.5	15424.2	21861.5	25093.9	16875.9	19245.1	23406.5	25459.5	25828.5	26118.3	26346.8	26158.7	30213.2	32083.5	33650.3	30648.8	39128.1	55175.8	49605.9	49735.0	53655.8
Първични продукти		1341.6	1646.9	1526.2	1815.7	2192.3	2798.9	3676.1	7660.7	9210.0	6521.2	7986.9	10169.4	11230.0	11075.2	10113.9	9340.1	8291.6	10331.5	10671.3	11187.7	9631.9	12564.6	21004.2	15779.7	17499.6	19201.1
Вторични продукти		3941.7	4973.8	5256.9	6217.5	7731.7	9449.9	11490.7	14199.6	15862.5	10313.1	11147.1	13172.9	14176.7	14637.9	15880.2	16876.9	17726.9	19724.3	21244.5	22272.9	20806.2	26316.9	33960.6	33826.1	32235.3	34454.5
Други (HS99)		1801.6	1507.1	1628.1	1577.3	1695.5	248.7	257.4	1.2	21.5	41.6	111.0	64.2	52.7	115.3	124.2	129.9	140.2	157.3	167.7	189.8	210.7	246.6	211.0	0.1	0.1	0.1
Първични и ресурсно-базирани стоки		1232.2	1517.0	1398.3	1678.2	2046.6	2639.8	3495.3	7449.8	8933.3	6308.9	7675.4	9739.9	10711.0	10561.9	9575.5	8717.9	7741.0	9708.0	10010.9	10472.7	9028.7	11651.9	19478.0	14808.4	16538.4	18123.2
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		880.9	1102.2	1223.5	1392.2	1449.2	1498.5	1633.1	1798.0	1773.1	1440.3	1615.7	1789.8	1777.5	1914.0	2061.3	2158.0	2345.9	2426.5	2517.2	2580.8	2290.2	2652.3	3527.0	3293.6	3051.4	3027.0
Средно- и нискотехнологични междинни и индустриални стоки		740.4	883.6	948.9	1093.7	1293.7	1602.0	1896.6	2282.0	2561.8	1902.7	2213.9	2570.0	2860.3	3027.5	3127.5	3489.7	3716.5	4069.0	4271.6	4500.0	4276.4	5667.9	7674.3	6366.9	6069.6	6377.8
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		2101.7	2662.2	2729.8	3346.6	4431.5	5745.0	7235.1	9214.0	10444.4	5983.0	6344.6	7793.1	8488.5	8492.9	9301.9	9662.7	9961.9	11306.6	12427.6	12990.3	11992.5	15392.1	20398.2	20720.4	19446.6	21095.0
Високотехнологични и ИКТ продукти		234.7	346.5	345.4	369.3	528.6	542.3	622.8	703.9	850.1	853.3	910.9	1058.6	1127.7	1229.9	1381.4	1520.4	1522.8	1715.8	1830.7	1979.2	2045.6	2438.3	2664.9	2938.3	2956.0	3328.7
Наукоемки и творчески продукти		93.6	109.1	137.3	153.1	174.3	221.3	283.9	412.5	509.8	346.1	373.6	391.0	441.8	487.0	546.4	668.3	730.3	830.0	857.9	937.4	804.7	1079.0	1222.5	1478.3	1672.9	1703.9
Други (HS99)		1801.6	1507.1	1628.1	1577.3	1695.5	248.7	257.4	1.2	21.5	41.6	111.0	64.2	52.7	115.3	124.2	129.9	140.2	157.3	167.7	189.8	210.7	246.6	211.0	0.1	0.1	0.1
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	3.4	4.3	4.0	5.7	15.6	24.6	30.5	33.4	36.2	28.2	35.0	67.7	22.2	18.8	24.4	24.0	23.6	39.1	31.9	33.0	31.1	26.7	28.5	38.9	15.7	12.9
Месо и карантия, годни за консумация	02	27.8	42.4	56.8	54.8	73.4	103.8	131.6	175.1	274.1	285.3	294.4	390.5	408.6	327.9	368.0	341.1	339.4	377.4	373.8	429.1	399.8	405.2	520.0	643.8	639.6	606.6
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	10.0	11.4	11.0	13.4	12.3	15.7	21.5	21.8	34.7	35.8	39.8	42.8	45.4	50.9	56.2	71.5	75.1	91.4	91.7	98.5	83.4	99.9	128.1	128.2	135.5	146.8
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	15.5	14.0	16.5	24.7	31.1	29.4	35.4	62.6	97.6	91.3	130.6	156.0	171.4	218.3	196.7	194.9	201.7	242.8	235.8	255.3	247.9	306.2	403.2	413.1	454.2	483.5
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	4.4	3.3	2.9	3.2	3.8	5.8	9.4	10.4	12.3	13.9	11.9	13.1	10.7	14.2	15.8	12.9	13.2	17.1	20.5	22.8	19.5	22.5	28.9	27.6	25.3	26.1
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	2.7	6.2	5.5	5.9	7.6	13.0	19.3	19.6	20.8	14.4	14.4	15.7	15.6	15.4	17.1	18.8	24.7	30.6	30.2	27.1	26.9	31.9	38.8	45.3	37.1	39.1
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	9.9	14.0	18.9	24.5	22.0	24.7	22.8	57.8	81.2	112.1	80.6	83.4	84.8	102.3	113.4	127.7	133.8	154.2	168.0	185.0	191.6	221.4	251.7	299.0	296.6	332.9
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	20.7	22.8	28.9	35.2	39.3	48.8	51.9	74.1	80.9	80.6	89.1	108.5	108.9	112.5	117.6	132.8	156.6	173.0	200.3	208.2	228.5	275.7	303.9	350.9	384.3	488.4
Кафе, чай, мате и подправки	09	16.7	17.4	15.8	18.6	19.4	26.1	30.8	38.0	67.1	64.3	71.3	80.6	100.7	94.4	99.6	126.4	126.4	137.9	133.4	128.2	134.8	137.5	185.8	184.8	243.3	329.4
Зърнени култури	10	18.1	26.0	23.0	30.5	58.3	10.2	14.4	71.7	77.6	52.4	53.9	63.5	63.0	60.6	68.2	70.0	62.7	119.7	67.2	85.8	94.2	106.6	190.3	160.0	139.1	168.5
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	4.9	4.5	4.3	4.9	18.2	9.3	11.8	17.7	19.3	16.8	14.2	17.2	35.1	34.7	34.8	34.4	34.3	32.7	32.8	26.9	26.0	28.0	35.7	35.8	38.9	38.8
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	12.5	17.4	12.4	13.8	20.7	20.1	29.8	35.8	57.2	48.7	66.1	64.2	80.3	96.7	104.1	149.7	164.9	195.0	218.9	314.0	523.3	462.1	1080.4	475.7	569.3	589.5
Шеллак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	1.9	2.0	2.6	4.2	4.1	3.8	4.2	4.1	9.2	8.4	4.9	7.2	8.7	10.1	8.1	9.8	8.4	16.1	24.7	26.6	20.7	19.0	31.3	16.8	15.6	13.9
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.5	0.4	0.2	0.3	0.4	0.4	0.6	0.3	0.7	0.7	0.3	0.4	0.7	0.8	1.3	2.3	2.0	6.0	1.9
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	22.3	29.2	50.6	39.0	35.9	42.2	45.7	75.7	107.0	81.2	102.3	123.2	138.3	126.0	110.9	113.2	109.2	117.9	118.9	123.1	176.0	296.5	878.1	491.6	582.3	493.1
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	6.0	6.3	6.5	7.6	6.9	5.1	5.6	11.5	19.7	24.3	29.3	37.0	42.2	50.5	48.9	44.7	47.7	51.5	57.9	61.6	66.9	73.5	91.7	109.9	122.1	133.5
Захари и захарни изделия	17	59.1	63.6	57.7	48.8	50.4	67.6	112.7	73.2	122.0	116.1	169.9	222.6	179.1	178.2	102.1	130.1	148.4	140.3	119.3	131.1	133.8	137.2	238.5	250.0	222.6	217.1
Какао и продукти от какао	18	12.3	18.2	28.6	34.0	31.1	35.8	41.7	55.7	77.1	75.7	102.2	107.6	100.8	122.4	153.8	205.4	207.0	197.7	221.0	259.0	263.8	286.1	336.0	419.6	568.1	746.1
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	16.7	19.2	17.2	19.6	23.5	29.5	39.9	56.5	71.0	65.2	71.8	79.3	94.8	107.8	106.6	116.4	130.2	145.7	157.3	179.9	188.2	230.4	304.8	368.5	411.9	452.5
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	15.4	17.6	21.9	31.7	30.2	39.2	47.3	77.5	94.3	99.1	84.1	94.7	96.6	102.2	110.8	122.4	120.9	127.0	132.9	147.1	157.0	165.1	204.0	220.8	238.5	253.0
Различни хранителни продукти	21	29.6	34.5	33.5	39.5	49.3	59.9	70.7	89.2	106.8	105.5	102.9	107.2	121.1	131.9	139.6	148.7	175.3	185.8	192.3	209.6	221.7	259.6	332.5	374.1	380.9	399.3
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	17.9	16.3	20.0	19.7	26.7	33.9	44.7	97.9	116.6	97.2	104.9	131.0	145.8	160.1	166.6	208.9	228.5	234.5	267.4	335.6	346.2	359.8	413.1	465.2	494.9	532.7
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	21.6	31.7	37.1	32.1	37.0	47.7	55.9	74.4	82.2	80.1	79.9	94.4	104.0	112.6	121.1	125.5	127.2	127.6	137.7	144.4	155.7	174.6	262.0	255.3	224.8	228.8
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	32.5	32.6	33.5	23.3	33.5	18.1	24.1	82.9	126.9	146.9	149.1	153.9	179.2	201.3	183.5	177.8	183.7	187.8	222.0	270.6	261.0	291.8	379.3	424.2	475.8	650.1
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	41.6	39.6	41.5	43.1	53.2	71.8	89.4	69.4	199.0	106.9	87.5	141.5	163.2	88.6	103.1	104.8	101.9	105.9	102.6	103.1	100.1	137.5	186.2	148.8	159.4	181.9
Руди, шлака и пепел	26	236.8	278.3	208.7	312.7	449.7	590.3	997.8	1118.4	904.1	722.9	998.3	1489.1	1381.4	1607.6	1333.7	1315.2	1052.3	1741.2	1837.6	1536.7	1903.5	2068.8	2475.3	2095.3	2738.1	2269.2
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	326.1	407.6	284.0	377.5	458.0	785.5	976.3	4348.1	5481.6	3374.5	4286.4	5379.5	6341.6	5958.5	5197.9	4102.0	3237.8	4218.8	4296.2	4582.7	2521.9	4385.5	9242.9	5515.6	6110.6	7162.0
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	26.2	24.8	25.9	29.7	29.2	31.5	45.3	44.4	48.3	36.8	63.2	71.7	73.6	70.1	71.2	75.0	81.4	90.4	123.4	156.1	138.2	194.6	385.7	296.8	268.9	302.7
Органични химични вещества	29	78.1	87.6	86.1	94.2	99.9	102.7	116.6	128.7	132.3	94.6	145.0	170.0	206.4	201.0	226.7	268.0	233.0	259.4	285.5	276.7	262.9	314.8	371.0	333.9	352.0	355.9
Фармацевтични продукти	30	127.2	198.7	202.1	218.6	337.3	353.9	395.3	461.5	547.0	598.3	682.2	800.7	823.8	893.3	1026.2	1109.0	1124.2	1256.0	1338.8	1418.9	1489.0	1753.9	1828.0	2057.8	2079.6	2336.0
Торове	31	5.1	17.5	16.0	13.6	16.5	25.0	18.9	37.8	96.0	80.8	103.3	187.8	238.9	242.2	240.4	279.1	236.1	273.7	251.5	282.2	202.1	403.3	769.6	340.6	340.2	419.3
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	46.4	57.1	60.4	70.5	80.6	101.6	131.5	156.4	161.4	126.7	140.4	153.6	141.5	150.5	162.9	171.4	175.9	198.5	203.0	206.6	203.5	247.0	279.4	275.9	279.5	267.0
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	76.0	86.4	85.7	90.0	95.5	105.5	120.8	152.4	185.3	163.3	161.3	177.6	178.9	199.5	205.5	241.4	276.9	267.8	283.8	312.9	325.4	370.1	425.1	510.5	582.4	653.5
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци" и препарати за зъби на основата на гипс	34	50.9	54.6	58.0	59.1	61.1	71.9	82.8	97.1	114.6	92.8	97.6	104.3	114.5	125.9	119.7	130.0	144.1	151.4	157.4	167.5	178.5	195.0	249.7	253.2	251.8	272.3

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	13.4	14.8	17.4	19.7	24.5	28.7	30.8	37.8	35.7	34.0	37.7	39.5	44.0	54.0	57.5	59.8	63.0	59.0	61.4	63.3	66.9	71.2	77.1	76.9	78.6	85.1
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	1.1	1.8	1.3	1.0	1.2	2.5	2.6	5.4	11.5	5.3	7.6	7.5	8.6	7.5	12.2	14.6	29.6	32.1	21.5	17.8	12.2	17.6	5.7	114.0	161.4	188.3
Фотографски или кинематографски материали	37	10.4	12.0	12.6	15.1	15.9	15.6	19.9	22.8	17.8	13.8	11.3	12.8	14.1	13.3	11.3	13.8	14.0	13.3	13.2	11.2	9.3	11.3	10.6	10.2	7.9	7.9
Различни химични продукти	38	84.5	95.5	103.4	111.2	125.6	142.3	160.4	177.4	196.1	162.2	193.6	225.4	327.8	344.6	331.1	423.3	611.1	686.7	671.3	725.2	695.5	939.1	1565.6	959.7	600.4	685.3
Пластмаси и изделия от тях	39	213.7	258.3	294.7	359.7	457.0	574.6	700.4	817.6	885.7	655.3	802.4	914.3	970.1	1064.8	1135.0	1202.2	1219.3	1347.0	1443.8	1491.0	1443.1	1990.3	2347.2	2089.7	2076.7	1995.2
Каучук и изделия от каучук	40	60.5	72.6	80.8	95.0	113.5	142.8	170.0	218.7	262.3	165.6	200.7	243.8	266.0	274.7	284.0	309.4	319.3	350.2	367.0	393.9	369.5	450.7	569.9	514.3	525.8	544.4
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	60.2	88.1	86.3	101.3	91.0	96.3	105.1	104.3	80.5	66.7	79.8	96.5	105.5	89.3	97.0	102.7	91.6	78.8	76.6	72.0	52.0	50.1	53.0	42.7	39.9	31.7
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	7.2	8.1	10.7	14.5	14.8	17.8	20.6	31.9	40.2	29.8	30.4	33.6	31.6	52.9	60.9	75.6	77.2	70.2	76.9	69.1	62.4	64.1	92.1	102.6	99.6	105.4
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	1.4	2.0	2.6	1.8	1.3	2.1	3.0	4.1	3.4	1.8	3.2	4.3	3.4	4.5	3.3	1.7	3.6	5.7	12.1	6.1	1.7	4.4	3.2	1.4	1.6	1.8
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	23.5	28.1	33.3	43.3	69.8	95.7	128.8	190.0	215.0	110.4	111.4	118.9	131.1	126.2	134.9	153.6	172.7	192.1	214.1	235.4	216.8	294.9	447.1	361.0	307.0	328.8
Корк и изделия от корк	45	6.8	6.2	5.6	4.7	4.3	5.0	4.4	4.9	4.6	3.2	2.9	3.5	3.2	3.0	2.8	2.8	2.7	3.9	4.0	3.3	2.8	3.1	3.7	3.9	3.5	3.3
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.1	0.2	0.4	0.3	0.5	0.7	0.8	1.2	1.3	1.1	1.2	0.8	0.8	0.8	0.9	1.2	1.0	1.2	1.0	1.9	2.2	3.7	5.8	4.7	4.6	5.6
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	14.2	9.8	10.3	11.7	13.6	14.4	9.0	16.6	12.3	6.7	8.0	16.6	15.0	22.1	17.0	15.2	20.8	15.4	10.5	11.0	9.5	7.3	8.7	10.4	5.4	5.2
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	158.3	186.2	189.6	194.9	207.0	232.3	263.5	323.4	361.8	311.6	334.5	370.6	360.6	363.7	381.1	408.6	421.0	440.0	481.8	490.3	468.5	558.7	749.2	668.0	625.5	611.6
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	11.5	14.1	14.1	16.7	19.4	27.6	31.8	36.0	33.8	29.4	36.7	32.1	28.5	30.7	28.9	33.9	35.6	33.5	32.3	39.9	47.0	36.9	35.0	34.1	56.6	40.6
Коприна	50	1.2	3.0	3.0	5.0	4.2	7.6	7.4	9.1	9.7	8.6	9.4	10.2	9.4	12.0	10.4	10.4	10.3	13.9	15.5	13.9	8.8	10.6	12.4	7.2	4.0	4.6
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	76.4	101.3	109.2	137.8	159.4	178.4	191.6	193.8	172.8	102.5	122.7	173.0	162.2	166.8	185.7	201.2	200.8	222.1	224.2	228.7	144.6	126.6	175.6	151.5	124.2	110.9
Памук	52	124.1	180.7	195.8	224.4	233.5	223.3	235.6	228.5	194.0	144.1	161.6	188.2	175.0	177.8	177.1	170.6	167.9	160.4	149.7	143.9	123.5	129.3	137.9	112.1	114.5	116.4
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	15.4	21.6	21.1	23.0	21.6	23.2	24.4	22.2	14.4	8.9	11.4	11.3	9.4	6.4	8.0	8.9	9.2	8.8	9.7	11.3	10.3	11.1	16.9	12.3	10.5	9.6
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	91.6	115.9	122.5	134.2	133.5	129.9	135.5	145.4	121.6	97.1	116.0	131.2	137.9	148.7	157.9	165.1	177.5	181.0	184.6	163.3	124.0	141.8	161.3	142.5	123.2	102.1
Изкуствени щапелни влакна	55	133.1	151.8	162.2	168.8	175.9	164.4	169.5	174.2	154.6	111.7	126.4	143.9	147.9	160.5	177.3	185.1	194.8	201.7	193.6	193.4	154.9	166.3	219.1	202.8	173.4	161.4
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	19.6	26.3	26.3	30.6	35.9	37.2	38.6	38.1	35.1	26.6	42.0	49.8	53.1	54.2	56.3	59.6	56.2	56.7	65.7	56.2	63.5	70.7	87.0	90.8	85.4	90.8
Килими и други текстилни подови настилки	57	4.4	4.9	6.7	8.5	10.4	11.8	14.4	17.1	20.0	12.9	11.3	12.9	12.3	16.4	19.8	22.1	21.8	21.2	20.4	21.1	20.2	66.3	57.9	32.1	28.3	29.7
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	25.9	35.5	47.1	51.5	53.6	59.5	62.8	59.1	47.2	37.0	42.0	48.1	46.5	46.9	48.1	48.5	51.8	51.3	52.4	50.7	42.2	44.5	47.1	42.1	38.6	34.3
Импрепинирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	37.6	43.2	41.3	42.0	38.5	36.8	40.1	40.0	39.4	32.2	42.9	50.0	51.6	56.3	63.2	67.6	70.0	67.5	66.2	57.9	49.7	56.1	76.0	70.3	56.2	59.4
Плетени или кукирани тъкани	60	62.1	66.5	82.6	105.3	113.8	120.8	143.6	170.3	153.9	153.4	167.3	187.9	183.8	199.3	202.7	182.5	195.1	197.4	192.8	207.0	186.9	234.6	281.9	212.8	175.0	148.1
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	141.9	207.2	243.8	273.1	260.2	219.5	221.3	235.4	212.5	186.0	198.5	189.0	202.1	215.5	235.7	243.0	293.5	309.8	311.9	337.1	295.1	365.8	564.2	519.2	507.9	527.7
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	46.2	68.3	90.1	116.0	121.1	137.4	154.8	172.9	188.2	145.1	161.2	168.2	164.6	183.4	208.9	221.6	263.4	250.6	263.3	274.2	234.1	269.2	390.5	405.1	405.0	420.4
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	14.3	11.1	10.6	14.2	15.9	18.0	20.5	31.4	47.2	43.4	45.4	54.5	56.5	61.2	66.0	67.2	83.6	89.3	101.8	113.1	148.2	148.6	200.6	208.0	174.9	184.9
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	47.3	55.7	59.7	74.5	81.1	94.2	110.5	110.9	122.8	104.9	121.2	126.6	120.3	134.8	147.0	154.4	181.1	205.8	218.8	246.4	219.2	265.9	339.5	362.8	333.3	355.1
Шапки и части за тях	65	0.8	0.8	1.4	1.6	1.8	2.4	3.2	3.9	4.9	3.2	3.2	3.6	3.6	4.5	5.4	5.4	6.1	8.1	7.2	8.6	9.7	10.0	14.3	14.5	17.3	15.0
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	1.1	1.8	1.9	2.3	1.7	1.6	1.8	3.0	4.8	2.7	2.5	2.3	2.7	3.7	3.5	3.3	3.7	3.5	4.3	4.7	5.7	6.4	8.4	8.1	9.0	9.4
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.1	0.3	0.4	0.4	0.5	0.7	0.7	1.0	1.3	1.1	0.9	1.3	1.6	1.6	1.6	1.9	1.6	1.7	2.5	3.2	3.4	5.5	9.1	14.1	9.2	9.8
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	17.9	24.1	28.9	36.0	56.3	76.0	93.2	125.4	130.4	83.5	67.8	63.7	64.4	68.1	74.0	85.6	80.1	92.3	105.5	102.9	103.1	126.2	160.5	153.7	146.6	164.4
Керамични изделия	69	25.0	36.5	36.4	51.8	55.5	98.7	112.0	149.1	164.9	100.6	89.5	92.2	102.9	107.6	89.2	99.1	102.9	112.5	131.7	143.1	134.0	173.2	232.6	216.0	192.5	217.3
Стъкло и изделия от стъкло	70	31.1	40.0	41.5	47.0	61.4	82.5	91.4	111.1	119.5	87.3	92.4	105.8	108.6	103.7	106.8	116.9	129.6	134.7	151.6	149.6	132.3	163.5	224.7	221.5	204.8	219.3
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.4	19.7	26.3	32.2	18.9	22.0	28.6	24.7	27.4	32.6	32.7	36.9	33.8	41.5	64.0	87.8	141.2	234.2	303.8	325.6	628.8
Чугун, желязо и стомана	72	144.1	164.7	166.5	248.0	458.6	585.1	802.1	1072.3	1333.7	503.7	636.0	960.7	823.1	822.3	769.6	829.6	796.4	1023.7	1208.4	1211.1	1029.4	1681.6	2203.5	1671.4	1559.1	1544.0
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	106.3	104.3	116.4	139.3	208.1	267.4	359.9	490.6	607.8	349.7	367.4	374.8	452.2	520.1	932.0	544.8	667.2	599.9	602.3	810.9	780.4	757.8	984.5	1005.1	947.5	1004.7
Мед и изделия от мед	74	45.9	51.5	37.4	51.8	75.6	124.0	244.2	331.2	452.5	183.2	351.5	487.0	518.0	461.4	462.2	445.6	431.1	641.9	645.4	595.5	652.7	912.0	1182.7	1166.9	1286.1	1435.5
Никел и изделия от никел	75	1.3	1.7	1.2	3.0	5.6	7.7	13.5	23.4	21.4	10.8	15.5	18.2	12.5	21.9	11.6	10.6	9.9	10.4	10.1	8.9	9.5	12.2	16.5	15.6	15.3	15.4
Алуминий и изделия от алуминий	76	88.1	101.6	111.2	127.9	159.4	191.8	317.8	380.2	341.4	240.7	295.6	331.8	323.4	331.9	330.6	409.9	393.6	463.1	504.2	476.1	424.1	638.7	924.2	769.8	745.7	778.9
Олово и изделия от олово	78	2.2	2.9	2.2	1.5	5.0	9.2	11.8	33.9	32.3	22.1	30.0	43.3	38.3	56.8	48.1	42.2	62.1	67.7	64.3	65.7	63.7	76.8	99.3	105.9	81.8	79.6
Цинк и изделия от цинк	79	1.8	2.9	3.4	4.2	4.7	3.1	12.8	12.7	10.8	4.0	6.5	11.1	16.7	8.6	14.8	14.1	8.6	19.8	15.2	15.8	13.5	17.0	20.4	12.1	27.4	19.1
Калай и изделия от калай	80	0.7	0.8	0.7	0.5	0.6	0.8	2.6	2.1	2.4	1.7	2.3	5.5	3.5	7.0	3.6	4.0	3.5	6.1	6.0	6.4	3.9	10.4	12.3	6.3	8.8	9.6
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	1.7	2.7	4.1	5.2	5.9	7.0	10.0	9.9	9.1	4.4	6.6	8.5	9.1	7.0	6.3	7.4	10.1	11.6	11.4	13.3	11.3	16.1	27.0	22.4	20.2	24.6
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	15.9	18.8	22.3	28.0	35.3	43.9	51.7	68.9	83.0	47.6	53.5	60.1	63.1	67.0	76.2	84.6	87.9	98.2	107.3	104.4	93.4	119.3	151.4	159.3	154.1	157.0
Различни изделия от неблагородни метали	83	19.5	25.8	31.9	41.7	56.9	69.8	90.4	110.1	118.4	85.9	84.2	93.7	92.6	96.9	109.2	119.1	141.9	161.7	185.1	179.2	158.1	191.1	227.2	220.8	215.8	218.1
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	715.0	812.7	890.5	1068.6	1281.2	1628.1	1936.5	2630.2	3008.5	1959.3	1749.7	1957.2	2127.3	2465.5	2586.8	2699.8	2705.6	3178.5	3344.4	3462.6	3300.4	3844.2	4825.8	4978.8	4843.0	4943.9
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	398.4	637.5	635.2	767.8	823.1	1015.3	1310.0	1796.0	1935.7	1529.0	1783.8	2129.6	2471.6	2029.2	2169.5	2403.2	2538.5	2742.4	3098.8	3417.5	3269.0	4285.7	5902.6	5994.0	5486.0	6271.5

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	17.2	10.0	7.1	10.6	12.0	55.8	73.0	62.8	120.2	136.6	55.9	37.0	122.8	119.9	74.3	56.3	64.4	46.2	131.9	112.7	140.9	182.7	135.6	264.5	182.7	179.6
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	496.2	650.8	686.9	810.6	1246.2	1538.8	1879.4	1992.9	2223.9	786.2	843.5	1138.3	1222.9	1408.2	1600.2	1956.2	1973.4	2134.2	2380.9	2406.0	1896.7	2491.4	3481.9	3873.6	3413.6	3505.4
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	45.7	53.9	2.3	31.8	39.2	69.9	66.4	151.3	73.5	66.1	48.8	117.1	168.1	56.6	68.7	25.2	54.6	71.7	77.9	77.9	127.1	140.3	161.7	385.0	337.9	824.6
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	1.7	19.8	10.6	6.2	14.1	127.2	52.8	45.3	69.9	52.2	13.7	19.2	23.3	12.7	38.1	9.8	13.0	29.5	33.7	26.3	18.5	14.9	41.6	68.9	121.8	83.3
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	107.5	147.9	143.3	150.7	191.3	188.4	227.5	242.4	303.1	255.0	228.7	257.9	303.8	336.5	355.2	411.4	398.6	459.8	492.0	560.3	556.5	684.4	836.8	880.5	876.4	992.7
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	1.8	2.8	4.6	5.2	5.4	6.4	7.8	14.0	17.3	9.0	12.6	14.7	23.0	27.7	21.9	25.7	31.0	35.2	36.2	54.0	33.9	46.3	40.1	42.8	40.9	43.2
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.7	1.0	1.0	1.1	0.9	1.2	1.5	2.1	3.1	1.8	1.9	2.3	2.7	2.5	2.4	3.2	3.1	3.1	2.7	3.1	2.7	4.2	5.4	6.1	5.4	4.1
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.7	5.2	18.1	27.7	20.4	23.5	25.5	24.8	24.9	44.3	109.3	122.8	151.3	136.1	112.3	49.7	72.4	0.0	280.1	459.2	398.9
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	43.2	50.2	60.6	70.3	89.0	121.8	168.1	237.7	286.4	183.4	184.6	183.3	186.8	207.9	238.5	258.7	279.4	313.4	351.2	419.3	420.5	605.8	719.9	657.3	677.7	719.9
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	17.7	19.2	30.1	29.8	30.9	37.6	43.9	77.1	108.3	77.5	89.0	105.2	105.7	116.8	134.0	155.5	180.3	203.7	213.2	233.5	186.0	225.7	299.6	332.1	334.5	372.0
Различни промишлени изделия	96	30.1	35.7	40.8	46.4	47.5	49.4	56.8	62.7	65.1	53.7	60.3	59.4	98.4	106.9	105.1	113.6	112.2	122.8	117.9	113.5	111.3	123.9	156.2	158.1	149.9	163.1
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антиквърни предмети	97	0.1	0.2	0.2	0.4	0.5	0.3	0.5	0.9	1.9	0.4	1.6	0.6	0.4	0.2	0.2	2.3	1.4	0.5	0.6	1.8	0.5	0.6	1.3	1.9	5.1	2.7
Други продукти	99	1801.6	1507.1	1628.1	1577.3	1695.5	248.7	257.4	1.2	21.5	41.6	111.0	64.2	52.7	115.3	124.2	129.9	140.2	157.3	167.7	189.8	210.7	246.6	211.0	0.1	0.1	0.1

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Износ на България по стокови групи (2000-2025, млн. евро)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		5253.1	5714.2	6062.9	6668.2	7984.9	9223.3	11748.1	13512.1	15204.1	11699.5	15561.4	20264.6	20770.5	22271.8	22043.6	22877.6	24021.8	27779.9	28495.9	29788.7	27966.9	34822.3	47508.8	44377.3	43063.0	42882.8
Първични продукти		1699.9	1598.7	1602.4	1610.2	2039.5	2782.5	3593.9	4315.8	5550.5	4261.6	5780.6	7708.2	8500.8	9002.6	8061.7	7783.3	7809.6	8530.9	8517.4	9654.8	8046.5	10568.9	16885.6	14367.7	13062.4	13449.6
Вторични продукти		3217.0	3677.8	3997.5	4677.4	5561.5	6341.9	8092.5	9196.0	9649.1	7432.6	9771.4	12536.3	12248.3	13229.4	13930.2	15035.1	16153.8	19177.0	19904.9	20050.3	19818.7	24134.8	29062.2	29991.0	29982.9	29406.5
Други (HS99)		336.1	437.7	463.0	380.6	383.9	98.9	61.7	0.3	4.5	5.2	9.4	20.1	21.4	39.8	51.8	59.2	58.4	72.0	73.6	83.7	101.7	118.6	1561.1	18.5	17.8	26.7
Първични и ресурсно-базирани стоки		1442.4	1360.4	1407.9	1390.7	1810.8	2401.9	3221.3	3814.1	4958.5	4007.2	5395.1	7201.9	7978.4	8553.3	7574.2	7202.9	7295.3	7957.7	7940.4	9011.1	7547.2	9833.3	15619.8	13446.4	12081.6	12530.8
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		1070.3	1406.5	1564.0	1825.9	1947.1	1951.1	2080.0	2173.7	2016.8	1658.5	1837.2	2137.7	2053.8	2213.5	2322.5	2383.2	2574.7	2565.1	2566.0	2618.4	2365.6	2482.7	2998.1	2736.5	2390.1	2199.8
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		612.5	623.9	599.3	656.1	708.7	949.4	1116.4	1410.6	1514.0	1095.9	1446.7	1839.8	1940.1	2014.6	2218.5	2564.5	2880.6	3189.4	3335.7	3669.9	3694.9	4720.9	6423.9	5444.6	5216.6	5163.9
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		1590.8	1658.8	1770.8	2122.0	2798.1	3426.8	4788.4	5348.8	5853.2	4092.3	5683.1	7652.6	7293.6	7865.6	7948.2	8439.5	8448.1	10793.2	11551.1	11321.4	11153.9	14128.2	17376.1	17059.8	17303.0	16896.6
Високотехнологични и ИКТ продукти		100.9	114.2	113.9	119.5	133.0	160.3	232.5	364.6	425.2	469.2	643.1	820.7	846.5	886.9	1002.1	1038.3	1080.8	1213.2	1302.4	1529.1	1569.3	1829.2	2088.1	2312.7	2312.2	2475.8
Наукоемки и творчески продукти		100.1	112.7	144.0	173.4	203.4	234.9	247.8	399.9	431.9	371.2	546.9	591.9	636.6	698.1	926.3	1190.1	1683.7	1989.2	1726.8	1555.2	1534.2	1709.3	1441.7	3358.7	3741.9	3589.2
Други (HS99)		336.1	437.7	463.0	380.6	383.9	98.9	61.7	0.3	4.5	5.2	9.4	20.1	21.4	39.8	51.8	59.2	58.4	72.0	73.6	83.7	101.7	118.6	1561.1	18.5	17.8	26.7
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	13.8	11.2	18.0	14.2	17.7	12.5	21.2	23.3	22.8	21.4	34.1	67.3	26.0	18.7	14.2	23.6	40.6	64.1	45.6	41.0	40.9	40.5	64.6	211.0	195.3	47.8
Месо и карантия, годни за консумация	02	40.9	54.9	48.4	51.1	68.6	92.0	90.4	122.2	104.9	120.6	156.4	168.9	172.6	141.2	151.3	150.5	180.8	188.7	194.3	159.0	115.5	148.2	244.9	286.0	247.9	205.2
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	9.2	6.8	6.1	7.3	7.3	7.8	10.7	13.0	12.7	12.2	20.0	21.8	22.1	23.5	20.1	25.1	28.9	41.8	36.7	38.4	34.0	43.2	50.6	50.9	41.7	32.2
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	26.6	29.4	35.1	48.7	51.7	51.6	49.9	75.2	105.7	99.9	118.6	123.9	144.7	174.5	184.0	184.9	174.1	200.4	191.2	202.1	200.2	229.2	271.9	278.7	252.1	278.6
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	2.3	2.3	2.3	1.9	1.9	3.8	4.0	3.0	1.4	2.7	3.4	4.1	3.0	5.0	7.0	6.0	7.0	14.3	16.0	14.8	12.3	16.7	18.5	21.5	22.7	18.1
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	1.5	1.1	1.7	2.7	1.9	2.1	2.5	2.8	3.5	2.8	5.0	6.1	6.5	7.0	6.6	6.8	9.9	9.9	9.4	12.6	18.9	14.8	9.6	7.4	7.1	6.6
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	16.2	30.1	33.7	30.5	39.5	44.3	38.5	44.0	48.4	67.9	62.0	60.4	57.1	58.5	68.1	70.7	86.0	120.0	122.0	149.5	114.7	141.3	166.7	170.2	129.5	138.2
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	17.1	18.6	20.8	30.2	30.0	31.5	38.5	44.2	48.7	45.0	58.1	65.7	74.2	87.1	85.3	100.5	102.4	106.7	112.8	104.3	104.5	127.8	150.9	155.5	159.2	172.0
Кафе, чай, мате и подправки	09	10.8	10.6	11.8	14.4	13.1	10.2	12.5	18.2	37.1	37.4	40.5	48.3	65.0	58.9	75.6	85.8	95.3	94.7	90.2	98.5	101.9	97.0	117.6	113.3	145.9	247.4
Зърнени култури	10	87.2	78.6	177.0	59.1	119.1	172.9	177.6	109.5	452.5	351.7	552.9	698.3	826.5	1213.4	922.4	883.1	1031.3	933.0	1039.8	1354.0	1171.7	1673.9	1880.9	2135.8	1486.5	1552.8
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	6.5	6.6	5.7	7.1	2.5	2.4	1.3	11.6	13.5	31.0	41.2	48.4	64.8	64.3	71.8	41.0	42.8	50.4	48.4	56.8	56.1	61.8	115.1	82.1	73.3	81.8
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	37.3	51.0	91.1	99.4	94.9	155.5	152.7	161.5	313.1	350.2	469.9	768.8	567.3	770.6	599.2	547.9	662.2	608.1	582.6	595.7	614.7	832.1	918.2	842.7	574.7	794.5
Шеллак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	0.2	0.4	0.4	0.4	0.6	0.7	0.6	0.5	1.2	1.7	0.3	0.9	1.1	1.2	1.9	2.7	2.3	2.8	2.2	3.2	2.4	3.3	2.8	3.1	3.6	4.5
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	0.4	0.1	0.2	0.5	0.4	0.4	0.2	0.1	0.0	0.1	0.6	0.9	0.7	0.5	0.5	0.9	0.6	0.5	0.4	0.4	1.3	1.1	1.3	0.5	1.2	1.2
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	12.3	13.9	16.7	11.8	23.6	28.2	27.7	37.9	77.0	81.3	106.4	155.4	158.8	206.3	230.0	246.3	253.4	307.8	326.3	322.6	435.1	713.2	1748.2	880.4	638.1	736.7
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	5.1	7.2	7.7	9.3	9.3	12.4	13.4	9.2	10.2	17.0	18.8	20.4	24.4	34.6	48.9	51.4	68.1	78.2	87.1	85.8	93.0	101.4	127.6	133.3	130.3	119.2
Захари и захарни изделия	17	9.4	11.3	20.6	15.9	18.2	22.7	23.6	40.6	82.5	85.6	131.6	152.5	114.3	98.5	78.2	79.6	86.6	97.0	93.0	94.0	94.3	122.8	214.0	291.2	192.6	164.6
Какао и продукти от какао	18	2.2	6.9	12.4	16.3	13.4	14.4	12.5	15.4	18.2	16.1	54.0	53.2	58.1	80.0	102.1	147.8	157.9	148.2	179.5	223.1	244.8	257.1	340.3	404.1	600.2	579.2
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	12.2	21.0	33.0	46.8	52.2	66.3	81.5	88.3	113.5	115.8	138.6	143.5	151.8	170.2	181.7	207.1	229.2	253.8	260.3	285.7	269.0	310.9	375.4	424.6	448.6	522.4
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	24.9	31.1	37.0	49.7	52.7	54.1	61.0	72.7	82.2	84.7	104.0	101.6	96.1	101.0	105.4	119.2	126.2	134.9	136.1	142.9	157.6	165.7	189.6	202.5	198.8	193.8
Различни хранителни продукти	21	4.9	8.1	10.7	16.4	15.5	18.0	20.7	21.7	34.1	35.6	36.3	39.1	48.5	53.8	62.1	94.1	84.4	95.0	99.7	111.4	134.9	152.6	199.3	214.9	232.2	257.2
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	82.8	77.8	74.8	73.1	72.5	84.2	90.1	111.9	108.7	80.9	95.2	120.8	129.1	125.5	111.4	118.7	128.2	136.9	150.0	218.5	271.4	212.4	251.3	246.0	230.8	216.2
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	29.0	24.0	26.0	28.3	29.6	30.7	31.8	43.7	49.5	70.2	94.6	116.5	151.0	192.0	207.9	205.5	211.6	218.3	267.5	293.4	334.1	408.7	618.8	555.5	467.4	454.2
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	85.6	65.7	66.0	66.7	115.1	96.2	91.5	134.8	193.6	274.8	279.7	333.1	364.8	399.7	373.5	345.0	329.0	277.9	228.3	195.0	168.7	171.0	198.4	238.2	240.3	297.1
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	65.4	64.5	57.7	60.1	54.5	57.3	57.5	64.2	71.0	45.3	55.4	67.0	80.2	79.8	82.3	99.1	100.4	107.5	97.7	94.5	93.9	116.0	147.0	120.1	116.3	140.4
Руди, шлака и пепел	26	42.3	33.1	25.6	21.2	28.1	64.4	206.1	196.1	134.9	121.4	131.2	206.7	573.3	559.0	472.3	480.6	495.9	513.3	586.5	805.2	891.6	1079.6	900.0	1133.6	1257.0	1536.7
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	613.9	512.5	364.2	387.5	638.3	982.4	1595.5	1995.3	2500.0	1511.8	2102.2	2787.7	3449.6	3349.8	2807.1	2379.6	2081.4	2639.6	2407.7	2755.0	1261.8	1938.9	5454.7	3455.1	3356.3	3121.5
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	28.3	38.9	23.1	29.5	37.4	138.9	137.1	194.4	202.0	123.0	177.6	228.4	235.9	209.6	225.6	257.7	218.3	280.7	296.9	309.9	244.6	322.1	481.6	433.0	491.1	375.9
Органични химични вещества	29	125.4	102.1	108.8	110.5	133.3	151.6	171.0	215.7	208.2	88.1	77.4	77.8	83.7	70.9	70.0	78.8	75.8	78.4	90.1	97.6	96.9	116.0	144.8	100.1	114.8	105.6
Фармацевтични продукти	30	74.2	82.2	74.8	70.7	72.4	77.3	98.5	188.8	231.6	294.0	418.7	535.7	579.7	669.3	770.7	791.0	770.4	865.0	905.6	996.3	1016.7	981.6	1137.0	1255.7	1210.9	1371.7
Торове	31	103.8	97.3	62.6	79.4	58.1	90.1	64.5	91.7	181.9	43.4	130.5	200.1	202.8	168.8	191.9	244.0	220.1	214.0	190.0	236.1	157.8	297.5	639.5	388.2	374.8	437.3
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	5.1	5.7	5.2	6.3	8.4	11.9	8.7	15.1	18.0	16.9	17.6	25.9	21.5	24.6	24.6	29.1	24.7	32.8	34.9	40.8	39.4	41.3	58.0	61.2	54.2	46.9
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	90.8	85.2	77.6	78.2	66.3	70.3	65.6	75.7	88.9	99.3	122.0	136.8	153.1	166.7	186.0	237.3	266.4	293.3	312.3	311.7	374.6	395.3	424.4	449.6	501.2	524.5
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци“ и препарати за зъби на основата на гипс	34	5.2	6.8	8.2	8.4	14.3	17.1	16.4	20.3	22.3	18.7	30.0	36.6	44.7	58.9	59.9	59.8	74.1	87.1	88.7	95.1	118.8	95.0	129.3	150.0	145.6	158.5

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	3.3	6.2	8.2	8.1	7.3	8.4	12.3	17.9	23.9	21.9	31.4	43.6	50.3	60.6	65.1	69.5	70.3	84.7	87.8	94.7	96.8	95.6	114.1	95.0	103.1	110.2
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	1.1	1.2	1.5	1.4	1.3	3.9	4.9	8.6	13.8	10.5	10.1	11.3	10.1	10.1	10.9	9.8	9.5	8.4	13.8	11.1	8.7	13.3	8.2	19.2	45.9	55.6
Фотографски или кинематографски материали	37	19.7	23.7	28.3	27.2	31.6	34.5	49.9	57.2	39.1	48.6	66.4	56.6	16.2	2.8	2.5	1.5	1.6	4.4	5.8	6.8	4.5	6.4	5.4	2.8	3.0	2.8
Различни химични продукти	38	6.7	7.5	9.6	7.9	10.6	11.3	12.4	14.3	29.2	32.3	27.5	44.7	54.1	57.9	75.3	108.4	318.4	402.7	425.3	521.6	502.7	905.2	1390.9	838.2	571.2	666.4
Пластмаси и изделия от тях	39	101.1	106.0	114.1	133.0	159.4	202.7	256.0	309.7	308.6	250.1	312.9	416.5	467.1	552.7	597.2	660.3	687.1	762.0	840.0	935.5	961.6	1246.5	1508.2	1334.4	1375.6	1257.5
Каучук и изделия от каучук	40	40.4	44.3	45.7	46.2	51.2	60.6	76.2	93.9	73.7	66.1	99.1	135.4	136.7	175.8	201.7	232.9	269.1	306.7	298.5	327.1	329.8	357.5	395.2	460.0	451.1	445.2
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	25.7	28.9	25.4	22.5	19.4	15.9	16.4	20.2	15.7	9.5	14.7	24.2	28.2	23.2	20.1	26.4	22.6	20.2	17.2	16.7	11.4	12.8	13.2	6.2	6.0	8.7
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	23.3	27.7	31.7	37.1	36.6	32.6	35.4	40.4	38.2	26.1	34.9	42.1	42.2	42.2	49.5	57.5	59.5	61.1	66.3	71.3	68.6	60.6	70.1	70.8	57.4	53.3
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	1.8	2.9	3.0	3.8	0.9	4.3	4.4	2.4	0.9	0.2	0.6	0.9	0.8	2.1	1.2	1.1	2.8	12.5	26.1	15.9	8.8	10.7	2.7	0.8	1.3	3.6
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	101.7	96.8	111.0	126.1	149.6	149.9	164.6	202.3	149.6	141.7	206.3	251.7	274.8	274.3	317.3	317.7	284.8	308.7	298.1	306.4	309.3	401.8	492.7	382.6	333.0	343.9
Корк и изделия от корк	45	2.2	2.6	2.3	1.3	1.1	1.5	0.7	0.4	0.3	0.2	0.3	0.6	0.3	0.5	0.5	0.5	0.7	1.2	1.7	2.1	1.6	1.8	3.0	4.3	3.6	3.2
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.4	0.6	1.2	1.6	3.2	3.4	3.0	3.0
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	22.9	18.2	21.6	19.0	21.0	17.1	20.9	21.2	33.2	5.8	57.9	54.5	45.5	56.2	54.9	57.5	59.0	73.2	85.1	71.6	40.0	70.7	99.9	66.2	93.1	63.0
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	38.4	42.7	42.8	66.7	78.0	83.7	74.3	98.1	101.6	62.1	98.2	138.5	147.6	178.2	196.8	214.2	238.8	237.0	244.3	279.1	274.8	299.0	385.4	304.6	295.1	213.2
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	2.9	2.9	4.6	6.8	5.4	6.9	8.3	13.8	15.3	10.7	10.8	15.9	21.1	22.0	25.3	36.5	35.7	34.0	39.7	53.1	63.9	63.0	64.8	40.1	41.1	30.6
Коприна	50	0.1	0.3	0.1	0.7	0.9	1.0	1.1	1.7	1.2	1.0	1.0	1.2	2.0	1.8	1.8	1.8	2.0	2.3	2.7	1.4	0.3	0.2	0.4	0.1	0.1	0.3
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	11.8	20.8	32.9	43.2	59.0	75.0	100.9	108.9	99.6	56.8	62.8	93.5	83.8	92.6	97.8	111.9	110.7	138.9	148.1	145.7	109.2	118.5	138.2	135.1	94.7	110.8
Памук	52	27.9	31.9	39.2	45.5	43.3	41.0	31.1	31.7	27.6	27.6	20.5	21.9	24.0	28.9	31.3	34.9	39.1	30.7	28.4	29.9	29.4	38.4	41.6	39.0	34.2	30.7
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	0.4	0.7	0.7	2.2	3.2	3.3	3.6	3.7	3.0	2.4	1.9	2.3	2.1	2.2	1.9	2.4	1.8	1.9	2.9	4.4	3.2	4.0	8.2	6.1	3.7	3.9
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	19.3	25.4	34.5	35.4	35.8	40.2	41.5	45.9	39.8	32.7	35.6	36.0	35.2	34.8	34.6	39.2	58.3	70.9	72.6	77.7	52.9	66.5	87.8	62.5	60.2	57.1
Изкуствени щапелни влакна	55	26.7	29.9	33.6	45.0	61.8	52.5	68.6	91.5	84.6	66.9	77.7	94.4	89.7	97.3	102.9	107.1	116.0	110.5	113.9	123.0	90.5	119.5	144.8	128.4	116.4	108.6
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	3.7	3.6	3.2	2.7	3.4	4.1	5.8	8.3	8.9	10.1	15.7	16.9	19.1	24.9	26.9	35.5	47.1	57.6	60.6	60.6	74.5	77.8	103.7	146.7	125.2	117.5
Килими и други текстилни подови настилки	57	8.4	7.6	10.4	11.3	11.0	10.8	10.1	8.3	10.3	5.3	8.6	8.8	9.5	12.3	15.2	16.8	15.7	17.6	14.5	10.0	11.4	6.3.4	44.3	15.2	17.2	16.5
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	2.0	2.9	2.7	1.7	2.2	2.7	2.2	3.5	3.2	2.6	2.3	3.4	4.3	6.5	8.6	9.7	11.4	13.1	14.6	15.5	12.1	9.8	10.1	10.4	9.6	10.4
Импрепинирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	1.0	0.8	1.2	1.5	0.9	1.1	1.5	1.3	1.6	2.2	1.8	2.9	2.7	3.1	4.6	5.8	6.9	6.7	7.7	7.5	7.9	11.1	14.8	13.3	16.0	20.8
Плетени или кукирани тъкани	60	1.9	4.9	8.5	12.0	14.3	14.0	28.1	49.0	38.2	28.6	21.6	24.0	22.1	23.6	25.8	28.6	28.9	28.4	28.0	31.1	31.5	43.7	75.3	45.1	29.3	21.3
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	314.5	405.6	491.5	574.9	594.9	551.7	584.0	618.2	553.2	513.8	525.5	568.4	554.2	614.0	633.5	604.8	679.0	686.7	663.3	669.3	591.7	655.7	768.4	658.7	578.6	529.6
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	445.9	610.7	654.1	745.5	807.9	833.7	863.3	849.1	789.8	633.2	675.2	778.5	739.4	770.0	794.5	813.0	860.0	785.9	763.1	743.5	598.7	527.1	663.5	700.2	619.3	603.8
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	40.7	40.1	37.9	37.8	44.3	39.3	42.2	50.5	61.1	56.2	70.7	86.2	83.0	84.1	82.0	79.4	87.7	96.3	105.3	100.7	191.4	168.5	181.5	172.4	148.3	139.8
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	128.2	178.8	171.7	200.5	186.8	197.8	208.1	180.0	165.1	146.9	191.0	221.2	190.8	197.5	213.3	213.4	207.9	208.7	210.9	218.6	174.6	181.4	220.0	204.2	153.6	140.7
Шапки и части за тях	65	0.9	1.4	1.6	2.2	2.7	2.6	3.2	2.1	2.8	1.8	1.9	3.1	2.6	3.4	4.3	3.7	4.2	4.9	5.9	6.4	7.0	9.8	14.7	16.2	15.3	12.8
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.5	0.5	0.8	0.7	1.0	1.4	1.3	2.7	2.1	0.8	0.9	1.2	2.6	3.0	2.7	2.9	2.9	2.5	2.0	1.2	1.7	2.6	3.7	5.0	6.6	6.1
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.6	1.2	2.0	2.0	1.9	1.2	1.7	1.8	2.2	1.9	1.7	2.9	3.4	3.9	3.0	3.4
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	10.9	12.3	14.5	17.2	17.8	17.0	23.1	28.5	33.9	26.5	34.6	49.1	57.0	55.4	57.0	70.4	89.6	82.5	79.9	88.9	97.4	105.5	114.4	122.0	120.0	119.0
Керамични изделия	69	46.4	53.2	59.1	59.4	59.2	61.1	75.1	83.5	83.3	71.1	97.5	127.5	151.0	143.4	151.5	156.3	161.3	165.8	173.9	187.0	178.6	207.4	249.8	234.3	226.2	232.8
Стъкло и изделия от стъкло	70	24.2	33.6	32.7	43.6	52.4	69.9	143.3	184.4	187.4	179.3	212.1	249.6	255.8	256.6	299.4	348.6	394.3	385.9	397.7	406.1	482.6	516.5	760.1	756.6	638.8	625.8
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.3	66.1	71.4	87.1	134.5	181.5	464.5	171.6	91.4	75.9	59.0	68.1	65.6	69.6	107.1	104.2	111.8	180.3	283.1	157.1	154.0
Чугун, желязо и стомана	72	419.6	395.6	393.2	541.4	805.3	763.2	885.5	1013.0	940.2	437.7	658.7	900.3	720.4	618.1	549.2	411.8	402.6	536.2	676.3	608.3	535.3	976.7	1101.9	897.3	783.0	687.7
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	77.0	86.1	87.4	100.9	146.6	159.5	209.3	261.7	326.6	207.5	259.3	380.8	354.0	363.0	386.3	422.2	488.3	863.8	863.3	602.4	587.2	867.7	1018.4	867.4	819.7	856.7
Мед и изделия от мед	74	383.9	335.9	337.1	403.2	585.2	837.2	1530.4	1354.6	1598.0	1036.0	1554.1	2306.6	2173.4	2257.5	2030.6	2037.7	1580.2	2578.5	2548.0	2138.8	2486.4	3171.1	4026.8	3473.4	4359.9	3914.0
Никел и изделия от никел	75	0.5	0.2	0.1	0.1	0.4	0.1	0.1	0.2	0.6	1.0	2.1	0.2	1.8	9.2	0.3	0.6	0.1	0.4	0.3	1.3	0.4	0.7	0.4	1.1	3.0	4.6
Алуминий и изделия от алуминий	76	52.0	63.3	73.7	83.4	109.4	118.6	208.9	248.3	243.7	156.4	233.2	260.3	246.1	269.3	296.3	327.1	319.1	375.0	414.9	396.4	366.4	548.4	759.8	600.4	552.5	552.7
Олово и изделия от олово	78	39.5	39.3	30.3	28.6	41.7	58.7	69.8	132.1	122.6	94.8	134.3	127.8	108.6	128.9	143.8	144.3	138.8	184.3	168.7	163.6	154.0	173.2	224.0	200.4	269.1	267.8
Цинк и изделия от цинк	79	88.1	78.5	63.6	59.8	80.6	95.3	207.0	241.4	135.8	107.6	145.3	150.0	130.0	115.9	141.3	145.1	147.0	180.9	179.5	163.9	146.9	177.0	232.8	194.7	197.8	186.5
Калай и изделия от калай	80	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.4	0.7	0.3	0.8	0.4	0.3	0.4	0.3	0.2	3.7	1.8	0.7	0.6	2.8	1.8	1.0	0.4	0.6
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	0.9	1.3	1.4	1.8	2.3	2.3	5.0	8.6	10.1	7.7	10.1	13.9	11.6	8.9	9.4	9.4	9.5	9.6	9.5	10.6	10.4	13.3	21.1	26.2	25.1	27.5
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	15.4	14.0	11.4	12.8	15.1	16.6	20.0	24.6	25.8	18.8	21.7	27.6	30.8	30.9	32.5	34.0	35.9	40.0	41.3	46.5	39.6	42.3	52.8	63.0	58.1	58.1
Различни изделия от неблагородни метали	83	8.7	11.2	14.9	16.5	18.3	23.0	27.7	34.4	33.4	31.3	40.6	54.7	61.9	63.8	77.7	95.6	117.6	130.8	140.6	159.1	167.1	157.9	203.7	194.5	196.9	208.9
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	297.8	357.2	397.3	422.8	508.7	611.7	737.1	1012.5	1187.9	802.5	1038.7	1368.2	1438.0	1609.9	1742.1	1802.0	1940.1	2180.4	2322.4	2505.6	2341.9	2817.7	3528.0	3610.3	3341.1	3278.8
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	170.6	219.5	263.2	348.0	364.7	449.0	560.2	748.7	905.2	913.7	1156.1	1505.5	1442.4	1749.2	1874.0	2210.2	2405.9	2715.8	3117.0	3278.2	3059.9	3666.1	4415.8	4999.3	4774.2	4709.0

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	3.2	8.3	12.4	13.4	17.9	27.8	49.2	64.8	65.5	49.8	54.9	59.9	78.0	73.9	73.2	78.8	72.3	87.3	122.0	133.4	152.3	168.8	172.3	232.9	232.5	209.9
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	22.8	25.8	35.4	39.7	43.9	65.5	71.0	100.4	151.5	170.2	305.5	451.3	439.0	527.6	567.3	704.3	769.6	796.7	890.5	1051.1	1049.7	1253.5	1520.6	1583.7	1525.7	1756.7
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	2.7	7.7	8.4	6.2	16.9	2.6	56.6	12.1	13.7	33.6	9.3	17.7	43.8	35.4	11.8	8.5	5.9	43.0	21.9	42.2	45.4	79.8	79.2	90.9	144.6	159.4
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	8.4	14.7	40.8	43.4	41.1	195.7	150.5	91.4	92.1	22.9	58.7	26.9	13.6	3.8	11.9	7.7	14.9	66.9	33.1	19.4	10.6	11.3	16.6	23.4	19.2	17.5
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	26.7	32.0	39.1	48.7	60.5	83.0	134.0	175.8	193.6	175.2	224.4	285.0	266.8	217.6	231.4	247.3	310.4	348.2	396.8	532.9	552.6	847.7	951.1	1057.0	1101.2	1104.1
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	2.4	2.3	3.7	3.7	2.3	1.4	1.5	1.3	1.6	1.9	3.3	6.2	11.9	13.2	11.0	15.4	16.3	19.5	15.7	15.5	14.1	12.9	12.0	11.9	8.1	11.5
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.6	0.7	0.8	0.9	0.9	1.1	1.2	1.5	1.3	1.5	1.8	1.9	2.4	2.0	3.0	3.1	3.5	3.3	3.5	3.4	3.5	4.3	5.5	6.0	4.3	3.2
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	3.9	102.5	133.1	105.5	202.4	167.3	111.5	103.4	225.0	407.5	738.5	997.4	660.8	495.9	537.7	466.4	0.0	1995.2	2562.3	2338.1
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	73.3	81.6	105.8	132.0	162.1	182.3	195.3	230.0	223.0	188.3	235.8	285.9	365.0	399.3	477.3	520.7	614.2	631.5	671.1	658.7	681.6	870.9	934.7	833.1	760.6	751.4
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	17.2	21.2	25.6	29.3	29.5	32.4	34.9	53.4	61.2	61.9	87.6	111.0	116.7	136.6	164.9	198.9	266.0	288.8	325.9	337.2	252.0	302.5	435.3	460.8	364.4	434.5
Различни промишлени изделия	96	6.4	6.7	7.7	7.3	8.0	9.8	10.5	10.6	10.7	11.7	15.5	16.1	28.4	42.4	42.7	42.7	43.5	47.2	48.4	43.0	44.2	50.3	52.8	48.6	40.7	49.7
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антиквърни предмети	97	0.1	0.2	0.5	0.1	0.6	5.5	0.5	0.6	1.1	0.4	0.6	3.3	0.7	1.2	2.5	1.8	1.7	1.4	1.3	1.5	1.1	1.9	1.4	3.0	1.5	0.8
Други продукти	99	336.1	437.7	463.0	380.6	383.9	98.9	61.7	0.3	4.5	5.2	9.4	20.1	21.4	39.8	51.8	59.2	58.4	72.0	73.6	83.7	101.7	118.6	1561.1	18.5	17.8	26.7

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Внос на България по стокови групи (2000-2025, хил. тона)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		18896.5	19595.9	19420.2	22564.3	21003.1	16867.5	25903.8	27361.2	26475.4	20374.7	20659.4	21713.3	21469.7	21636.7	23781.4	25072.6	25725.1	27751.1	26299.5	28110.1	26566.8	27998.1	32818.3	27779.9	29495.4	30883.3
Първични продукти		8197.2	9094.9	8625.8	11282.0	11652.4	11876.4	20008.7	20176.9	19661.5	15909.8	16297.4	16691.1	16600.5	16445.7	18102.3	19160.8	19033.4	20953.6	18928.2	20115.1	18866.3	19698.5	23759.5	19230.2	21000.0	21623.0
Вторични продукти		1809.0	2050.1	2191.9	2863.6	3731.2	4974.3	5886.3	7183.6	6813.9	4464.7	4347.7	4918.8	4868.5	5190.7	5678.7	5911.3	6691.7	6796.5	7370.7	7994.9	7700.5	8299.6	9058.8	8549.7	8495.3	9260.2
Други (HS99)		8890.3	8450.9	8602.5	8418.8	5619.5	16.8	8.8	0.7	0.1	0.2	14.4	103.4	0.7	0.3	0.4	0.5	0.0	1.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Първични и ресурсно-базирани стоки		8001.5	8798.3	8339.6	11010.9	11354.3	11570.4	19703.7	19814.3	19195.3	15347.3	15522.0	15745.6	15615.2	15350.2	16956.6	17945.0	17765.4	19505.0	17505.7	18410.1	17355.1	17970.7	21996.5	17738.7	19175.4	19512.0
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		284.0	325.8	354.7	405.3	441.2	478.6	522.5	622.6	576.7	510.4	542.9	569.5	571.6	622.9	649.0	668.5	744.5	723.4	752.1	755.6	714.8	820.7	845.5	787.2	787.8	796.9
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		637.6	858.8	918.1	1067.7	1427.3	2007.5	2364.5	2904.7	2917.1	2290.5	2280.6	2401.6	2543.3	2758.2	2845.8	3207.2	3657.4	4026.9	4187.5	4716.1	4497.6	5029.0	5398.4	4664.9	4875.2	5446.7
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		1046.3	1119.6	1157.9	1607.2	2093.1	2707.8	3200.8	3877.7	3622.1	2115.0	2186.8	2776.1	2612.8	2776.7	3188.0	3105.1	3407.6	3330.2	3668.1	4015.2	3773.0	3890.6	4291.8	4306.6	4340.3	4768.3
Високотехнологични и ИКТ продукти		6.8	8.0	8.9	11.0	13.2	14.3	15.4	19.4	17.8	15.7	22.7	25.2	29.1	25.4	29.0	31.5	32.3	34.3	35.3	36.9	34.0	39.0	41.5	41.4	39.4	42.7
Наукоемки и творчески продукти		30.0	34.6	38.4	43.5	54.5	72.1	88.2	121.9	146.4	95.7	90.1	91.9	97.1	102.9	112.5	114.8	117.9	130.2	150.2	176.2	192.3	248.1	244.6	241.0	277.2	316.7
Други (HS99)		8890.3	8450.9	8602.5	8418.8	5619.5	16.8	8.8	0.7	0.1	0.2	14.4	103.4	0.7	0.3	0.4	0.5	0.0	1.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	0.3	0.4	0.3	2.1	7.5	12.4	12.8	16.2	15.6	11.8	14.7	25.1	6.1	5.1	6.3	6.9	6.6	11.9	8.5	10.4	7.4	5.5	6.2	7.5	2.0	1.0
Месо и карантия, годни за консумация	02	55.0	74.9	96.1	93.7	123.5	146.3	159.2	155.3	189.6	205.8	219.0	246.1	244.0	218.6	246.7	251.5	252.8	261.2	268.0	272.6	260.6	268.0	260.5	267.1	265.4	247.2
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	16.5	17.7	17.0	22.4	22.5	23.3	27.7	21.0	27.7	27.6	26.4	25.2	26.1	27.0	27.0	31.1	32.9	39.6	38.0	38.6	32.8	35.7	38.5	34.9	34.2	33.8
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	15.0	10.7	14.3	20.9	27.4	23.2	22.2	32.0	65.1	75.8	108.4	103.6	98.5	120.1	110.1	139.6	160.4	156.8	157.6	149.8	153.0	174.7	178.5	216.6	226.5	215.3
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	12.3	7.1	4.5	5.1	5.5	5.9	10.1	7.0	5.5	5.4	6.0	5.8	4.0	4.7	4.4	5.1	5.7	6.1	5.8	6.0	6.4	6.0	6.8	7.4	7.2	7.4
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	2.6	3.2	2.8	3.4	4.8	5.5	7.6	8.1	7.5	5.4	5.5	7.5	9.7	6.6	7.2	9.5	10.8	9.8	9.5	10.9	13.2	12.8	12.2	13.9	16.9	12.1
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	79.8	115.9	131.0	122.2	119.5	128.8	105.1	192.4	214.8	251.0	200.2	195.7	207.9	224.9	252.9	288.2	289.1	297.9	340.3	332.6	337.5	364.0	346.2	358.6	338.8	368.4
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	116.7	127.4	141.0	144.0	155.5	183.6	183.1	225.8	200.9	187.4	203.8	229.4	226.2	223.4	267.5	286.7	327.7	316.8	356.7	372.5	372.6	400.7	407.1	414.7	407.9	431.5
Кафе, чай, мате и подправки	09	15.7	20.6	20.3	22.9	21.7	25.2	25.0	22.0	29.9	30.5	31.4	29.1	32.6	34.5	37.2	40.2	45.1	43.5	46.5	47.5	47.6	44.6	42.4	40.3	46.4	46.5
Зърнени култури	10	82.0	126.4	158.0	194.7	344.7	30.6	40.9	286.5	255.1	169.5	174.4	143.6	135.8	103.4	106.0	128.7	128.3	455.0	110.4	152.3	153.8	203.8	298.2	193.6	251.9	408.3
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	15.2	11.8	11.3	13.6	73.2	30.3	37.3	42.3	36.8	35.7	36.9	34.6	78.0	66.0	80.0	70.6	65.5	66.2	65.4	55.6	54.5	54.9	51.9	45.3	52.3	54.5
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	13.9	36.1	17.5	18.8	23.4	18.3	21.8	25.8	31.9	31.8	63.3	52.9	35.4	57.7	79.5	215.1	227.5	260.2	380.9	687.3	1111.6	749.4	1434.1	799.2	940.4	810.3
Шеллак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	0.8	0.4	0.8	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6	0.7	1.2	0.6	0.7	0.6	2.0	1.5	1.5	0.7	1.4	2.4	2.6	1.4	1.3	2.0	1.4	1.2	0.8
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупомената или невключени другаде	14	0.2	0.2	0.1	0.1	0.3	0.2	0.2	0.5	0.5	0.2	0.2	0.2	0.2	0.7	0.4	0.5	0.8	0.4	0.4	0.5	0.8	0.9	1.4	6.6	50.6	7.2
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	35.0	48.5	84.5	63.2	53.9	64.5	67.4	104.8	115.6	112.0	124.4	119.6	132.9	134.7	127.1	133.5	128.6	132.8	134.5	150.1	210.5	257.1	578.0	465.6	580.8	399.5
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	8.6	7.7	7.3	11.6	8.6	3.9	2.8	5.9	8.8	13.8	16.7	20.4	20.4	22.4	22.3	19.8	22.0	22.9	23.7	24.2	25.3	26.7	27.8	28.7	30.0	32.0
Захари и захарни изделия	17	323.7	286.9	329.0	281.2	321.7	358.0	358.6	238.9	381.9	253.5	347.0	360.2	253.2	288.2	191.3	273.2	258.7	229.7	247.6	278.3	265.6	246.3	343.4	270.5	263.9	281.6
Какао и продукти от какао	18	9.5	12.8	17.8	18.5	17.0	19.2	21.9	22.5	25.4	28.6	34.0	35.7	31.2	39.9	46.0	54.8	57.4	55.9	69.2	77.3	77.7	81.8	88.9	101.8	99.0	100.8
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	17.6	17.8	17.0	17.6	20.1	22.6	27.2	34.6	38.9	37.2	41.2	45.8	51.3	54.8	54.6	57.6	62.4	68.3	71.4	81.9	84.1	101.9	113.3	118.0	130.3	136.1
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	27.9	29.2	32.1	40.8	40.4	54.0	63.6	88.0	105.0	105.9	84.7	82.5	100.9	86.0	87.8	99.3	96.0	103.8	112.1	116.4	117.2	124.5	131.8	124.0	124.9	134.7
Различни хранителни продукти	21	22.4	24.7	26.1	29.1	29.8	31.6	35.8	39.4	42.0	44.7	44.5	41.9	46.5	50.2	52.3	53.6	57.9	59.1	62.1	71.2	69.6	76.9	78.0	77.2	81.8	80.1
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	20.0	12.6	17.6	19.3	23.6	31.2	44.8	73.6	93.7	96.0	99.1	126.4	142.7	152.3	161.3	302.4	214.6	237.3	281.1	342.8	366.6	368.5	362.8	346.0	395.2	421.4
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	63.3	86.8	107.5	105.1	110.2	152.1	175.6	209.2	170.0	162.6	152.6	191.9	190.7	182.5	192.6	200.3	250.1	244.8	225.3	239.5	248.7	260.5	393.9	340.6	248.6	310.8
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	11.3	12.0	12.8	11.7	14.8	7.9	12.2	23.6	33.2	32.3	33.2	36.4	39.3	50.6	37.6	33.2	32.8	34.5	36.9	37.3	34.7	40.1	43.7	39.9	37.0	42.7
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	675.5	666.6	828.1	933.3	1031.7	1223.7	1589.5	1029.3	1263.7	1213.6	1459.8	1583.7	1552.6	1289.2	1524.9	1407.9	1472.8	1727.0	1559.2	1538.9	1681.8	2032.9	1812.1	1558.8	1779.9	2119.1
Руди, шлака и пепел	26	2039.5	1906.6	1779.5	2932.8	2851.1	2437.3	2729.0	2321.2	1356.3	948.2	882.3	1046.6	1029.0	1295.4	1206.8	1228.8	1008.0	1408.7	1382.9	1084.7	1265.4	1154.4	1370.4	1222.2	1483.9	1232.7
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	4102.3	4938.2	4256.7	5625.9	5568.8	6183.9	13586.0	14077.5	13915.3	10935.4	10835.2	10644.8	10538.5	10247.3	11663.0	12212.4	12092.4	12815.0	11036.5	11685.0	9851.0	10281.8	12824.0	10068.4	10813.0	11072.5
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	87.2	63.3	80.4	102.6	101.2	106.7	128.4	128.3	129.4	116.8	227.3	254.1	238.5	231.2	239.9	227.2	244.2	263.8	374.9	532.6	533.0	486.8	459.7	570.9	765.7	904.2
Органични химични вещества	29	57.1	65.4	82.3	79.3	108.6	92.3	97.0	100.2	104.0	91.0	111.5	121.7	102.1	114.8	120.5	141.7	131.5	125.5	132.0	130.4	141.1	149.7	162.0	157.3	167.4	164.7
Фармацевтични продукти	30	3.2	3.5	4.3	5.7	7.3	7.6	8.7	10.2	10.6	10.6	17.5	18.5	22.3	18.9	21.8	24.3	25.0	26.3	25.6	26.5	24.1	27.2	28.3	28.8	27.0	29.3
Торове	31	51.3	167.8	123.5	89.2	88.2	106.9	79.7	134.0	232.8	354.7	436.6	569.7	644.7	749.4	785.3	846.9	892.3	1059.3	915.6	1042.1	837.1	1091.3	1141.3	763.4	891.6	1042.1
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	24.0	32.1	33.1	44.3	60.6	99.3	153.3	209.1	187.0	156.8	94.1	84.6	83.1	88.7	92.3	106.1	119.4	142.2	143.5	153.4	156.4	173.0	187.7	188.6	209.2	237.5
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	11.0	12.5	13.3	14.7	15.7	17.6	19.3	38.5	22.9	21.7	23.2	23.3	24.2	28.2	25.7	37.5	31.3	28.4	30.1	31.5	32.8	33.3	33.6	37.2	38.4	41.9
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци“ и препарати за зъби на основата на гипс	34	59.4	59.0	62.7	65.8	70.1	77.6	79.8	105.5	88.1	78.7	84.8	81.7	87.4	97.0	89.3	92.0	94.9	103.1	102.4	107.6	124.6	118.3	128.5	126.1	127.7	139.1

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	6.7	6.4	7.4	9.7	15.0	17.9	17.4	25.6	14.2	15.2	17.9	18.9	19.2	21.5	21.2	22.0	20.7	19.1	19.6	22.3	23.3	24.2	20.9	18.8	19.5	19.6
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	1.5	2.5	1.9	1.7	2.2	3.2	2.3	3.5	4.5	3.1	5.1	3.8	3.7	3.9	2.9	2.2	2.6	2.5	2.5	3.3	1.8	2.4	4.1	6.3	8.2	8.6
Фотографски или кинематографски материали	37	1.3	1.5	1.5	1.8	2.0	2.1	2.5	3.1	1.9	2.1	1.4	1.6	2.0	1.8	1.5	1.9	1.9	1.6	1.6	1.5	1.3	1.4	1.1	1.0	0.9	0.8
Различни химични продукти	38	35.3	57.2	53.1	66.5	80.8	98.8	126.9	125.9	123.7	83.3	106.7	107.0	187.9	205.5	172.2	256.0	543.9	610.1	572.8	627.6	583.0	630.1	876.2	593.6	353.2	363.4
Пластмаси и изделия от тях	39	129.0	155.8	191.1	228.0	280.3	348.0	403.6	484.7	487.4	428.6	483.9	506.6	545.8	612.4	629.6	675.1	729.5	758.0	788.8	859.7	879.0	978.4	1003.0	969.9	1022.2	1008.0
Каучук и изделия от каучук	40	27.7	31.1	34.6	41.7	52.5	54.2	56.2	63.3	72.5	51.6	60.5	66.3	66.0	71.5	76.0	84.5	91.3	93.8	91.3	103.2	89.4	99.4	111.8	98.0	101.8	107.8
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	4.7	7.6	7.0	7.4	6.7	8.9	8.1	6.7	4.8	6.8	6.7	6.6	6.9	5.3	4.7	4.8	4.2	4.5	3.8	3.2	2.6	2.8	2.8	1.9	2.5	3.8
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	1.4	1.3	2.5	3.6	4.1	4.6	4.6	6.5	5.9	4.2	4.1	5.1	4.0	5.0	5.8	6.2	6.1	5.9	6.9	6.8	5.9	4.1	6.0	6.0	5.2	6.0
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	139.9	120.4	122.7	146.3	199.9	209.9	254.3	407.0	479.4	276.7	229.6	248.5	311.3	272.9	282.8	317.9	368.9	367.9	418.5	484.0	452.4	551.2	705.5	538.7	437.8	473.8
Корк и изделия от корк	45	0.9	0.9	0.9	0.8	0.8	0.9	0.9	0.8	0.7	0.4	0.5	0.5	0.6	0.7	0.6	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.4	0.2	0.5	0.6	0.9	1.0	0.9	0.9	1.3
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	43.3	26.0	34.4	50.6	69.6	72.9	22.8	48.7	42.7	15.5	11.9	32.4	36.3	54.5	44.9	41.4	53.4	37.6	25.1	31.6	24.8	15.9	13.4	9.0	6.1	6.7
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	159.0	180.2	190.6	206.0	222.3	255.5	282.5	349.2	351.6	323.7	336.0	348.7	353.2	383.9	393.2	400.5	420.1	406.9	428.9	434.5	432.1	478.8	488.3	474.9	504.3	505.2
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	3.0	4.3	3.5	4.0	4.6	7.0	7.4	8.0	6.7	6.1	7.8	12.2	7.4	8.7	9.1	11.4	14.5	12.1	11.0	12.8	9.6	10.8	8.8	7.3	9.0	8.0
Коприва	50	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	7.3	9.3	12.8	19.2	18.7	21.2	25.8	21.9	19.7	9.9	12.0	15.3	12.5	14.0	15.9	16.9	17.0	18.5	16.4	18.5	13.6	14.6	16.2	12.7	12.6	10.7
Памук	52	28.5	37.8	40.7	48.3	53.3	49.4	46.1	42.8	33.5	23.6	25.5	20.3	23.7	26.5	25.8	25.1	27.7	25.1	22.4	20.9	20.1	21.2	17.2	15.6	14.8	15.3
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	1.6	2.4	2.6	3.0	2.2	2.7	3.1	2.8	1.6	1.0	2.0	1.4	1.4	1.0	1.8	1.5	1.8	2.0	1.7	1.8	1.6	2.6	2.0	2.0	1.8	2.2
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	10.4	13.3	15.2	19.2	22.4	21.8	23.4	33.5	19.7	15.4	18.7	20.4	20.5	22.3	24.2	26.5	35.3	38.0	40.4	33.6	27.8	35.2	28.8	28.9	22.2	20.7
Изкуствени щапелни влакна	55	22.1	23.4	24.8	30.7	36.6	35.2	37.7	53.5	38.5	31.1	32.9	32.1	33.5	37.4	41.5	44.2	52.3	52.6	48.2	49.8	46.7	56.2	61.3	52.7	52.3	54.9
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	4.9	5.9	5.1	6.0	6.9	7.3	7.4	14.2	8.8	8.1	11.4	11.5	11.0	12.0	13.5	12.9	14.4	14.1	17.6	15.2	18.2	18.8	18.3	18.3	17.9	21.4
Килими и други текстилни подови настилки	57	2.5	3.2	3.8	4.3	5.1	5.8	6.2	6.8	8.5	5.6	4.5	4.7	5.6	6.6	6.6	7.9	6.9	6.8	6.6	6.8	7.5	22.3	17.0	9.2	7.7	8.2
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	1.6	2.2	3.2	3.5	3.6	4.2	4.0	4.3	3.5	3.3	3.9	3.0	2.6	2.8	3.3	3.3	4.3	4.0	3.8	3.9	3.6	4.0	3.3	3.3	3.5	2.9
Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	7.4	7.0	6.7	5.9	6.4	5.9	6.2	5.5	6.2	4.3	5.5	7.1	7.8	8.2	8.6	8.9	10.8	10.5	9.6	9.7	6.8	7.7	11.7	11.3	6.6	7.8
Плетени или кукирани тъкани	60	9.6	13.9	16.1	19.0	20.2	22.4	25.2	26.7	23.6	21.5	22.5	22.5	23.5	26.8	26.1	25.3	28.2	28.4	28.7	29.3	30.4	39.7	41.1	22.3	17.2	15.5
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	25.5	30.0	33.1	37.4	38.1	32.8	32.0	29.7	22.1	19.9	19.7	19.6	23.1	20.9	22.0	21.1	34.0	29.4	32.7	32.9	19.7	21.2	28.5	25.4	24.0	24.8
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	7.0	7.2	11.6	13.7	14.5	14.7	14.8	14.6	13.7	10.8	10.9	11.4	8.9	11.4	13.0	12.8	20.3	14.5	15.6	15.4	10.6	11.9	15.5	14.6	13.6	14.6
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	10.1	11.9	10.6	14.9	18.4	19.4	22.1	28.4	28.4	31.0	33.9	37.1	41.7	44.0	45.9	47.5	55.9	58.6	62.5	62.5	64.5	70.5	74.2	75.8	70.6	73.0
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	11.3	11.2	13.5	16.1	17.4	18.9	20.9	17.0	16.1	13.2	16.9	16.6	14.0	16.2	17.9	20.8	21.8	20.4	20.4	20.0	19.8	12.7	19.5	21.2	19.0	15.4
Шапки и части за тях	65	0.1	0.1	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.5	0.5	0.6	0.7	0.7	1.1	1.6	0.8	0.6	0.6	0.7	0.6
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.7	0.8	1.0	1.1	1.0	0.8	1.1	1.2	2.1	1.2	1.2	1.1	1.2	1.5	1.3	1.1	1.3	1.2	1.5	1.6	2.3	2.7	2.5	2.3	2.6	3.6
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.7	0.5	0.8	1.0	1.3	1.4	1.6
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	35.7	50.8	71.1	119.7	240.3	338.6	362.1	405.7	402.8	279.3	167.4	140.0	135.2	138.5	174.0	195.4	178.6	209.2	245.1	213.7	234.8	310.2	295.0	261.5	244.7	326.8
Керамични изделия	69	59.2	81.0	89.5	114.1	190.7	488.4	673.7	868.9	838.6	485.2	314.6	266.2	241.1	245.2	255.9	316.7	338.8	371.5	499.7	623.4	638.7	683.1	699.7	615.6	640.3	769.1
Стъкло и изделия от стъкло	70	51.1	72.3	72.6	88.8	119.2	155.8	162.2	208.2	207.3	122.3	145.4	156.1	162.5	148.8	159.6	202.0	236.3	238.7	267.7	263.9	221.4	247.7	273.9	256.7	284.5	313.0
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	0.4	1.5	0.9	0.2	0.3	0.5	0.7	0.7	1.5	1.9	0.9	0.7	0.9	1.2	1.5	0.9	1.1	2.1	2.0	1.5
Чугун, желязо и стомана	72	548.6	567.6	544.1	809.3	1160.4	1405.9	1845.8	2201.0	2099.2	1211.8	1240.7	1673.3	1408.0	1531.2	1468.7	1707.3	1820.0	1813.8	2059.8	2219.9	2060.7	2129.5	2221.6	2177.8	2176.0	2454.1
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	112.7	90.3	107.9	139.2	168.2	195.7	265.0	453.4	311.8	178.0	175.3	209.6	220.6	243.6	679.6	302.0	410.4	265.8	280.0	435.8	449.9	305.4	333.7	362.2	380.4	433.4
Мед и изделия от мед	74	19.6	24.3	17.6	30.2	30.0	40.2	48.0	69.0	109.8	57.2	72.3	81.5	89.4	88.2	92.1	90.9	105.4	124.7	121.3	114.9	124.2	122.8	141.8	147.7	153.1	163.0
Никел и изделия от никел	75	0.1	0.5	3.3	0.2	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.3	0.4	0.5	0.3	1.0	0.3	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.5	0.8	1.0	0.9	0.9
Алуминий и изделия от алуминий	76	32.7	39.5	47.9	60.6	73.5	84.9	123.0	136.7	128.6	109.2	127.6	134.7	136.4	156.3	147.7	167.3	172.6	186.1	194.8	196.0	187.5	219.8	229.3	209.9	218.0	219.0
Олово и изделия от олово	78	3.5	4.4	5.3	2.8	6.5	12.7	12.9	19.8	21.7	23.1	26.2	27.9	23.1	34.9	29.3	25.2	35.5	31.1	32.4	35.2	36.8	39.1	60.6	54.6	41.4	45.6
Цинк и изделия от цинк	79	1.2	2.5	3.3	4.6	5.0	2.7	5.0	4.3	6.0	3.1	3.3	6.5	10.6	5.0	10.7	7.3	4.1	7.9	5.1	5.6	6.0	5.4	5.2	3.9	9.8	6.0
Калай и изделия от калай	80	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.3	0.3	0.4	0.1	0.2	0.4	0.3	0.4	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.4	0.5	0.3	0.3	0.3
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	0.4	0.4	0.4	0.5	0.7	0.8	1.2	1.7	1.9	1.4	2.0	1.9	1.8	1.6	1.8	1.6	1.9	2.0	2.0	2.2	2.0	2.5	2.5	1.8	1.9	2.3
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	3.7	3.8	4.2	4.6	5.4	5.7	6.0	8.6	9.3	4.9	5.8	5.3	6.0	5.8	7.8	7.4	7.8	9.0	9.6	9.8	9.6	11.3	13.8	12.4	12.8	14.2
Различни изделия от неблагородни метали	83	5.2	7.0	8.6	10.8	13.1	16.2	18.7	26.2	25.9	18.3	18.6	21.7	18.8	21.6	24.8	28.1	29.3	29.3	33.1	31.9	30.1	35.3	35.4	31.9	32.5	35.0
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	97.9	100.9	117.6	156.2	190.8	239.5	266.3	340.7	330.8	186.0	174.1	203.5	224.7	239.0	248.1	255.3	254.3	278.7	314.5	337.6	305.9	350.9	407.3	401.1	456.5	494.2
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	40.8	48.5	55.0	70.0	83.1	94.2	109.2	147.4	141.5	120.1	139.0	164.2	206.1	155.3	182.4	191.3	248.5	226.1	233.7	261.6	253.1	312.6	418.9	464.4	467.0	524.9

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	4.5	6.9	4.7	7.5	13.5	28.5	27.0	25.8	28.2	10.7	14.9	20.9	29.5	26.4	24.8	29.2	24.5	27.2	38.5	40.4	43.4	42.8	39.5	48.6	53.5	40.1
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	166.9	211.4	224.0	293.1	334.1	373.4	407.8	431.0	399.7	162.0	174.3	222.1	230.2	262.3	266.3	290.2	290.3	310.3	336.5	320.2	255.2	307.9	366.0	371.8	332.5	331.4
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	0.3	0.3	0.1	0.5	0.5	0.6	0.4	0.2	0.1	0.2	0.6	0.4	0.4	0.5	0.4	0.3	0.6	0.5	0.5	3.0	0.8	0.6	0.6	1.4	0.9	1.7
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	8.0	11.2	13.5	17.0	7.6	206.1	63.7	11.0	6.5	28.6	11.4	1.6	6.5	3.6	3.1	1.0	1.7	16.9	5.7	0.4	7.0	3.7	14.0	15.8	2.9	2.3
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	3.6	4.5	4.7	5.2	5.9	6.7	6.7	9.3	7.2	5.1	5.2	6.7	6.8	6.5	7.2	7.2	7.3	8.0	9.7	10.4	9.9	11.7	13.2	12.6	12.4	13.4
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	0.3	0.3	0.5	0.6	0.7	0.7	0.6	0.5	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7	0.6	4.9	12.3	1.9	2.9	6.5	3.9	3.4	3.7	5.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.1	14.8	12.9
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	18.4	21.9	25.3	29.1	38.1	54.1	69.0	92.2	106.2	71.2	63.8	63.4	58.9	62.4	69.6	69.3	73.2	82.8	97.9	125.7	143.7	194.6	187.3	180.3	203.4	236.3
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	7.4	7.9	8.0	9.2	10.7	11.3	12.2	16.3	17.6	13.6	15.0	16.1	16.4	18.4	20.6	21.2	23.7	26.8	30.0	31.4	29.4	32.5	34.1	34.9	39.4	45.2
Различни промишлени изделия	96	3.7	4.4	4.7	4.6	4.9	5.1	5.6	7.7	9.3	8.5	8.0	5.4	17.4	18.2	18.1	18.7	20.5	20.1	21.8	18.5	18.8	20.4	22.6	20.2	19.1	21.8
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антикварни предмети	97	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Други продукти	99	8890.3	8450.9	8602.5	8418.8	5619.5	16.8	8.8	0.7	0.1	0.2	14.4	103.4	0.7	0.3	0.4	0.5	0.0	1.0	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Износ на България по стокови групи (2000-2025, хил. тона)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		16364.1	19027.0	18948.5	13091.9	15415.1	16336.6	17423.9	16866.2	18132.7	15901.1	19926.4	22466.6	22879.8	26532.5	29559.3	26155.2	28063.9	29401.6	27813.5	30878.6	27249.9	29296.9	29846.7	31232.2	28611.5	27086.7
Първични продукти		8103.9	7726.0	8382.7	7967.4	9263.5	11520.1	12305.3	11561.6	13340.5	12158.3	15323.9	17099.1	17816.3	21442.1	20811.5	20934.1	22270.1	22875.9	21149.5	24175.3	20379.7	21499.5	22360.6	24304.4	21762.5	20238.6
Вторични продукти		3041.3	3337.6	3333.9	4139.9	4508.8	4816.2	5118.4	5304.4	4792.1	3742.7	4602.2	5365.2	5062.0	5088.7	5145.2	5218.9	5793.8	6522.6	6661.8	6700.8	6867.9	7795.3	7483.5	6925.2	6846.6	6834.6
Други (HS99)		5218.9	7963.4	7231.9	984.6	1642.7	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.4	2.3	1.5	1.8	2.5	2.2	0.0	3.1	2.2	2.5	2.3	2.1	2.6	2.6	2.4	13.5
Първични и ресурсно-базирани стоки		6395.9	6222.8	7314.9	6422.7	8038.4	9071.0	10230.6	9058.5	10622.2	10832.1	12922.6	14091.2	14978.1	18632.0	17748.3	17640.5	19432.9	19387.8	17888.0	20815.3	17374.4	18418.4	18958.7	21379.8	18238.3	17101.6
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		162.8	179.8	201.3	275.5	318.2	317.9	283.5	324.4	269.4	196.2	243.8	291.2	297.9	346.7	371.0	371.3	399.3	381.1	380.2	392.9	408.5	443.5	437.5	340.8	331.5	255.1
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		2187.1	2050.7	1630.0	2196.7	1898.7	3190.7	3075.6	3660.4	3876.3	2352.4	3665.5	4546.7	4488.2	4434.0	4845.1	5357.5	5271.1	6063.7	5895.6	6262.4	5997.0	6494.3	6794.1	5918.9	6478.8	6067.2
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		2334.7	2539.5	2483.4	3108.2	3403.5	3638.2	3712.1	3686.1	3235.7	2411.0	2957.6	3388.7	2962.5	2960.8	2802.9	2591.3	2760.7	3356.8	3426.6	3177.1	3218.9	3637.0	3393.5	3346.0	3286.3	3384.1
Високотехнологични и ИКТ продукти		12.9	13.6	13.3	13.3	12.6	12.5	14.8	16.3	16.5	14.7	18.3	19.6	23.5	21.2	22.6	22.4	24.3	24.8	31.3	33.2	38.4	39.7	27.5	33.0	43.7	35.5
Наукоемки и творчески продукти		51.7	57.2	73.8	90.9	101.0	106.1	107.2	120.4	112.4	94.6	118.3	126.9	128.1	136.3	166.9	170.0	175.5	184.3	189.6	195.2	210.3	261.9	232.8	211.1	230.6	229.8
Други (HS99)		5218.9	7963.4	7231.9	984.6	1642.7	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.4	2.3	1.5	1.8	2.5	2.2	0.0	3.1	2.2	2.5	2.3	2.1	2.6	2.6	2.4	13.5
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	14.7	9.5	9.4	9.5	10.8	11.8	17.7	16.1	13.8	12.0	18.1	30.2	11.7	8.7	4.9	7.6	11.4	19.5	17.3	15.1	13.8	13.8	17.6	54.3	48.7	17.0
Месо и карантия, годни за консумация	02	11.3	12.8	11.2	12.0	14.6	17.7	17.0	29.8	23.4	37.4	54.7	61.3	58.3	42.8	48.7	48.1	52.9	53.8	57.7	52.1	38.9	44.9	48.7	49.7	50.1	43.1
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	4.7	4.0	5.0	5.5	5.3	3.9	4.4	5.8	6.1	6.1	7.9	8.3	7.9	8.3	7.3	7.4	7.6	11.8	10.7	9.8	8.7	10.1	7.9	9.1	7.4	6.5
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	14.7	14.5	17.8	25.0	25.5	25.8	25.5	35.3	46.8	53.1	55.9	58.4	65.3	67.8	70.0	73.0	71.1	79.9	80.6	83.2	83.2	84.8	78.9	80.1	72.3	78.1
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	0.8	0.7	0.7	1.0	1.0	1.1	1.0	1.3	0.7	2.6	3.9	4.0	9.4	11.7	13.6	14.5	16.7	23.6	21.5	19.5	16.6	20.8	21.3	17.5	20.5	19.7
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	1.5	1.1	1.3	1.5	1.5	1.3	2.3	2.2	2.4	1.3	2.2	4.4	5.6	4.6	4.4	4.0	6.1	5.3	4.6	5.7	6.7	7.3	4.3	3.9	2.3	2.3
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	18.9	25.5	26.7	27.5	26.5	21.3	23.0	27.3	43.5	67.2	52.8	69.5	73.6	57.0	53.3	47.2	93.9	146.6	114.4	283.5	87.3	93.0	66.6	65.0	56.2	66.8
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	21.6	23.6	25.3	36.5	33.9	31.5	33.2	36.0	38.1	40.1	48.6	55.3	58.9	65.5	65.0	81.0	83.9	78.2	95.2	84.1	79.6	91.4	104.1	95.1	102.9	88.4
Кафе, чай, мате и подправки	09	12.5	20.0	30.5	32.4	39.5	27.3	29.7	23.2	32.7	37.2	32.3	35.7	41.5	27.9	35.9	36.1	38.9	35.5	33.8	40.8	38.4	38.9	33.6	35.0	42.6	44.2
Зърнени култури	10	802.3	699.6	1960.4	555.1	1277.0	1882.9	1766.1	654.2	2513.9	2833.0	3521.0	3450.9	3660.3	6423.9	5238.4	4945.3	6373.2	5562.6	5950.1	7830.3	6302.9	7413.4	5346.0	8437.5	6813.8	6966.0
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	29.4	27.7	25.7	38.6	9.9	12.6	4.9	46.4	38.8	186.3	195.1	154.8	187.5	241.3	329.8	143.9	138.5	198.8	196.9	234.0	192.0	172.8	199.6	151.0	189.7	224.9
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	84.7	148.8	293.6	334.3	327.1	564.8	576.9	419.7	663.9	1271.8	1144.7	1597.3	1019.7	1620.1	1455.8	1074.0	1356.0	1307.1	1203.9	1202.2	1078.5	1103.6	926.4	1075.7	682.6	1052.9
Шеллак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.6	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	1.0	0.2	0.4	1.3	0.8	1.0	0.7	0.3	0.1	0.2	0.1	0.4	0.1	0.5	1.6	4.6	4.2	2.9	2.3	2.3	16.0	8.6	8.6	2.8	7.5	7.5
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	22.9	27.1	28.2	21.3	47.4	55.9	55.2	56.9	83.5	126.8	131.9	165.9	168.7	245.2	332.1	314.1	323.5	400.5	457.4	467.1	575.0	626.0	1024.2	850.4	663.3	616.5
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	1.6	1.9	2.9	3.2	6.3	3.9	3.9	2.1	2.6	5.7	7.8	9.3	8.5	10.6	11.9	12.3	14.6	16.4	18.3	18.3	22.4	24.5	24.9	23.2	22.9	20.5
Захари и захарни изделия	17	27.7	30.8	67.8	43.6	43.7	55.2	62.7	80.8	156.2	177.3	260.0	238.0	179.3	169.6	154.5	178.2	185.3	184.4	178.2	188.0	191.4	249.9	278.3	303.9	231.2	204.4
Какао и продукти от какао	18	1.1	4.9	8.1	8.3	7.9	9.2	8.5	10.0	8.5	6.1	17.7	16.3	18.4	26.1	31.5	37.5	44.3	41.2	55.3	68.2	71.1	67.7	79.6	84.5	83.8	74.3
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	7.8	14.7	21.2	27.0	30.3	36.7	44.1	45.9	53.1	55.8	68.2	71.2	73.2	80.6	80.8	95.4	101.0	109.5	113.3	119.9	114.0	129.6	127.4	128.6	134.6	136.7
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	38.7	39.0	45.7	56.8	53.5	51.2	56.5	75.2	78.7	63.1	76.6	70.3	65.9	68.1	68.5	75.5	80.3	82.4	79.6	84.0	88.0	86.5	79.6	74.2	71.8	68.2
Различни хранителни продукти	21	2.4	3.8	5.0	7.9	9.5	13.5	14.5	12.8	19.9	21.9	41.6	41.7	20.1	20.1	24.2	26.2	30.1	32.4	34.0	39.2	41.5	47.7	51.8	48.4	51.8	71.1
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	155.5	153.2	150.3	157.8	157.9	178.3	183.1	195.7	152.7	115.7	126.8	169.8	176.9	153.2	154.1	182.4	170.9	185.0	199.2	289.7	323.1	249.8	248.2	267.4	290.7	278.1
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	122.7	68.9	102.9	115.5	128.5	193.4	206.0	102.8	114.6	253.9	285.5	309.6	430.7	531.2	606.3	627.5	629.3	740.8	840.8	919.3	948.4	1019.1	1312.5	1250.4	1046.1	1014.6
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	29.8	25.0	26.0	29.0	46.6	36.0	41.1	52.8	62.0	67.6	65.0	100.5	87.0	97.0	74.2	60.1	55.3	49.8	49.1	39.8	34.1	33.3	37.5	42.1	40.4	29.3
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	1732.2	1778.4	1751.0	2068.1	1947.9	1762.1	1663.2	1635.5	1284.6	829.4	1209.8	1408.3	1865.3	1824.4	1797.5	2018.9	2340.7	2394.0	1972.5	1933.5	1956.2	2206.2	1785.5	1530.3	1581.6	1601.4
Руди, шлака и пепел	26	178.9	149.4	116.2	94.9	132.6	186.7	234.3	220.2	143.0	173.4	296.6	247.2	356.5	307.6	506.7	843.3	713.0	721.4	633.4	600.4	577.3	652.7	586.6	576.3	553.3	493.7
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	2312.6	2254.6	1843.2	1877.2	2610.8	2854.5	4015.9	4107.1	4157.6	3469.6	3846.5	4030.4	4603.5	4923.6	4465.2	4913.0	5064.5	5367.7	4140.1	4892.8	3271.8	2625.7	5407.3	5173.2	4389.4	2843.9
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	514.1	402.4	311.9	563.2	421.1	1385.7	1328.1	1766.9	1897.5	1083.2	1774.8	2200.9	2142.1	2209.1	2316.9	2347.1	1907.1	2559.8	2507.2	2389.8	2228.1	2280.4	2489.6	2052.3	2527.8	2073.4
Органични химични вещества	29	178.8	177.5	181.3	175.4	169.5	184.7	208.7	204.1	247.1	130.0	52.0	49.4	34.4	34.7	36.3	58.0	52.6	48.1	40.0	42.0	35.4	39.6	59.1	52.3	44.4	33.8
Фармацевтични продукти	30	12.0	12.4	11.8	11.6	10.8	10.2	11.0	12.3	12.0	11.1	13.3	14.5	17.4	16.8	18.1	18.3	19.9	20.5	26.9	28.2	33.2	25.3	20.5	26.0	36.2	28.0
Торове	31	1015.2	923.3	574.6	806.1	634.6	878.7	537.9	532.2	573.7	112.9	574.5	757.6	661.8	566.3	710.1	888.5	877.4	880.2	714.4	928.2	741.7	761.1	853.2	820.1	952.0	1029.9
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	4.8	4.8	4.4	6.3	12.6	15.7	9.9	9.7	11.8	9.7	8.9	13.1	15.3	27.0	30.0	36.6	25.8	26.7	34.2	58.5	47.3	38.1	27.3	24.3	19.1	14.0
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	43.5	36.9	31.3	32.4	28.7	30.1	26.1	24.1	22.5	24.8	27.1	27.8	39.3	33.9	31.2	40.6	38.1	40.9	44.0	46.8	51.5	51.7	55.4	54.7	56.7	56.9
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци“ и препарати за зъби на основата на гипс	34	8.4	10.4	11.5	15.0	22.7	23.3	24.1	29.6	24.9	22.5	35.0	37.0	39.9	56.9	63.0	56.6	72.2	85.6	88.4	86.4	93.3	80.7	94.5	95.7	88.0	93.4

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	6.7	11.0	15.7	18.1	17.7	20.7	31.2	39.9	46.1	39.0	66.1	75.5	68.5	68.0	75.7	77.5	68.8	74.7	76.0	77.6	70.7	67.5	46.7	30.3	45.3	43.0
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	0.8	1.2	1.2	1.2	0.6	3.7	3.9	5.7	6.8	6.1	6.0	4.1	3.1	2.4	3.1	2.3	1.3	1.3	1.7	1.7	1.2	1.6	1.8	2.4	2.6	2.7
Фотографски или кинематографски материали	37	2.6	2.9	3.5	3.9	4.7	5.8	8.2	7.7	4.3	5.5	7.6	8.0	2.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1
Различни химични продукти	38	6.7	8.7	11.9	12.4	15.6	16.6	14.0	13.1	26.9	29.3	46.8	52.7	43.6	40.0	62.8	92.6	351.6	417.9	432.8	545.0	498.1	646.3	791.3	622.5	447.7	472.7
Пластмаси и изделия от тях	39	112.8	119.3	128.3	148.6	147.8	170.1	198.8	208.1	194.8	179.1	185.2	230.9	258.0	286.1	307.7	348.5	367.8	401.1	424.8	490.5	510.7	548.6	542.6	529.3	584.5	536.7
Каучук и изделия от каучук	40	42.3	42.7	43.9	49.3	52.0	53.4	56.3	51.0	30.4	19.8	25.9	37.8	30.4	30.8	33.4	35.1	38.6	42.4	40.8	46.4	45.7	49.1	55.7	56.3	53.5	53.6
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	12.5	10.8	11.3	13.1	12.9	10.3	9.4	10.2	9.0	8.1	8.1	8.8	9.1	9.1	8.5	9.0	10.1	9.8	7.7	7.8	5.5	8.0	6.6	4.8	5.5	7.6
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копривени черва)	42	1.7	1.7	1.8	2.1	2.0	1.5	1.3	1.6	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2	1.5	1.7	2.0	1.9	1.9	2.2	2.8	1.4	1.4	1.8	1.9	1.6	1.4
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	0.1	0.1	0.1	0.2	0.0	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	674.5	602.8	650.5	746.5	949.3	958.8	1068.0	1089.6	767.9	863.5	1201.3	1519.2	1566.5	1403.8	1918.2	1575.2	1208.9	1304.4	1094.0	1056.4	1018.7	1091.5	840.0	708.4	682.9	754.7
Корк и изделия от корк	45	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	0.3	0.6	0.6	0.5	0.6
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	45.9	58.2	61.8	53.4	62.3	44.8	51.2	53.3	97.2	38.8	135.4	148.1	139.7	175.1	178.1	177.9	199.5	213.4	216.4	222.5	168.6	190.1	198.8	230.7	287.1	264.0
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	55.7	50.7	60.7	113.3	146.8	151.2	108.9	136.4	120.1	64.2	95.3	136.5	149.4	185.0	201.3	204.3	212.7	196.6	186.7	196.6	227.5	218.1	209.4	160.1	161.0	87.0
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	0.5	0.6	0.8	1.2	1.3	1.7	2.1	7.7	3.5	3.0	2.3	3.6	4.4	4.5	4.8	6.2	6.2	6.4	7.1	9.3	9.2	9.9	9.0	6.4	6.0	5.1
Коприва	50	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	1.9	3.1	5.1	6.3	8.9	11.8	16.5	16.4	13.0	7.8	8.6	10.3	8.0	9.4	10.3	11.5	9.5	11.4	11.5	10.4	8.0	10.2	10.5	8.4	7.5	8.6
Памук	52	10.5	10.6	14.3	18.1	17.3	16.3	9.3	8.2	5.3	5.0	4.6	3.8	7.9	6.0	6.1	6.5	6.2	4.7	4.2	4.9	3.9	5.0	4.4	4.1	3.6	3.3
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	0.1	0.1	0.1	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.1	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.2	0.2	0.2
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	6.6	5.8	7.0	7.8	8.5	9.6	8.8	9.3	6.9	6.9	8.3	7.5	7.7	7.7	8.0	8.4	14.5	17.6	18.6	19.4	14.1	18.1	20.3	10.9	9.9	9.7
Изкуствени щапелни влакна	55	11.2	13.2	11.7	16.3	19.2	16.1	19.7	25.4	16.4	15.0	17.9	18.3	16.4	18.2	18.9	18.6	22.4	21.1	21.3	24.2	22.2	37.0	36.3	29.9	32.9	33.4
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	1.1	1.7	1.8	1.5	1.5	2.1	2.5	3.0	2.6	3.1	4.2	4.1	5.0	6.6	6.6	8.0	10.1	11.5	12.2	12.6	15.5	15.6	16.8	16.8	15.2	16.1
Килими и други текстилни подови настилки	57	2.1	2.1	3.0	3.5	3.3	3.2	2.7	2.6	3.4	1.6	2.5	2.4	2.1	2.8	4.3	3.7	3.4	3.5	3.0	2.0	2.7	17.5	11.1	3.7	3.9	3.9
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.4	0.6	0.7	1.1	1.1	1.4	1.6	1.4	1.1	0.8	0.8	0.7	1.0
Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.4	0.5	0.6	1.0	0.8	0.8	0.5	0.6	1.2	2.1	1.3	1.3	2.0
Плетени или кукирани тъкани	60	0.4	0.8	1.4	1.6	2.0	2.4	4.8	8.0	5.7	5.1	3.8	3.2	3.3	3.6	4.6	4.9	4.4	4.5	4.4	5.8	8.0	13.9	18.6	7.4	3.9	3.5
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	30.7	36.7	42.6	48.9	49.3	44.0	43.6	44.2	33.0	30.1	30.2	27.9	27.2	31.3	31.9	27.9	33.1	28.9	30.1	28.3	24.4	25.5	24.5	20.0	17.5	14.9
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	29.1	38.2	40.4	44.0	44.8	43.4	40.7	37.7	31.9	24.5	24.9	26.7	23.1	24.3	24.8	24.6	27.4	22.7	23.0	20.5	15.5	14.0	14.5	14.1	12.4	11.0
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	10.8	11.2	11.7	13.0	15.7	15.9	16.9	18.4	19.8	22.9	29.3	33.8	34.9	36.6	37.5	34.7	37.8	41.9	45.8	47.1	50.5	52.0	53.1	51.6	51.1	51.2
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	10.1	13.2	12.7	15.2	14.3	14.2	14.2	12.1	10.9	10.2	14.1	14.4	13.3	13.4	14.1	14.6	12.7	10.4	11.2	11.1	6.1	6.0	6.3	5.1	3.9	3.5
Шапки и части за тях	65	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.2	0.9	0.4	0.1	0.3	0.2	0.6	0.6	0.5	0.5	0.5	0.3	0.3	0.2	0.4	0.9	1.1	1.2	1.6	1.6
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.5	0.4	0.5	0.5	0.4
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	70.1	85.1	87.2	95.5	90.3	78.7	102.9	144.6	194.2	142.9	173.8	271.8	322.9	288.9	296.5	354.9	334.4	334.7	335.8	385.9	435.3	460.8	337.4	353.3	377.0	347.2
Керамични изделия	69	90.8	106.1	111.2	117.9	106.2	111.3	120.2	129.4	138.4	115.1	183.0	241.2	275.5	264.3	287.7	330.2	337.0	370.6	374.9	408.7	429.9	495.8	438.9	343.9	350.3	367.3
Стъкло и изделия от стъкло	70	89.7	118.3	112.0	151.3	174.5	212.0	405.3	494.3	456.9	432.1	499.0	538.9	551.4	525.2	590.5	688.9	798.2	779.5	780.4	754.8	807.7	972.7	1000.3	881.6	929.8	942.5
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.8	1.0	1.0	1.4	1.4	1.8	0.6	0.3	0.6	0.5	0.3	3.6	4.7	0.4	0.3	1.0	1.1	1.5	1.1	1.2
Чугун, желязо и стомана	72	1671.7	1844.3	1761.8	2289.5	2534.8	2367.9	2524.4	2468.5	1941.4	1373.7	1766.0	1982.8	1605.9	1449.7	1282.9	992.3	1089.6	1258.0	1345.1	1266.9	1272.1	1586.5	1346.0	1355.9	1267.5	1143.9
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	125.0	129.5	121.6	121.7	158.8	163.3	217.1	241.6	251.3	182.3	198.4	262.0	239.3	244.3	263.6	324.4	391.7	688.7	623.8	457.1	476.2	507.9	441.3	412.3	437.2	507.0
Мед и изделия от мед	74	189.9	172.7	195.6	240.7	251.4	273.3	279.3	253.3	332.6	271.9	281.3	352.1	339.4	388.2	374.3	387.7	335.2	437.8	425.1	361.6	402.2	372.8	435.9	393.8	454.9	400.2
Никел и изделия от никел	75	0.1	0.1	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	1.2	0.0	0.0	0.7	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1
Алуминий и изделия от алуминий	76	32.6	33.9	43.0	48.3	59.2	60.8	88.3	95.8	88.6	76.2	101.4	103.7	101.5	110.9	120.9	119.6	123.1	133.8	145.6	146.3	148.0	177.9	165.8	154.6	152.5	147.8
Олово и изделия от олово	78	73.0	69.0	58.9	62.4	55.0	69.9	66.5	68.1	79.7	78.6	82.5	68.9	64.5	73.8	83.2	81.0	77.2	83.7	81.0	83.7	88.1	87.7	98.7	86.5	122.5	136.6
Цинк и изделия от цинк	79	69.7	74.5	72.8	76.1	91.0	84.9	79.6	92.2	94.9	88.5	84.5	86.0	76.1	70.5	76.6	72.6	73.9	68.0	68.0	67.2	70.1	66.8	64.0	73.6	68.9	67.2
Калай и изделия от калай	80	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.1	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	1.7	0.5	0.4	0.5	1.0	0.6	1.0	2.0	2.5	1.7	2.2	3.4	2.1	1.8	1.8	1.6	1.6	1.9	1.8	2.1	2.1	2.3	2.2	1.8	1.7	1.9
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	0.8	1.0	1.0	0.9	1.2	1.0	1.0	1.5	1.3	0.9	1.3	1.3	1.4	1.3	1.4	1.5	1.9	2.4	2.1	2.8	3.0	2.8	3.0	3.2	3.4	3.7
Различни изделия от неблагородни метали	83	3.0	3.9	4.7	5.5	5.7	7.7	7.9	9.1	8.1	7.9	10.9	16.1	18.3	14.1	15.8	17.8	22.5	24.0	24.9	26.5	30.1	29.3	29.3	27.1	29.5	29.2
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	78.1	92.0	101.2	102.9	117.4	136.8	157.4	189.1	203.0	125.7	163.8	207.7	210.6	254.9	256.2	250.1	265.3	285.3	289.7	304.5	279.6	328.7	330.7	333.8	261.5	423.7
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	40.4	49.6	52.9	59.4	65.0	77.1	96.0	112.0	120.9	114.9	153.2	179.2	157.4	189.7	173.1	190.8	236.2	213.6	227.8	238.6	250.9	262.3	259.9	275.4	250.1	248.2

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	7.2	18.5	21.4	18.5	23.5	32.3	45.4	62.0	43.7	18.7	26.5	26.5	43.8	38.8	39.3	39.7	33.4	36.6	51.5	56.3	49.2	53.8	46.0	52.3	51.7	47.6
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	12.6	10.5	16.3	17.1	17.1	21.8	23.0	30.1	37.3	41.7	79.7	98.6	101.7	121.4	112.3	106.4	106.9	120.7	131.5	157.4	145.3	157.3	167.0	175.1	181.0	226.2
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	0.2	0.1	0.2	0.4	0.4	0.2	0.6	0.2	0.4	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	0.2	0.4	0.3	0.4	0.5
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	28.6	39.6	31.5	64.5	22.0	340.6	124.2	60.7	29.8	27.4	4.6	0.1	0.1	0.1	1.5	5.5	2.0	1.4	8.1	6.0	1.7	0.3	3.5	0.2	3.2	0.4
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	1.0	1.2	1.5	1.7	1.9	2.3	3.8	4.0	4.5	3.6	5.0	5.0	6.1	4.4	4.4	4.0	4.4	4.2	4.4	5.0	5.2	14.4	7.0	7.0	7.6	7.5
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.2	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	7.7	12.6	5.3	10.3	9.6	3.5	4.6	8.6	14.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.8	36.8	40.1
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	45.8	50.7	64.3	80.8	91.0	95.8	95.9	100.3	88.9	78.3	92.9	102.4	107.4	110.7	129.1	132.9	150.7	156.5	160.4	169.4	187.7	237.9	207.7	177.3	173.9	167.7
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	3.7	4.2	6.5	7.5	7.4	7.0	7.3	9.9	8.7	8.8	12.6	11.9	11.3	11.9	13.7	14.4	16.4	18.3	19.9	18.2	15.8	17.3	18.6	18.0	16.3	17.8
Различни промишлени изделия	96	2.1	2.2	2.8	2.4	2.3	3.2	3.2	2.4	2.1	2.1	2.4	2.9	5.7	8.9	15.2	7.9	8.1	9.1	9.0	7.2	6.5	6.3	6.1	4.6	3.4	3.9
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антиквърни предмети	97	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Други продукти	99	5218.9	7963.4	7231.9	984.6	1642.7	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.4	2.3	1.5	1.8	2.5	2.2	0.0	3.1	2.2	2.5	2.3	2.1	2.6	2.6	2.4	13.5

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Внос на България от ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		3118.6	4010.8	4228.4	4765.6	6075.6	7273.3	8732.7	12779.1	14227.6	10118.5	11256.4	13899.0	14929.9	15406.6	16112.2	16953.3	17378.7	19331.1	20404.8	21044.1	18736.6	23690.0	30479.8	29700.1	28474.4	30782.3
Първични продукти		466.1	572.8	605.7	653.3	763.0	943.4	1293.9	2348.1	2757.5	2242.6	2801.4	4080.1	4401.3	4507.1	4432.4	4308.8	4184.3	5126.0	5081.9	5088.7	4252.5	5545.2	7543.2	6400.0	7170.5	8911.1
Вторични продукти		2642.7	3416.0	3541.3	4018.1	5231.9	6242.9	7384.1	10429.8	11454.5	7839.2	8361.0	9767.4	10481.4	10797.2	11570.0	12529.0	13071.2	14065.0	15174.5	15785.1	14295.0	17923.2	22861.3	23300.0	21303.7	21871.1
Други (HS99)		9.8	22.0	81.4	94.2	80.6	87.0	54.8	1.2	15.6	36.7	93.9	51.5	47.2	102.3	109.8	115.5	123.2	140.1	148.4	170.2	189.1	221.5	75.3	0.1	0.1	0.1
Първични и ресурсно-базирани стоки		415.0	516.8	551.8	591.5	697.9	866.2	1209.1	2207.1	2576.6	2119.4	2601.2	3838.9	4131.4	4270.2	4194.5	4045.3	3944.9	4850.3	4816.6	4808.5	4018.9	5201.4	6965.5	6000.9	6798.0	8521.6
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		659.2	828.4	892.8	973.1	1057.6	1062.8	1115.8	1385.8	1353.7	1141.4	1272.0	1399.1	1375.0	1449.2	1557.1	1640.6	1730.0	1775.0	1810.0	1811.9	1541.5	1749.8	2404.7	2350.6	2154.1	2112.0
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		464.1	555.7	583.6	675.3	884.2	1125.4	1302.0	1718.4	1915.7	1431.6	1679.8	1899.2	2075.3	2140.1	2180.9	2423.7	2671.5	2878.7	2948.8	3084.9	2910.7	3778.3	5068.0	4186.8	3777.5	3944.5
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		1359.6	1800.0	1823.6	2100.0	2873.8	3595.9	4422.0	6588.4	7329.7	4443.3	4579.6	5550.1	6050.0	6067.0	6502.6	6985.7	7125.7	7683.5	8548.7	8914.6	7914.5	10087.3	13062.5	13839.6	12540.1	12700.5
Високотехнологични и ИКТ продукти		149.2	216.8	207.2	236.2	366.6	394.6	449.4	588.3	698.8	707.4	768.2	883.8	935.8	1040.3	1198.9	1311.3	1316.9	1476.2	1551.8	1661.3	1677.4	2054.0	2215.0	2458.4	2412.5	2710.8
Наукоемки и творчески продукти		61.7	71.0	88.0	95.2	114.8	141.4	179.7	289.8	337.6	238.7	261.7	276.4	315.3	337.5	368.4	431.2	466.5	527.3	580.5	592.6	484.6	597.6	688.9	863.7	792.1	792.8
Други (HS99)		9.8	22.0	81.4	94.2	80.6	87.0	54.8	1.2	15.6	36.7	93.9	51.5	47.2	102.3	109.8	115.5	123.2	140.1	148.4	170.2	189.1	221.5	75.3	0.1	0.1	0.1
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	2.8	3.5	3.3	2.7	5.8	10.1	11.1	33.3	36.1	28.0	34.9	67.0	22.0	18.5	23.9	23.9	23.1	38.9	31.6	32.8	30.6	26.2	27.9	38.8	15.4	12.7
Месо и карантия, годни за консумация	02	19.0	21.5	28.4	22.3	32.0	33.6	37.4	167.9	264.8	279.9	290.3	387.2	406.4	325.1	365.1	339.0	336.7	375.0	371.9	427.2	394.2	403.5	516.4	638.3	633.0	594.8
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	4.5	6.8	5.8	4.5	3.3	4.3	4.9	11.4	16.3	18.1	23.6	30.9	34.4	39.3	45.1	57.4	58.8	73.3	68.6	71.1	58.9	74.1	96.5	98.3	103.9	109.9
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	9.3	9.2	9.3	11.5	21.0	21.6	29.6	59.8	93.0	88.7	130.1	155.6	170.7	216.8	195.1	192.5	199.3	240.0	233.0	252.6	242.7	297.9	379.8	387.6	412.1	439.4
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	1.9	1.5	1.7	1.7	2.1	3.4	5.9	8.1	8.9	11.4	9.7	10.4	8.3	11.6	12.9	10.6	10.0	13.9	16.2	17.5	13.9	16.6	20.8	21.8	20.0	21.1
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	2.1	5.1	4.4	4.3	6.2	11.5	16.3	17.2	18.7	12.3	12.5	13.3	13.0	12.6	13.3	15.1	20.2	26.1	26.2	22.4	21.9	26.1	34.4	40.1	31.8	33.5
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	2.2	3.0	2.9	5.2	6.8	7.8	9.1	16.5	21.5	22.6	28.4	42.2	48.4	58.2	59.3	74.7	77.8	88.9	87.5	96.2	92.2	99.6	123.9	144.8	134.4	144.6
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	9.9	10.0	10.5	13.2	16.0	23.3	21.0	39.5	45.6	44.7	61.4	82.3	76.7	77.9	74.3	79.6	95.5	104.2	103.5	111.1	126.3	151.1	166.9	193.0	195.1	252.0
Кафе, чай, мате и подправки	09	2.4	3.5	4.6	5.9	7.3	10.5	11.7	22.1	34.5	30.5	34.6	45.0	66.8	60.2	50.0	72.0	73.0	71.8	78.3	73.7	78.9	77.3	100.9	114.2	135.6	172.1
Зърнени култури	10	4.1	1.9	1.4	6.0	4.9	4.4	4.7	49.5	59.6	32.6	42.7	53.9	58.1	54.3	60.2	55.3	56.2	83.9	54.7	64.5	67.9	81.3	110.4	109.5	90.1	75.5
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	3.0	4.2	3.7	4.0	6.9	8.4	10.3	16.3	18.9	16.4	13.4	16.0	33.1	33.2	33.1	31.9	30.2	27.0	28.3	24.2	23.4	23.4	31.1	31.1	33.2	30.4
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	4.7	5.3	5.2	6.0	9.1	9.4	14.4	24.2	39.3	35.5	50.6	47.3	61.3	66.9	81.5	110.1	111.9	125.8	152.4	206.1	239.1	339.8	297.3	262.8	349.9	279.5
Шелак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	1.3	1.5	1.6	3.0	2.9	2.7	2.5	2.8	7.4	5.8	3.3	3.0	3.5	3.7	3.7	4.2	4.1	5.2	4.8	7.7	5.7	5.8	7.4	9.6	8.7	7.8
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.4	0.2	0.4	0.1	0.3	0.3	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2	0.6	0.4	0.1	0.2
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	13.7	18.3	31.2	22.3	23.8	28.3	31.9	52.2	73.1	56.6	78.1	100.4	103.2	103.2	88.0	83.8	82.4	79.3	73.0	71.0	79.3	200.7	356.8	230.8	267.3	273.7
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	4.4	3.6	3.3	2.8	4.0	3.3	4.1	10.2	17.5	22.3	28.2	35.3	40.5	48.0	46.6	42.2	45.5	49.3	54.7	58.3	62.1	69.3	87.1	105.5	117.0	128.2
Захари и захарни изделия	17	5.0	6.0	4.7	3.9	5.5	8.1	16.3	28.9	50.6	69.9	113.9	116.1	145.7	99.8	77.5	72.6	67.6	96.3	99.2	64.6	79.6	77.1	105.3	98.7	102.3	102.3
Какао и продукти от какао	18	5.6	7.1	14.5	17.5	19.7	26.2	34.0	49.7	68.9	67.6	88.6	93.4	88.8	104.2	120.3	143.6	151.0	162.3	172.6	196.9	201.8	207.4	257.8	285.8	378.0	524.3
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	6.6	7.8	7.8	7.9	12.4	19.2	29.1	49.7	61.8	56.5	60.5	67.8	83.4	94.8	93.1	101.7	115.9	128.5	138.5	157.3	163.5	200.0	264.9	315.3	354.5	392.6
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	8.7	9.6	11.7	17.7	20.3	26.8	33.9	60.5	71.4	72.0	61.3	73.4	72.6	77.1	85.0	89.3	93.0	105.7	110.1	120.2	120.8	125.7	153.1	161.9	164.7	179.0
Различни хранителни продукти	21	19.5	24.4	22.5	24.6	36.2	47.8	58.6	78.5	93.9	88.9	86.8	90.9	102.3	111.5	118.8	124.6	149.8	160.4	163.6	171.2	170.2	200.1	263.1	287.0	285.1	299.6
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	11.8	12.6	13.4	13.1	20.4	26.4	32.8	77.1	105.7	86.9	94.5	117.0	126.2	142.6	141.1	175.9	188.7	190.0	216.9	270.1	264.9	257.0	312.3	342.8	367.0	403.5
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	10.9	14.4	15.7	10.7	13.3	19.8	27.0	58.4	68.9	72.1	71.7	83.6	89.6	101.7	110.8	108.9	110.9	114.4	119.6	124.4	134.1	155.3	188.1	198.6	193.6	182.7
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	3.0	4.2	2.6	2.2	1.8	2.8	4.7	56.9	82.3	90.5	84.8	88.9	112.7	119.5	106.9	133.7	147.1	145.2	167.0	212.8	217.2	239.9	284.3	346.9	408.1	549.7
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	14.3	12.2	12.0	11.2	15.0	15.3	16.7	19.9	19.8	12.9	13.6	19.1	24.7	17.7	19.6	20.9	22.7	23.0	25.5	28.4	21.2	22.6	20.8	27.9	31.2	33.4
Руди, шлака и пепел	26	17.9	12.4	11.8	4.1	7.4	23.3	71.4	114.5	69.6	34.4	145.6	972.7	858.3	995.8	855.0	768.8	616.1	1043.7	983.8	645.9	21.4	75.7	74.6	105.1	102.6	148.3
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	36.7	44.5	50.2	57.8	69.8	120.6	280.7	616.3	708.3	473.0	614.7	659.5	939.2	928.6	957.1	740.8	685.2	918.5	869.7	912.2	758.3	1342.8	2113.8	835.0	1338.6	2308.2
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	12.0	11.2	11.2	14.6	14.6	14.8	15.5	27.4	29.6	22.4	44.8	47.6	50.3	52.0	46.9	46.6	54.1	62.3	66.1	63.9	49.3	63.0	101.1	110.1	77.1	70.0
Органични химични вещества	29	37.9	43.5	40.5	44.9	46.5	55.2	61.6	89.3	89.8	62.8	95.9	103.7	112.0	96.2	111.7	120.6	103.9	118.9	118.4	99.2	90.5	119.1	162.5	151.4	160.7	147.0
Фармацевтични продукти	30	83.0	129.0	134.1	152.4	250.9	282.3	316.3	399.4	466.0	505.0	585.5	678.0	697.5	775.2	926.2	1001.8	1022.4	1141.2	1199.9	1256.1	1285.3	1566.6	1623.3	1825.6	1817.0	2034.1
Торове	31	1.2	1.2	2.2	2.3	4.1	7.1	7.7	24.2	61.4	38.0	59.6	90.0	107.6	88.8	79.3	96.3	81.4	94.4	80.7	117.1	93.8	161.7	314.1	137.6	134.7	172.5
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	36.4	45.7	48.1	56.3	64.9	80.2	99.6	124.9	127.3	104.9	119.2	132.7	122.2	129.2	140.7	148.8	152.9	172.5	175.1	177.5	167.8	208.5	232.9	229.8	231.9	214.5
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	61.5	70.4	65.7	67.0	79.5	93.2	105.7	140.9	172.3	152.4	150.6	165.1	167.0	185.9	190.5	222.4	256.9	246.9	262.0	288.4	291.2	330.9	378.1	456.9	513.8	580.7
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци" и препарати за зъби на основата на гипс	34	20.5	21.5	23.2	23.6	35.1	46.4	57.6	76.9	90.7	70.8	73.6	82.5	90.5	103.1	96.0	105.4	118.0	123.4	130.8	140.5	144.1	158.6	201.1	201.7	193.7	203.8

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	11.8	13.0	15.3	16.8	20.5	24.2	23.8	33.4	29.8	28.2	32.0	33.5	34.9	39.3	39.8	39.2	38.4	37.0	40.0	41.1	40.5	50.5	55.6	56.9	59.3	63.1
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	2.6	4.1	1.4	1.7	0.9	1.1	2.1	2.6	4.6	5.3	8.1	5.9	4.5	3.3	5.4	1.1	14.7	28.6	26.9
Фотографски или кинематографски материали	37	7.5	8.7	9.4	9.8	10.9	10.6	14.0	21.1	15.8	12.3	10.5	12.1	13.3	12.6	10.4	12.8	13.2	12.5	12.3	9.8	7.8	10.1	9.0	7.4	4.4	4.8
Различни химични продукти	38	59.2	65.0	71.9	79.2	93.0	107.1	117.1	142.5	158.4	139.0	166.4	193.8	295.5	316.2	289.0	379.7	574.1	616.2	575.3	684.5	627.6	867.5	1439.9	849.4	530.5	591.0
Пластмаси и изделия от тях	39	142.3	179.5	195.0	237.0	332.5	419.8	504.6	636.9	679.4	501.4	618.4	686.9	710.9	741.6	812.6	856.5	865.3	951.1	1019.6	996.7	967.4	1272.1	1484.1	1335.2	1257.2	1249.7
Каучук и изделия от каучук	40	31.4	39.6	42.2	50.2	77.4	100.2	112.2	156.1	198.0	121.7	144.0	174.9	182.6	188.5	185.3	197.9	205.3	221.2	231.6	228.4	205.1	256.7	328.8	293.4	292.6	304.1
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	56.3	80.3	78.5	92.6	85.3	91.3	99.8	100.9	78.5	66.1	78.0	89.6	80.7	81.6	94.2	101.3	89.5	76.3	74.4	69.4	49.2	46.0	49.1	39.6	35.9	25.3
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	5.1	5.2	5.4	5.8	5.3	5.9	7.2	21.3	27.7	21.3	22.5	24.9	22.5	30.2	40.8	63.2	61.1	56.1	60.5	51.3	48.1	48.2	64.1	70.9	69.5	76.8
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	1.0	1.5	2.1	1.4	0.8	1.8	2.7	3.5	3.1	1.6	3.0	3.9	3.0	3.6	2.3	1.5	3.2	5.4	11.7	5.7	1.6	4.2	2.9	1.2	1.3	1.5
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	9.2	12.2	15.7	20.0	41.8	59.0	80.0	125.6	138.7	77.8	82.6	87.0	93.4	93.6	93.9	107.8	118.9	128.7	136.6	146.1	135.8	179.0	247.5	197.3	169.5	178.0
Корк и изделия от корк	45	6.8	6.1	5.5	4.6	4.2	5.0	4.4	4.8	4.6	3.2	2.8	3.4	3.1	2.9	2.8	2.7	2.7	3.8	3.9	3.2	2.5	2.8	3.5	3.5	3.2	3.1
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.6	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.8	0.5	1.0	1.7	1.7	1.5	1.7
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	4.6	2.2	3.0	5.8	8.3	8.9	4.9	14.9	10.1	5.0	7.0	11.3	12.0	18.1	12.5	11.4	15.2	8.5	8.1	8.0	8.7	6.1	6.9	3.4	2.6	2.9
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	90.2	105.1	115.1	109.8	143.6	170.1	192.7	241.3	267.2	229.3	249.6	277.5	267.2	273.5	288.0	316.8	318.8	330.0	355.7	361.8	341.1	403.1	543.8	493.3	447.0	420.8
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	5.9	7.6	8.7	10.5	13.4	19.8	20.4	27.1	24.5	21.8	25.2	26.9	23.7	24.8	24.6	26.5	26.7	23.2	26.7	35.9	40.8	30.7	27.8	25.4	47.7	30.9
Коприна	50	0.9	2.5	2.0	3.3	2.7	5.1	5.4	8.5	8.3	8.3	8.6	9.3	8.3	10.4	8.7	9.2	8.6	11.9	12.7	11.3	8.5	10.2	11.9	6.8	3.6	4.4
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	56.7	80.8	88.5	95.8	120.3	126.1	129.1	152.8	131.0	92.7	109.6	143.6	141.9	146.4	157.5	171.5	162.8	174.6	156.5	149.6	95.7	81.4	115.6	106.2	88.4	83.4
Памук	52	101.5	147.7	149.2	164.6	165.7	159.6	173.8	183.2	153.1	117.0	125.8	145.2	125.5	122.9	120.9	114.1	111.9	104.9	97.3	93.3	71.2	66.6	68.4	59.0	62.9	66.9
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	10.3	13.1	13.6	16.5	17.9	17.8	19.1	17.9	13.3	8.2	9.6	9.7	7.6	5.3	6.4	6.5	6.5	5.9	6.7	7.2	6.5	6.8	10.2	9.0	7.1	4.9
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	67.4	89.3	90.1	94.1	93.1	89.9	93.9	113.6	99.8	83.8	95.8	102.9	108.3	107.9	113.9	117.0	123.7	123.9	125.3	100.2	73.6	77.4	90.3	81.1	66.3	52.3
Изкуствени щапелни влакна	55	101.0	115.1	118.5	115.9	120.4	108.1	107.3	128.6	113.0	79.0	86.0	96.6	95.0	101.7	113.4	111.6	124.2	130.5	124.2	117.9	92.1	94.7	116.6	129.3	102.3	95.4
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	17.1	21.9	21.5	23.7	27.6	30.3	29.8	28.3	25.5	19.5	32.6	38.5	40.7	41.3	39.9	42.9	38.5	38.3	37.3	30.0	29.8	33.5	51.5	65.1	57.2	59.6
Килими и други текстилни подови настилки	57	3.8	4.2	5.7	7.2	8.9	9.4	10.8	12.2	12.1	7.1	7.3	8.5	7.7	10.5	12.9	15.2	14.5	14.4	12.6	11.8	8.9	9.4	13.4	14.9	12.3	12.4
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	22.5	28.9	39.1	44.8	47.3	51.0	52.2	52.3	40.6	33.0	36.7	42.2	39.6	38.7	40.3	39.9	42.9	41.7	43.8	41.9	32.1	31.7	34.7	30.6	26.8	23.5
Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	33.0	36.6	34.4	34.1	30.8	29.5	32.3	32.4	31.6	27.2	36.7	42.0	42.7	44.7	51.8	55.0	55.9	53.6	52.5	42.4	36.5	38.4	47.3	45.9	38.4	40.7
Плетени или кукирани тъкани	60	44.6	49.3	57.4	77.2	88.5	87.7	100.9	128.3	119.8	124.4	127.1	146.7	138.8	144.8	146.2	128.7	130.2	131.1	130.6	135.0	107.0	120.3	147.4	118.5	94.6	78.7
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	123.2	175.2	200.1	225.3	216.5	177.0	168.2	197.1	173.8	155.8	165.3	150.7	158.6	173.7	188.1	195.7	227.8	243.6	241.4	261.5	229.8	288.6	462.1	427.9	421.3	431.3
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	37.6	53.5	59.8	71.3	83.4	91.0	93.1	139.1	151.0	122.0	134.2	141.0	136.6	145.3	167.4	177.7	194.3	190.2	194.8	194.3	156.3	188.3	283.8	292.1	306.1	311.8
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	11.3	7.5	7.1	9.4	10.2	9.8	10.6	18.8	31.9	29.9	31.0	38.5	40.1	40.4	41.0	41.6	52.4	52.3	57.5	57.6	57.2	66.4	96.7	109.7	80.3	81.3
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	37.7	44.3	38.2	43.3	43.6	50.3	59.9	79.2	90.0	82.1	100.0	104.8	98.1	108.4	115.8	120.4	140.0	150.5	169.4	199.1	172.5	214.8	277.6	307.3	272.5	289.4
Шапки и части за тях	65	0.5	0.4	0.5	0.6	0.7	0.9	1.2	2.5	3.1	2.2	2.1	2.4	2.4	3.1	3.7	4.2	4.4	6.0	5.2	6.3	7.6	7.6	11.1	11.8	12.1	11.9
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.6	0.9	0.7	0.9	0.6	0.3	0.2	1.3	1.4	0.7	0.7	0.7	1.2	1.7	1.9	1.9	1.9	1.7	1.9	2.3	2.4	2.5	3.8	3.9	3.8	3.7
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.7	0.7	0.6	0.5	0.8	1.2	1.1	1.0	1.1	0.7	0.7	0.8	0.9	1.1	1.6	3.4	8.2	2.5	2.2
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	11.8	14.2	16.4	18.0	31.6	44.6	54.4	76.8	74.0	51.6	45.9	44.3	46.0	46.8	49.3	57.7	55.3	60.5	65.5	63.3	60.8	71.9	93.1	92.1	85.8	88.7
Керамични изделия	69	17.1	25.7	26.6	37.5	39.0	71.6	78.7	103.8	114.6	73.0	63.5	63.8	77.1	75.3	60.5	63.3	70.3	74.8	79.1	86.7	81.6	104.4	135.2	122.0	99.2	108.9
Стъкло и изделия от стъкло	70	13.4	16.3	15.9	18.0	34.4	50.1	49.1	61.6	70.3	51.7	53.9	67.4	64.3	62.7	66.4	71.9	77.3	78.9	86.4	83.2	79.9	97.8	131.4	128.3	107.9	118.9
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.7	4.3	14.7	18.8	10.4	14.2	16.2	15.9	19.1	24.3	26.7	24.0	26.3	26.6	34.8	52.9	93.2	180.8	255.9	242.2	540.0
Чугун, желязо и стомана	72	28.3	34.8	42.9	61.9	114.1	162.0	233.9	388.0	447.9	201.4	279.0	365.8	331.8	279.7	281.7	304.3	282.9	387.5	467.4	500.7	442.3	682.9	905.0	637.4	498.3	453.8
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	73.7	65.5	66.6	79.5	137.0	159.5	226.9	311.9	406.0	252.7	276.2	281.0	339.7	390.3	585.3	399.9	539.2	372.5	420.5	424.0	458.4	506.6	626.6	629.9	570.8	551.1
Мед и изделия от мед	74	12.7	12.7	18.3	27.0	36.5	32.3	68.1	133.2	157.3	84.4	183.0	308.5	299.8	242.4	192.7	187.6	155.9	177.5	174.7	205.3	257.8	356.6	465.4	447.6	560.2	560.0
Никел и изделия от никел	75	0.9	1.4	1.1	1.9	3.1	5.7	11.7	23.1	20.9	10.7	15.1	17.8	12.3	21.5	11.3	10.5	9.0	9.2	9.4	7.8	8.7	11.3	15.2	14.6	14.2	14.2
Алуминий и изделия от алуминий	76	49.1	56.7	60.9	64.6	82.4	95.1	130.3	189.3	169.7	154.1	152.0	172.9	160.7	171.0	172.6	203.4	210.6	242.7	242.5	211.7	196.1	279.4	342.9	369.4	300.3	303.9
Олово и изделия от олово	78	0.4	1.1	0.3	0.3	1.4	1.4	1.9	14.0	18.0	13.7	21.3	25.7	22.0	38.8	35.8	32.7	38.4	38.3	35.3	38.1	33.4	38.3	54.4	47.5	41.0	42.9
Цинк и изделия от цинк	79	1.0	1.0	1.1	1.8	2.2	2.5	5.6	8.9	10.5	3.8	4.9	7.2	8.3	7.6	12.7	12.0	8.3	19.8	15.1	15.6	13.1	16.8	19.9	11.6	25.1	16.3
Калай и изделия от калай	80	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.5	1.4	2.1	2.3	1.7	1.9	4.9	2.2	2.7	2.8	4.0	3.4	4.1	3.3	5.1	3.2	7.7	5.3	4.4	7.5	8.3
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	0.9	1.9	3.2	4.4	4.5	6.0	7.8	7.4	3.8	1.9	3.1	5.9	5.3	3.6	2.6	2.8	5.3	7.4	6.3	7.0	6.2	9.7	11.8	13.8	13.7	17.4
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	10.8	12.5	13.1	16.3	23.2	28.2	34.3	52.1	63.4	36.2	41.4	48.4	50.2	52.1	57.5	62.7	65.0	73.4	79.1	75.7	66.1	82.6	101.9	113.3	105.0	107.6
Различни изделия от неблагородни метали	83	14.0	19.0	23.1	29.4	44.4	54.7	69.9	84.5	88.0	67.2	63.9	72.5	71.0	73.7	81.5	89.3	109.7	128.5	146.4	137.1	116.8	141.4	164.2	167.6	156.8	152.9
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	487.4	551.7	611.6	692.0	874.4	1077.2	1273.5	2038.5	2351.4	1549.9	1354.8	1490.7	1658.4	1896.7	1939.8	2092.7	2046.6	2285.9	2498.3	2607.0	2276.5	2749.2	3372.8	3580.2	3307.5	3213.5
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	251.1	432.4	383.0	417.0	460.7	559.0	741.9	1400.6	1472.3	1196.9	1372.7	1628.2	1967.5	1590.6	1668.3	1856.3	1907.9	2074.5	2326.8	2571.8	2391.2	3067.0	4082.8	4222.5	3796.3	4049.7

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	9.4	5.3	3.6	5.1	4.2	38.7	38.4	40.4	93.4	117.7	29.9	19.6	20.5	25.8	54.0	27.5	41.7	24.8	102.7	80.0	89.1	128.7	83.1	216.6	138.2	138.7
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	412.7	562.4	590.9	674.8	1062.9	1286.2	1514.5	1742.6	1928.8	665.9	727.0	999.4	1062.1	1238.4	1358.9	1680.0	1667.9	1790.9	1972.5	1967.2	1494.6	1940.4	2709.2	3228.2	2813.2	2880.4
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	6.5	39.8	0.1	23.1	9.7	22.2	46.7	115.3	37.9	50.7	41.8	83.5	18.8	21.4	8.4	13.6	22.6	18.8	25.2	35.9	44.8	57.3	68.0	78.4	103.3	127.2
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	0.4	1.4	3.1	0.5	12.7	64.7	15.1	36.6	57.9	34.3	11.7	17.8	19.3	10.7	36.6	6.4	11.1	27.9	23.3	24.6	16.2	11.4	33.8	56.5	88.9	62.7
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	66.1	87.8	73.0	83.8	115.8	112.2	133.1	189.0	232.8	202.4	182.8	205.8	238.3	265.1	272.7	309.5	294.5	335.0	351.9	405.2	392.1	487.4	591.7	632.8	595.4	676.7
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	0.5	0.9	1.5	1.6	1.9	1.4	1.7	6.2	7.2	4.4	8.2	8.4	12.1	19.9	15.2	18.2	23.8	26.6	29.7	47.0	27.3	36.0	29.5	30.1	25.9	28.0
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.3	0.3	0.4	0.5	0.3	0.3	0.4	1.3	1.6	1.0	1.1	1.4	1.8	1.6	1.5	1.8	2.0	1.8	1.9	2.1	1.8	2.8	3.7	4.6	3.5	2.3
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.4	13.3	11.5	14.5	15.9	16.3	17.1	32.5	52.3	58.5	62.1	89.0	49.7	30.3	47.7	0.0	139.9	122.1	64.7
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	28.8	32.2	36.0	42.6	63.8	87.5	118.5	170.7	196.0	126.5	128.5	127.7	129.6	129.1	142.2	158.9	161.3	179.4	201.2	224.0	207.1	263.8	321.5	311.8	283.6	295.4
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	9.1	10.2	19.1	14.5	12.2	14.6	16.8	49.8	67.3	51.8	59.1	74.1	75.0	83.1	95.2	111.6	133.9	160.3	166.6	183.2	134.9	153.9	218.3	253.8	241.4	274.9
Различни промишлени изделия	96	23.0	27.3	31.0	36.0	36.6	37.4	42.0	50.3	50.6	43.4	48.8	48.6	80.3	86.7	81.8	88.1	86.7	97.0	92.0	85.5	83.0	93.4	115.4	123.2	113.5	126.1
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антикварни предмети	97	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	0.2	1.6	0.1	1.4	0.4	0.2	0.0	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	1.2	0.1	0.1	0.5	0.3	2.1	1.3
Други продукти	99	9.8	22.0	81.4	94.2	80.6	87.0	54.8	1.2	15.6	36.7	93.9	51.5	47.2	102.3	109.8	115.5	123.2	140.1	148.4	170.2	189.1	221.5	75.3	0.1	0.1	0.1

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Износ на България в ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		2683.5	3128.4	3375.8	3769.4	4557.0	5241.1	6665.3	8219.9	9118.1	7595.3	9469.3	12604.6	12158.6	13326.6	13764.7	14852.9	15930.9	17663.7	19276.2	19815.6	18386.4	23146.8	30976.3	28149.9	27547.9	27501.4
Първични продукти		507.3	636.8	721.8	603.9	721.8	984.4	1234.3	1798.8	2298.1	2294.2	2881.5	3796.7	3796.9	4096.3	3869.7	4034.5	4399.4	4644.3	5257.4	5364.0	4743.9	6296.4	8519.0	6657.3	6154.2	7526.7
Вторични продукти		2121.8	2427.7	2605.7	3073.0	3724.0	4256.7	5430.9	6420.9	6817.6	5297.4	6582.8	8799.7	8352.5	9206.5	9864.7	10780.3	11488.9	12964.9	13964.0	14391.2	13578.2	16783.3	21306.8	21488.8	21393.0	19971.7
Други (HS99)		54.4	63.9	48.3	92.6	111.1	0.0	0.1	0.3	2.3	3.7	5.0	8.2	9.2	23.8	30.3	38.1	42.5	54.6	54.7	60.5	64.3	67.1	1150.5	3.8	0.7	3.0
Първични и ресурсно-базирани стоки		384.1	520.6	648.7	520.7	628.4	853.0	1085.6	1573.6	2030.4	2205.7	2758.7	3626.1	3620.1	3928.5	3676.3	3775.8	4110.5	4387.0	5017.6	5102.4	4546.4	6007.3	7967.8	6295.9	5870.2	7193.0
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		845.5	1132.0	1277.7	1500.5	1624.1	1655.7	1794.5	1950.6	1826.6	1523.4	1660.9	1921.1	1821.3	1949.2	2058.2	2107.2	2259.0	2217.6	2221.3	2264.3	1944.7	1984.5	2397.3	2204.9	1910.7	1773.7
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		265.0	276.1	236.2	242.0	286.2	363.6	489.0	776.3	842.7	638.0	812.7	1080.6	1112.2	1205.9	1375.7	1653.5	2025.4	2165.7	2264.6	2503.4	2398.6	3220.9	4422.9	3638.5	3195.3	3281.2
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		1042.4	1029.4	1031.1	1250.5	1698.3	2115.8	2974.6	3499.0	3952.9	2778.7	3646.7	5184.1	4702.8	5242.3	5474.8	5967.8	5973.8	7273.0	8021.2	8095.5	7727.9	9856.4	12851.2	12231.9	12293.6	11652.3
Високотехнологични и ИКТ продукти		26.0	30.1	34.2	41.9	53.5	72.2	131.9	175.4	219.0	219.9	294.7	424.8	465.1	478.8	553.6	652.1	689.2	781.2	828.3	895.0	921.7	1033.5	1112.1	1231.7	1254.8	1322.4
Наукоемки и творчески продукти		66.2	76.4	99.6	121.4	155.3	180.8	189.6	244.7	244.2	225.9	290.5	359.6	427.9	498.1	595.8	658.5	830.4	784.6	868.5	894.5	782.7	977.1	1074.6	2543.2	3022.6	2275.9
Други (HS99)		54.4	63.9	48.3	92.6	111.1	0.0	0.1	0.3	2.3	3.7	5.0	8.2	9.2	23.8	30.3	38.1	42.5	54.6	54.7	60.5	64.3	67.1	1150.5	3.8	0.7	3.0
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	0.1	3.2	13.7	9.4	14.1	4.1	6.0	6.9	7.1	7.2	7.9	7.9	8.3	7.0	7.6	9.2	8.4	11.6	12.7	9.7	7.9	6.6	11.8	27.9	28.9	25.0
Месо и карантия, годни за консумация	02	39.0	52.1	44.1	45.9	61.2	84.8	81.9	117.0	98.8	116.9	148.4	155.9	157.5	131.3	141.0	142.4	170.6	177.6	186.0	151.4	106.6	140.4	235.5	238.1	167.9	168.7
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	2.0	1.1	0.5	2.0	1.6	2.8	4.3	6.7	7.0	8.0	13.5	15.8	13.0	13.1	11.9	16.7	17.6	25.2	26.8	28.5	26.1	33.0	38.5	38.6	30.1	21.9
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	5.7	6.7	13.7	22.9	25.9	26.8	23.2	51.8	78.1	76.8	95.2	97.3	112.4	138.6	145.4	148.8	131.4	155.8	147.5	154.5	143.6	160.2	202.0	206.2	174.9	209.9
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	1.9	2.0	1.7	1.1	1.1	3.2	3.4	1.9	0.8	2.2	2.1	2.5	1.7	3.0	4.6	3.2	3.3	7.5	7.4	5.3	4.2	9.6	8.7	12.8	11.5	9.1
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	0.8	0.8	1.1	2.1	1.5	1.6	1.8	2.3	2.5	2.6	4.9	5.6	6.2	6.5	6.0	6.3	8.8	8.8	8.5	10.0	14.9	11.0	6.1	3.4	1.3	2.5
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	11.1	23.3	26.0	24.0	35.7	41.1	35.3	42.0	45.9	65.1	59.0	58.1	54.3	56.0	64.3	65.8	70.3	92.1	112.6	132.5	102.8	127.7	149.7	155.3	114.8	125.5
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	12.3	14.8	16.7	24.0	21.1	22.8	29.2	34.1	38.6	36.1	43.5	47.8	56.9	66.9	67.7	81.3	84.8	89.7	99.5	89.9	88.1	109.5	132.8	136.4	140.6	156.5
Кафе, чай, мате и подправки	09	1.5	1.8	2.8	3.3	2.3	2.9	3.3	9.2	14.9	17.3	22.6	28.9	46.0	41.0	49.4	58.9	76.9	82.0	75.7	76.9	75.4	68.2	78.1	77.1	106.6	201.4
Зърнени култури	10	8.5	12.2	86.7	26.5	46.0	64.2	93.4	63.3	172.8	275.7	401.8	582.5	669.1	722.6	558.5	539.5	685.7	719.5	881.4	856.2	693.3	889.2	802.4	727.1	562.1	595.6
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	8.9	10.4	25.0	32.6	37.0	55.9	50.2	60.5	32.2	29.6	37.3	35.5	44.4	41.0	40.4	77.0	58.0	51.2	60.0
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	21.3	31.4	57.7	48.6	30.9	50.3	69.8	70.2	165.0	242.8	386.4	622.3	441.5	595.3	465.3	408.7	516.1	482.8	480.8	457.7	403.1	544.0	659.8	537.9	375.8	421.5
Шеллак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.8	1.4	0.0	0.5	0.4	0.8	1.2	2.1	1.9	2.2	1.5	2.3	1.6	2.0	1.6	1.3	2.3	2.1
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.6	0.7	0.7	0.5	0.1	0.7	0.4	0.2	0.2	0.2	0.1	0.4	1.3	0.5	1.0	1.2
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	0.3	1.6	4.2	2.1	6.6	6.0	6.4	19.7	42.7	58.3	80.1	119.1	120.9	158.7	174.4	169.7	165.8	215.7	201.3	196.3	243.6	494.2	1107.8	410.0	334.1	482.6
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	2.0	2.8	2.9	3.2	3.4	6.5	8.0	6.1	7.1	14.7	16.4	18.7	21.9	32.0	43.3	46.2	60.7	68.8	78.4	76.8	77.8	82.1	101.8	106.9	104.4	94.2
Захари и захарни изделия	17	0.7	0.2	0.9	1.7	1.8	3.5	2.1	25.7	74.3	74.8	122.9	142.1	100.2	82.4	63.3	56.4	71.1	82.8	77.2	79.0	76.3	87.6	177.6	254.1	158.3	136.4
Какао и продукти от какао	18	0.3	0.3	0.6	0.6	2.3	4.9	3.5	7.3	12.9	9.9	43.5	41.6	46.8	58.0	60.1	80.3	97.5	102.2	110.9	129.5	131.3	134.8	150.5	183.8	239.4	318.6
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	0.2	0.4	0.3	0.9	11.5	30.1	41.1	58.0	80.3	80.1	91.3	94.5	96.1	112.3	116.9	128.1	142.4	161.5	174.4	187.3	159.5	176.3	205.1	239.1	246.2	295.5
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	9.5	11.9	15.5	25.2	29.9	32.2	35.6	50.5	61.5	69.1	87.2	83.2	74.6	78.6	83.5	98.9	101.3	110.5	114.4	118.5	124.5	132.9	152.6	166.0	158.8	158.3
Различни хранителни продукти	21	0.7	0.6	0.6	0.7	5.3	8.3	8.8	12.3	20.8	23.9	24.0	24.4	31.4	32.2	37.0	42.3	46.1	50.7	50.8	54.3	58.7	72.8	106.8	118.4	130.2	144.0
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	37.1	34.5	27.7	22.3	35.3	38.4	37.2	52.4	55.3	48.6	62.0	82.1	87.5	86.5	72.7	86.1	90.0	95.3	113.2	159.7	215.1	172.1	207.9	192.3	161.7	155.2
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	11.0	0.9	1.6	3.5	3.8	5.2	5.4	26.2	30.9	43.6	51.5	56.7	76.5	106.2	104.4	112.0	111.5	117.0	155.3	145.6	170.5	169.5	241.7	178.7	199.0	227.1
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	12.6	14.9	16.1	22.3	27.9	32.0	31.0	49.4	95.8	145.0	101.9	118.6	107.2	124.1	109.0	88.9	125.4	93.7	98.8	86.4	89.4	92.0	97.9	111.3	123.6	136.7
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	18.3	23.3	26.3	30.0	25.2	19.0	20.3	33.3	45.6	31.6	38.2	40.8	39.8	40.9	45.0	49.2	45.5	45.1	45.4	49.4	53.5	62.1	72.8	57.9	57.8	65.1
Руди, шлака и пепел	26	13.3	4.2	4.6	1.4	7.0	8.5	66.4	54.1	15.9	13.3	35.6	34.2	150.7	181.0	265.0	286.3	324.5	299.6	370.9	488.2	558.6	707.2	588.4	757.7	722.4	889.4
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	67.6	153.3	160.9	80.4	89.6	189.2	286.4	553.3	622.0	498.9	509.0	641.2	782.9	769.4	631.3	709.9	611.3	709.2	963.4	924.6	511.2	1010.7	1762.3	912.3	1141.8	1777.7
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	11.3	13.9	3.5	8.0	13.2	39.6	42.7	84.6	76.0	33.2	35.3	32.4	44.5	40.9	65.3	70.7	74.5	59.2	70.3	71.8	50.8	67.3	102.9	108.0	101.2	97.1
Органични химични вещества	29	42.2	43.6	38.1	44.3	66.3	80.0	90.2	128.7	125.1	47.9	42.3	41.2	44.3	34.4	37.6	47.9	38.9	39.1	40.2	47.4	46.8	50.6	86.9	56.9	64.6	51.6
Фармацевтични продукти	30	7.4	6.3	6.4	6.1	7.6	9.9	23.6	32.6	62.1	82.9	119.0	212.7	276.6	346.2	411.1	484.8	496.0	548.6	569.2	587.8	599.5	594.9	607.6	653.5	633.9	714.2
Торове	31	69.6	58.6	31.5	30.8	13.9	11.8	15.8	11.8	66.6	7.4	45.2	97.0	88.1	92.6	90.5	140.1	175.5	158.9	129.3	142.4	99.9	171.2	361.4	196.5	118.2	185.0
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	0.2	0.9	0.9	1.0	1.5	1.1	1.4	8.6	11.5	11.0	12.5	21.0	17.8	19.7	19.6	22.8	19.3	25.6	26.6	30.2	28.5	31.5	39.0	37.4	33.3	25.7
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	6.3	8.6	7.7	8.4	16.1	18.8	21.8	26.0	30.9	48.4	71.5	85.7	91.3	101.4	111.3	147.6	180.0	177.6	184.7	187.3	209.9	220.1	230.7	241.7	263.8	282.5
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци" и препарати за зъби на основата на гипс	34	0.3	0.3	0.5	1.0	1.2	1.7	2.5	10.2	10.7	7.6	11.9	19.5	24.6	35.7	34.6	41.4	50.2	58.0	56.1	59.0	71.2	63.0	78.1	97.8	93.8	99.2

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	1.4	2.7	0.8	1.1	1.0	1.3	2.0	5.6	6.8	7.0	7.5	10.2	13.0	21.1	21.8	21.4	27.3	28.8	29.7	29.9	28.0	27.5	33.8	28.7	26.4	27.2
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	0.6	0.8	1.1	1.1	0.7	0.8	0.7	2.7	6.4	3.0	3.7	3.2	2.5	2.3	2.2	2.7	3.7	3.2	4.8	4.0	4.3	4.4	1.6	7.2	15.7	27.3
Фотографски или кинематографски материали	37	4.0	2.9	4.9	4.5	8.3	9.4	23.7	35.8	27.2	35.7	30.9	37.3	9.1	2.3	2.1	1.0	1.2	3.7	5.2	6.5	3.9	4.8	3.0	1.2	1.1	0.0
Различни химични продукти	38	1.7	2.2	3.1	1.8	2.3	2.7	3.3	5.1	16.3	22.2	14.2	26.8	32.1	36.8	52.2	80.0	283.8	360.2	382.7	474.5	442.3	850.3	1329.3	784.3	510.1	599.0
Пластмаси и изделия от тях	39	43.2	47.2	48.6	42.9	55.3	76.1	101.9	191.9	199.1	160.6	215.0	291.8	304.3	370.0	413.3	477.2	504.9	553.3	623.4	674.1	672.3	894.9	1076.0	952.4	948.9	876.3
Каучук и изделия от каучук	40	28.1	27.9	29.8	31.5	34.3	41.4	55.7	74.7	58.0	53.5	82.0	109.2	100.9	129.0	157.5	191.2	223.2	259.7	257.8	288.0	275.5	292.7	322.4	376.9	358.1	361.2
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	15.2	15.9	11.7	8.6	9.4	8.4	9.2	10.4	7.9	5.9	7.5	9.9	12.0	10.2	13.1	19.1	14.9	12.4	11.9	12.7	8.7	8.9	9.4	3.3	1.4	2.0
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	22.9	27.3	29.9	36.4	36.0	32.0	34.7	39.9	37.5	25.3	33.1	40.4	39.6	39.4	45.8	54.1	56.0	56.4	57.7	60.6	50.6	48.1	56.2	56.4	46.3	43.8
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	0.2	0.5	0.7	0.8	0.6	4.1	4.1	2.2	0.7	0.1	0.4	0.8	0.7	1.9	1.1	0.8	2.6	12.2	25.9	15.5	8.6	10.3	2.4	0.4	0.1	0.3
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	55.8	67.3	67.8	72.5	89.3	83.4	91.4	111.8	101.1	76.9	103.5	119.9	134.2	142.5	169.6	185.6	190.4	210.4	222.9	240.5	245.8	301.5	386.1	271.8	206.5	189.3
Корк и изделия от корк	45	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.1	0.3	0.2	0.4	0.6	0.9	0.8	0.5	0.8	1.0	1.0	0.4	0.2
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.3	0.3	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.3	0.6	1.0	1.4	2.2	2.4	2.4	2.4
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	12.6	12.0	11.8	6.9	10.4	8.5	10.3	12.2	23.7	3.1	30.8	27.1	24.1	29.9	27.0	32.0	23.8	34.5	47.3	29.7	13.8	26.0	36.0	16.0	33.9	17.4
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	7.2	8.2	12.3	13.1	27.4	30.8	30.3	47.1	48.7	35.4	49.2	72.9	85.1	109.4	119.1	131.1	148.3	140.9	144.1	177.9	177.6	183.7	233.5	183.0	183.8	138.3
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	1.1	1.0	2.1	2.5	3.0	4.1	5.1	7.8	11.5	9.0	9.2	14.3	19.2	20.1	22.8	27.9	30.5	29.5	32.6	36.7	37.5	47.2	48.9	34.0	36.9	26.5
Коприна	50	0.1	0.2	0.1	0.7	0.9	1.0	1.1	1.7	1.2	1.0	1.0	1.2	2.0	1.8	1.8	1.7	1.9	2.2	2.6	1.3	0.2	0.2	0.4	0.1	0.0	0.2
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	6.1	12.8	23.3	27.5	44.8	60.7	83.5	94.9	85.4	47.6	55.8	83.7	75.5	82.6	88.2	100.6	95.2	124.2	134.2	131.2	93.0	105.9	124.7	120.5	82.5	96.9
Памук	52	22.4	25.7	28.9	25.8	24.7	26.5	24.6	26.6	22.4	22.4	14.3	16.6	17.0	20.5	22.0	22.4	28.2	20.9	17.8	20.3	19.3	25.3	27.0	22.4	20.4	17.9
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	0.2	0.6	0.6	1.7	3.0	2.7	2.9	3.2	2.7	2.0	1.5	1.7	1.5	1.4	1.3	1.4	1.2	1.2	1.8	2.5	1.4	2.3	4.2	3.1	1.8	1.9
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	6.3	13.8	21.8	21.7	22.1	25.8	27.6	35.9	32.0	25.9	27.3	26.9	25.4	24.9	23.6	27.7	41.1	52.1	55.0	60.0	39.1	51.4	69.7	43.2	36.8	36.2
Изкуствени щапелни влакна	55	10.8	13.2	18.5	23.7	39.2	35.7	54.7	71.0	69.7	55.4	61.3	77.1	70.3	77.1	79.0	81.3	88.3	80.9	81.7	86.5	57.3	78.9	98.0	84.1	80.0	77.0
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	1.1	1.0	1.2	1.1	1.9	2.6	3.9	5.7	6.0	8.0	12.4	14.4	16.3	18.9	23.0	24.2	29.5	34.3	38.9	43.1	51.8	49.6	55.4	67.3	55.4	64.6
Килими и други текстилни подови настилки	57	0.6	0.8	2.5	2.6	4.2	4.9	4.0	2.7	5.5	2.0	2.9	5.0	4.8	4.4	5.9	4.8	4.7	3.8	3.8	1.7	2.5	2.9	3.0	3.4	3.8	4.4
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	0.8	1.1	1.9	1.3	1.9	2.4	1.7	2.7	2.7	2.1	1.7	2.7	3.5	5.7	6.9	7.6	7.9	9.5	11.0	10.7	6.6	5.4	5.8	6.2	5.5	6.5
Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	0.4	0.3	0.6	1.0	0.5	0.6	1.0	0.9	1.0	1.8	1.3	2.1	2.0	2.1	2.9	3.9	3.8	3.1	3.4	5.0	5.4	6.7	6.8	7.6	8.6	9.6
Плетени или кукирани тъкани	60	1.0	3.7	6.1	10.2	12.3	11.8	24.3	46.1	34.9	26.4	19.2	20.5	18.2	17.6	18.8	20.9	20.0	19.7	20.1	22.2	16.5	21.4	38.7	22.0	17.2	10.0
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	270.6	348.6	416.9	504.9	527.7	477.6	516.4	572.8	524.2	489.8	501.4	537.7	516.0	573.7	596.9	573.9	638.7	644.8	623.1	627.9	533.1	591.3	690.1	589.1	514.7	463.0
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	368.8	497.6	543.0	630.4	689.7	741.4	769.8	802.2	753.3	605.5	645.7	741.5	700.2	721.0	755.2	775.2	820.8	742.7	718.1	703.5	545.0	469.5	602.1	641.9	562.2	538.0
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	23.8	27.5	29.2	28.3	33.1	29.0	30.0	37.8	46.5	40.3	48.9	61.1	53.8	53.5	54.3	58.1	67.5	72.6	81.4	78.6	157.5	137.3	138.2	129.6	113.4	107.6
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	122.7	173.3	166.5	192.6	176.7	192.8	203.4	178.1	163.5	145.4	187.7	215.3	183.6	189.6	206.3	207.8	197.8	193.7	204.9	209.4	161.3	172.5	207.7	194.7	143.5	134.1
Шапки и части за тях	65	0.8	1.3	1.5	2.1	2.6	2.4	2.9	1.8	2.2	1.6	1.6	2.6	2.0	3.0	3.3	3.0	3.6	3.7	4.6	4.8	5.7	6.3	10.4	12.9	11.1	8.4
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.3	0.3	0.3	0.4	0.2	0.2	0.2	1.2	0.7	0.2	0.3	0.3	1.6	2.2	2.0	2.2	1.8	1.8	1.6	0.9	1.2	1.9	2.7	3.2	4.0	3.6
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.6	1.2	2.0	2.0	1.9	1.0	1.5	1.6	2.1	1.8	1.6	2.7	2.7	3.2	2.5	2.6
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	5.3	5.4	6.2	8.4	10.1	9.7	12.3	19.0	23.9	18.7	23.9	33.4	41.2	37.4	40.8	54.1	70.6	62.0	60.6	66.4	70.4	77.3	81.6	83.2	82.8	82.1
Керамични изделия	69	38.5	45.8	46.9	44.4	44.4	43.4	55.8	64.5	59.0	58.4	77.3	101.9	119.6	106.8	118.7	123.3	126.0	127.2	135.1	144.5	127.5	140.9	174.7	170.3	163.9	174.5
Стъкло и изделия от стъкло	70	12.3	15.3	12.5	12.9	17.7	25.8	59.2	107.2	125.3	123.4	139.3	169.9	179.1	175.5	208.3	232.1	246.4	249.2	257.9	277.5	267.4	324.4	501.3	496.1	413.5	392.4
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30.5	39.0	44.4	64.2	106.4	118.7	289.6	70.0	26.8	52.5	44.7	50.3	50.5	58.4	65.4	69.7	95.9	123.1	68.5	58.9	82.4
Чугун, желязо и стомана	72	344.0	298.1	243.0	277.7	458.3	437.1	463.3	548.7	557.0	240.0	349.2	530.8	404.7	359.6	344.6	273.6	263.8	349.3	442.9	387.1	342.4	605.4	792.6	565.6	452.0	504.2
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	46.1	52.0	50.2	59.9	92.7	106.6	151.4	208.3	267.2	177.2	216.9	313.2	293.8	292.6	308.4	348.1	394.4	441.2	489.2	501.7	500.6	746.2	874.8	734.4	642.7	668.9
Мед и изделия от мед	74	299.4	244.7	249.8	325.7	411.3	554.0	972.2	926.2	1168.1	662.1	813.8	1347.8	1082.3	1277.6	1157.4	1248.2	960.5	1548.3	1478.9	1195.9	1284.9	1734.8	2924.4	2495.0	3288.4	2591.6
Никел и изделия от никел	75	0.2	0.2	0.1	0.1	0.4	0.1	0.1	0.2	0.6	0.7	2.1	0.1	1.7	8.1	0.1	0.2	0.1	0.3	0.3	0.9	0.4	0.6	0.1	1.0	2.2	1.1
Алуминий и изделия от алуминий	76	26.8	39.2	43.7	55.9	82.3	91.4	162.3	214.1	205.8	126.8	194.2	216.6	207.4	233.9	260.1	296.0	288.4	343.1	373.2	352.9	313.6	443.3	623.8	506.2	424.0	431.9
Олово и изделия от олово	78	16.6	19.6	16.7	10.5	24.2	28.8	26.9	70.1	70.8	25.1	49.2	77.9	54.0	75.0	69.9	63.8	58.4	65.4	60.5	63.4	62.7	69.4	104.0	122.6	154.5	150.8
Цинк и изделия от цинк	79	37.6	38.6	27.3	19.1	14.1	15.0	48.5	109.5	61.5	60.0	85.6	96.2	104.9	93.7	97.2	85.7	77.6	93.2	85.4	75.4	58.9	86.4	125.4	105.7	89.0	99.0
Калай и изделия от калай	80	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.6	0.1	0.3	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	3.4	0.8	0.6	0.4	2.2	1.1	0.7	0.4	0.5
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	0.6	1.2	1.4	1.8	2.3	2.2	4.0	7.4	8.3	6.4	9.4	12.5	9.9	7.9	8.4	8.3	8.5	8.0	8.2	8.7	8.0	10.8	17.4	22.4	21.0	22.8
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	8.1	9.8	9.1	9.9	12.6	14.0	17.4	21.5	22.8	15.2	18.4	23.1	26.6	26.2	27.0	28.9	29.5	33.0	34.4	36.9	27.8	30.2	39.2	46.0	41.9	38.3
Различни изделия от неблагородни метали	83	1.5	2.4	4.8	5.3	8.5	11.4	15.4	21.7	20.2	19.2	25.3	36.0	37.0	43.2	57.4	74.5	95.9	108.2	120.8	133.0	132.6	120.9	157.0	147.5	148.4	158.2
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	162.8	190.4	207.1	217.3	285.3	378.8	492.8	687.5	721.2	560.3	718.8	955.9	1017.2	1147.2	1314.2	1381.9	1456.2	1630.5	1820.8	1911.7	1744.8	2087.0	2623.5	2585.9	2363.3	2268.4
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	81.8	98.3	138.6	215.1	250.0	304.2	396.5	543.7	666.8	703.6	866.4	1156.3	1061.4	1239.7	1314.7	1576.5	1674.0	1903.9	2193.0	2379.7	2178.8	2629.3	3088.0	3403.6	3371.2	3369.8

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	1.9	5.4	7.6	8.3	11.8	15.2	28.9	57.3	55.9	47.9	50.2	57.1	75.1	70.2	68.5	76.0	66.2	72.6	107.0	118.2	136.9	158.6	164.4	223.0	211.6	191.5
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	9.0	13.7	23.6	27.8	27.8	44.5	49.5	66.1	106.8	124.2	222.7	338.6	320.5	364.7	443.1	497.5	584.3	644.2	771.6	906.9	907.0	1092.0	1264.7	1198.0	995.5	1052.7
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	0.7	7.1	0.7	1.1	1.2	1.4	51.0	3.1	10.5	1.1	3.5	1.6	5.3	1.3	1.6	2.3	1.8	19.8	5.2	16.3	22.2	32.3	43.6	58.5	80.9	96.1
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	5.4	8.6	7.5	15.2	15.7	111.3	94.3	13.7	8.9	8.2	20.9	20.2	0.9	1.3	2.2	6.0	13.7	8.6	29.2	6.4	5.8	6.9	7.1	15.7	6.8	6.4
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	18.6	23.8	27.8	35.8	45.9	62.3	108.3	142.8	156.9	137.0	175.7	212.0	188.5	132.6	142.5	167.3	193.3	232.6	259.1	307.2	322.2	438.7	504.5	578.2	620.8	608.3
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	2.1	1.3	2.4	2.7	1.6	1.0	1.4	1.1	0.9	1.2	1.0	1.0	0.8	5.2	4.5	7.4	8.1	9.1	8.0	8.6	9.8	9.3	7.8	9.6	5.3	8.0
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.4	0.3	0.5	0.5	0.5	0.8	0.8	1.1	0.9	1.1	1.4	1.3	1.5	1.2	1.6	2.0	2.3	1.9	2.3	2.1	1.9	2.6	3.3	3.6	1.8	0.7
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	8.7	7.7	3.7	6.3	7.2	13.2	23.5	20.4	79.1	37.6	48.9	58.9	35.6	36.0	0.0	1552.1	2140.3	1384.6
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	47.6	55.5	71.8	89.3	122.2	139.7	151.7	185.5	177.6	153.4	200.0	240.1	300.0	336.6	409.1	451.0	515.7	525.5	572.6	552.8	537.4	666.3	722.1	664.4	615.1	594.7
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	11.9	15.4	20.5	24.7	24.8	26.7	27.1	43.0	47.2	52.2	71.2	94.7	97.7	110.4	129.4	149.1	198.5	180.8	207.0	245.6	168.3	226.1	307.8	283.8	236.7	256.9
Различни промишлени изделия	96	4.2	3.6	4.3	4.1	5.7	7.3	8.2	8.6	8.3	10.3	13.3	13.7	20.6	30.8	26.3	27.2	25.4	28.5	28.7	25.5	29.2	35.9	32.8	28.7	23.0	31.0
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антикварни предмети	97	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4	5.3	0.4	0.2	0.7	0.1	0.0	2.6	0.2	0.6	1.3	1.4	1.2	1.0	1.0	0.8	0.6	0.9	0.7	1.0	0.4	0.0
Други продукти	99	54.4	63.9	48.3	92.6	111.1	0.0	0.1	0.3	2.3	3.7	5.0	8.2	9.2	23.8	30.3	38.1	42.5	54.6	54.7	60.5	64.3	67.1	1150.5	3.8	0.7	3.0

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Внос на България извън ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		3966.3	4117.0	4182.8	4844.9	5543.9	5224.2	6691.4	9082.5	10866.3	6757.5	7988.7	9507.5	10529.6	10421.9	10006.1	9393.5	8779.9	10882.0	11678.7	12606.2	11912.2	15438.1	24696.0	19905.9	21260.6	22873.5
Първични продукти		875.5	1074.1	920.6	1162.4	1429.3	1855.6	2382.2	5312.6	6452.5	4278.6	5185.5	6089.3	6828.7	6568.1	5681.5	5031.3	4107.3	5205.5	5589.4	6099.0	5379.4	7019.4	13461.0	9379.8	10329.1	10290.0
Вторични продукти		1299.1	1557.8	1715.5	2199.4	2499.8	3206.9	4106.6	3769.9	4407.9	2473.9	2786.1	3405.6	3695.3	3840.7	4310.2	4347.8	4655.7	5659.3	6070.0	6487.7	6511.2	8393.6	11099.3	10526.1	10931.5	12583.4
Други (HS99)		1791.8	1485.1	1546.7	1483.1	1614.9	161.7	202.7	0.0	5.9	5.0	17.1	12.7	5.6	13.0	14.4	14.4	16.9	17.2	19.3	19.5	21.6	25.1	135.7	0.0	0.0	0.0
Първични и ресурсно-базирани стоки		817.2	1000.2	846.5	1086.7	1348.7	1773.5	2286.2	5242.7	6356.7	4189.6	5074.2	5901.0	6579.6	6291.8	5381.0	4672.7	3796.1	4857.7	5194.3	5664.2	5009.9	6450.4	12512.5	8807.5	9740.4	9601.6
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		221.7	273.8	330.7	419.1	391.7	435.7	517.3	412.2	419.3	298.9	343.8	390.7	402.5	464.8	504.3	517.4	616.0	651.5	707.1	768.9	748.7	902.5	1122.3	943.0	897.3	915.0
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		276.2	327.9	365.2	418.4	409.5	476.6	594.7	563.6	646.1	471.1	534.1	670.7	785.0	887.4	946.6	1066.0	1045.0	1190.3	1322.9	1415.1	1365.7	1889.6	2606.4	2180.1	2292.1	2433.3
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		742.1	862.2	906.2	1246.6	1557.8	2149.1	2813.1	2625.6	3114.7	1539.8	1765.0	2243.1	2438.5	2425.9	2799.4	2677.0	2836.1	3623.1	3878.9	4075.8	4078.0	5304.8	7335.6	6880.9	6906.5	8394.4
Високотехнологични и ИКТ продукти		85.5	129.7	138.2	133.1	161.9	147.7	173.4	115.6	151.3	145.9	142.7	174.8	191.8	189.5	182.5	209.1	206.0	239.6	278.9	317.9	368.1	384.3	449.9	479.9	543.6	618.0
Наукоемки и творчески продукти		31.9	38.1	49.3	57.9	59.4	79.9	104.1	122.8	172.2	107.4	111.9	114.5	126.5	149.5	178.0	237.1	263.8	302.7	277.3	344.8	320.1	481.3	533.6	614.6	880.8	911.1
Други (HS99)		1791.8	1485.1	1546.7	1483.1	1614.9	161.7	202.7	0.0	5.9	5.0	17.1	12.7	5.6	13.0	14.4	14.4	16.9	17.2	19.3	19.5	21.6	25.1	135.7	0.0	0.0	0.0
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	0.6	0.8	0.6	3.1	9.9	14.5	19.4	0.1	0.1	0.2	0.1	0.8	0.2	0.3	0.5	0.1	0.5	0.2	0.2	0.2	0.5	0.5	0.6	0.2	0.3	0.2
Месо и карантия, годни за консумация	02	8.8	20.9	28.4	32.5	41.4	70.2	94.1	7.2	9.3	5.4	4.0	3.3	2.2	2.8	2.9	2.1	2.7	2.5	1.9	1.9	5.6	1.7	3.6	5.4	6.5	11.8
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	5.5	4.6	5.2	8.8	9.0	11.4	16.5	10.5	18.4	17.7	16.2	11.9	11.0	11.6	11.1	14.0	16.3	18.1	23.1	27.3	24.5	25.8	31.6	29.9	31.7	36.9
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	6.2	4.8	7.2	13.3	10.1	7.8	5.8	2.8	4.5	2.7	0.5	0.4	0.7	1.6	1.7	2.4	2.4	2.8	2.9	2.6	5.2	8.3	23.3	25.5	42.0	44.1
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	2.5	1.8	1.2	1.5	1.7	2.4	3.5	2.2	3.4	2.5	2.2	2.6	2.4	2.6	2.8	2.3	3.2	3.1	4.3	5.3	5.6	5.9	8.1	5.8	5.3	5.0
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	0.7	1.1	1.1	1.5	1.5	1.5	3.0	2.4	2.1	2.1	1.9	2.4	2.6	2.8	3.8	3.8	4.5	4.6	3.9	4.8	5.0	5.7	4.4	5.1	5.3	5.6
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	7.7	11.0	16.0	19.3	15.2	17.0	13.8	41.3	59.6	89.5	52.2	41.1	36.4	44.2	54.1	53.1	56.0	65.3	80.5	88.8	99.5	121.8	127.8	154.2	162.2	188.2
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	10.9	12.8	18.4	22.0	23.2	25.5	30.9	34.6	35.3	35.9	27.8	26.2	32.2	34.7	43.3	53.2	61.1	68.9	96.8	97.1	102.2	124.6	137.0	157.9	189.2	236.4
Кафе, чай, мате и подправки	09	14.3	13.9	11.2	12.8	12.1	15.6	19.2	15.9	32.6	33.8	36.8	35.6	33.9	34.2	49.6	54.4	53.3	66.1	55.1	54.5	55.8	60.2	85.0	70.6	107.7	157.3
Зърнени култури	10	14.1	24.1	21.6	24.6	53.4	5.9	9.7	22.2	18.0	19.8	11.2	9.6	4.9	6.3	8.0	14.7	6.5	35.8	12.5	21.3	26.3	25.3	79.9	50.5	48.9	92.9
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	2.0	0.4	0.5	0.9	11.3	0.9	1.6	1.5	0.4	0.4	0.8	1.2	2.0	1.5	1.6	2.5	4.1	5.6	4.4	2.7	2.6	4.6	4.6	4.7	5.7	8.4
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	7.7	12.2	7.2	7.8	11.6	10.7	15.4	11.5	18.0	13.2	15.5	16.9	18.9	29.8	22.7	39.6	53.1	69.2	66.5	107.9	284.2	122.3	783.2	213.0	219.4	310.0
Шелак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	0.6	0.5	0.9	1.3	1.2	1.1	1.7	1.3	1.9	2.6	1.6	4.2	5.2	6.4	4.4	5.6	4.3	11.0	19.9	18.9	15.0	13.2	23.9	7.2	6.9	6.0
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.3	0.3	0.4	0.4	0.2	0.3	0.5	0.8	1.1	1.7	1.6	5.9	1.6
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	8.7	10.9	19.4	16.7	12.1	14.0	13.8	23.5	33.9	24.6	24.3	22.8	35.1	22.8	22.9	29.4	26.9	38.6	45.9	52.0	96.7	95.8	521.3	260.7	315.0	219.4
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	1.6	2.7	3.1	4.8	2.8	1.8	1.4	1.3	2.2	2.1	1.1	1.7	1.6	2.6	2.3	2.5	2.2	2.2	3.2	3.3	4.8	4.2	4.7	4.3	5.1	5.3
Захари и захарни изделия	17	54.0	57.6	53.0	45.0	44.9	59.4	96.4	44.3	71.4	46.2	55.9	106.5	33.3	78.4	24.6	57.5	80.7	44.1	20.2	66.5	54.3	60.0	133.2	151.3	120.3	114.8
Какао и продукти от какао	18	6.7	11.2	14.1	16.5	11.4	9.6	7.7	6.0	8.2	8.1	13.5	14.2	12.1	18.2	33.5	61.7	56.0	35.4	48.4	62.1	62.0	78.7	78.3	133.9	190.1	221.8
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	10.1	11.4	9.3	11.7	11.1	10.4	10.7	6.8	9.2	8.7	11.2	11.6	11.4	12.9	13.5	14.7	14.4	17.3	18.8	22.6	24.7	30.5	39.9	53.2	57.4	60.0
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	6.7	8.0	10.2	14.0	9.9	12.5	13.4	17.0	22.9	27.1	22.8	21.3	24.0	25.0	25.8	33.1	27.9	21.3	22.7	26.9	36.2	39.3	50.9	58.9	73.8	73.9
Различни хранителни продукти	21	10.1	10.1	10.9	14.9	13.1	12.1	12.1	10.7	12.9	16.6	16.1	16.4	18.8	20.4	20.9	24.1	25.6	25.5	28.6	38.4	51.5	59.4	69.4	87.1	95.8	99.7
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	6.1	3.7	6.6	6.6	6.3	7.4	11.8	20.8	10.9	10.3	10.4	13.9	19.6	17.5	25.5	33.0	39.7	44.6	50.5	65.5	81.3	102.8	100.8	122.4	127.8	129.2
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	10.7	17.3	21.4	21.4	23.7	28.0	28.9	16.0	13.4	8.0	8.2	10.8	14.4	10.9	10.3	16.5	16.2	13.2	18.2	20.1	21.6	19.3	73.9	56.7	31.2	46.0
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	29.5	28.4	30.9	21.0	31.7	15.2	19.5	26.1	44.5	56.5	64.3	65.0	66.5	81.8	76.6	44.1	36.6	42.6	55.0	57.8	43.8	51.9	94.9	77.3	67.7	100.5
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	27.2	27.4	29.6	31.9	38.2	56.5	72.8	49.5	179.2	94.0	73.8	122.4	138.5	71.0	83.5	84.0	79.2	82.9	77.1	74.7	78.8	114.9	165.4	120.9	128.3	148.5
Руди, шлака и пепел	26	218.9	265.9	197.0	308.6	442.3	567.0	926.4	1003.9	834.5	688.5	852.7	516.5	523.1	611.8	478.7	546.4	436.2	697.5	853.9	890.9	1882.0	1993.1	2400.6	1990.2	2635.4	2121.0
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	289.5	363.2	233.9	319.7	388.2	664.9	695.5	3731.9	4773.3	2901.5	3671.7	4720.0	5402.4	5029.9	4240.7	3361.2	2552.5	3300.2	3426.5	3670.5	1763.6	3042.7	7129.1	4680.6	4772.0	4853.7
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	14.2	13.6	14.6	15.1	14.7	16.7	29.8	17.0	18.7	14.4	18.4	24.1	23.3	18.1	24.3	28.3	27.3	28.1	57.3	92.2	88.8	131.6	284.5	186.7	191.8	232.7
Органични химични вещества	29	40.2	44.0	45.6	49.3	53.4	47.5	55.0	39.3	42.5	31.8	49.1	66.2	94.4	104.8	115.0	147.5	129.2	140.4	167.1	177.5	172.4	195.7	208.5	182.6	191.4	209.0
Фармацевтични продукти	30	44.2	69.7	67.9	66.2	86.4	71.6	79.0	62.1	81.0	93.3	96.7	122.7	126.3	118.1	100.0	107.1	101.8	114.8	138.8	162.8	203.7	187.3	204.8	232.1	262.6	301.9
Торове	31	4.0	16.2	13.8	11.3	12.5	17.9	11.2	13.6	34.6	42.8	43.8	97.8	131.3	153.4	161.1	182.9	154.7	179.3	170.8	165.1	108.3	241.7	455.5	203.0	205.5	246.8
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	10.0	11.4	12.2	14.2	15.7	21.4	31.9	31.6	34.0	21.8	21.3	20.9	19.3	21.3	22.2	22.5	23.1	26.0	27.9	29.1	35.7	38.5	46.5	46.1	47.5	52.4
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	14.5	16.1	20.0	23.1	16.0	12.3	15.0	11.5	13.0	10.9	10.7	12.6	11.9	13.6	15.0	19.0	20.0	20.9	21.9	24.6	34.2	39.2	46.9	53.6	68.6	72.7
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци" и препарати за зъби на основата на гипс	34	30.4	33.1	34.8	35.5	25.9	25.5	25.2	20.2	23.9	22.0	24.0	21.9	24.0	22.8	23.7	24.6	26.1	28.0	26.6	27.0	34.4	36.5	48.6	51.5	58.1	68.5

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	1.6	1.8	2.1	2.9	4.0	4.4	7.0	4.4	5.9	5.8	5.7	6.0	9.1	14.7	17.7	20.5	24.6	22.0	21.4	22.2	26.4	20.6	21.5	20.1	19.2	22.0
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	1.0	1.7	1.2	0.8	1.0	2.3	2.4	2.8	7.4	3.9	5.9	6.5	7.4	5.4	9.6	10.0	24.3	24.0	15.7	13.3	8.9	12.2	4.6	99.3	132.8	161.4
Фотографски или кинематографски материали	37	2.9	3.3	3.1	5.3	5.0	5.0	5.9	1.7	2.0	1.6	0.8	0.6	0.8	0.6	0.9	1.0	0.8	0.8	1.0	1.3	1.5	1.2	1.6	2.8	3.4	3.2
Различни химични продукти	38	25.4	30.5	31.5	32.0	32.6	35.2	43.3	34.9	37.6	23.2	27.3	31.5	32.3	28.4	42.1	43.7	37.0	70.5	96.0	40.7	67.9	71.6	125.7	110.3	70.0	94.3
Пластмаси и изделия от тях	39	71.4	78.8	99.7	122.8	124.5	154.8	195.9	180.8	206.3	153.9	184.0	227.4	259.2	323.2	322.4	345.7	354.1	395.9	424.1	494.3	475.7	718.2	863.1	754.5	819.5	745.4
Каучук и изделия от каучук	40	29.0	32.9	38.6	44.7	36.1	42.6	57.7	62.6	64.2	43.9	56.7	69.0	83.5	86.2	98.7	111.5	114.0	129.0	135.5	165.6	164.4	194.0	241.2	220.9	233.3	240.3
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	3.9	7.8	7.8	8.7	5.6	5.0	5.3	3.5	2.0	0.6	1.8	6.9	24.7	7.7	2.9	1.4	2.1	2.5	2.2	2.7	2.7	4.1	4.0	3.1	3.9	6.4
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	2.1	2.9	5.3	8.7	9.5	11.9	13.3	10.6	12.5	8.5	7.9	8.7	9.0	22.7	20.2	12.4	16.1	14.0	16.4	17.8	14.3	15.8	28.0	31.7	30.1	28.6
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.6	0.3	0.2	0.2	0.5	0.4	0.9	1.0	0.2	0.4	0.3	0.4	0.3	0.1	0.3	0.3	0.1	0.3	0.3
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	14.2	15.9	17.5	23.4	28.0	36.6	48.8	64.4	76.3	32.6	28.8	31.9	37.7	32.6	41.1	45.8	53.9	63.3	77.5	89.3	80.9	115.9	199.6	163.6	137.5	150.8
Корк и изделия от корк	45	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.4	0.3	0.3
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.1	0.1	0.3	0.2	0.3	0.4	0.4	0.6	0.6	0.4	0.6	0.4	0.3	0.3	0.5	0.7	0.5	0.6	0.4	1.1	1.6	2.8	4.2	3.1	3.1	3.9
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	9.6	7.6	7.3	5.9	5.3	5.5	4.0	1.6	2.2	1.7	1.0	5.3	3.0	4.0	4.5	3.8	5.6	6.9	2.4	2.9	0.8	1.2	1.8	7.0	2.8	2.4
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	68.1	81.1	74.5	85.2	63.5	62.1	70.8	82.1	94.7	82.4	85.0	93.1	93.4	90.2	93.0	91.9	102.2	110.1	126.0	128.6	127.4	155.6	205.4	174.7	178.5	190.8
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	5.7	6.6	5.4	6.3	5.9	7.7	11.4	8.9	9.3	7.6	11.4	5.2	4.8	5.9	4.3	7.4	8.9	10.3	5.6	3.9	6.2	6.2	7.2	8.7	8.9	9.7
Коприна	50	0.2	0.4	1.0	1.6	1.5	2.5	1.9	0.6	1.3	0.3	0.7	0.8	1.1	1.7	1.7	1.2	1.6	1.9	2.9	2.5	0.3	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	19.7	20.5	20.8	42.1	39.1	52.2	62.5	41.0	41.8	9.8	13.1	29.4	20.3	20.4	28.2	29.7	38.0	47.5	67.7	79.1	49.0	45.3	60.0	45.4	35.8	27.6
Памук	52	22.6	33.0	46.6	59.7	67.9	63.7	61.8	45.3	40.9	27.2	35.8	43.0	49.5	55.0	56.2	56.6	56.0	55.5	52.4	50.5	52.3	62.7	69.4	53.0	51.6	49.6
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	5.1	8.5	7.5	6.4	3.7	5.4	5.3	4.2	1.2	0.7	1.8	1.6	1.8	1.2	1.7	2.4	2.7	2.9	2.9	4.1	3.8	4.3	6.7	3.3	3.4	4.6
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	24.1	26.6	32.4	40.1	40.4	39.9	41.7	31.8	21.9	13.2	20.2	28.3	29.6	40.8	44.1	48.1	53.8	57.1	59.3	63.1	50.4	64.4	71.0	61.4	56.9	49.8
Изкуствени щапелни влакна	55	32.2	36.7	43.7	52.9	55.5	56.3	62.2	45.6	41.5	32.7	40.4	47.3	52.9	58.8	63.9	73.5	70.5	71.2	69.5	75.5	62.7	71.6	102.5	73.6	71.1	66.0
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	2.4	4.4	4.8	6.9	8.2	6.9	8.9	9.8	9.6	7.1	9.4	11.3	12.4	12.9	16.4	16.6	17.7	18.4	28.3	26.2	33.7	37.2	35.6	25.7	28.2	31.2
Килими и други текстилни подови настилки	57	0.6	0.7	1.0	1.3	1.5	2.5	3.6	4.9	7.9	5.7	4.0	4.4	4.6	5.9	6.9	6.9	7.3	6.8	7.8	9.3	11.3	56.9	44.4	17.2	16.0	17.3
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	3.4	6.5	8.0	6.7	6.3	8.5	10.6	6.8	6.6	4.0	5.3	5.9	6.9	8.2	7.7	8.6	8.9	9.6	8.6	8.7	10.1	12.8	12.3	11.5	11.8	10.9
Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	4.6	6.6	6.8	7.9	7.7	7.3	7.8	7.6	7.7	5.0	6.3	8.1	8.9	11.6	11.4	12.6	14.1	13.8	13.7	15.5	13.2	17.7	28.6	24.4	17.8	18.7
Плетени или кукирани тъкани	60	17.5	17.2	25.2	28.1	25.3	33.1	42.7	42.0	34.1	29.0	40.3	41.2	45.0	54.5	56.6	53.8	64.8	66.3	62.2	72.0	80.0	114.3	134.5	94.4	80.5	69.4
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	18.7	32.1	43.7	47.8	43.7	42.5	53.2	38.2	38.7	30.1	33.2	38.3	43.5	41.9	47.6	47.2	65.7	66.2	70.5	75.6	65.4	77.2	102.1	91.3	86.6	96.4
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	8.6	14.8	30.3	44.7	37.7	46.4	61.7	33.8	37.3	23.2	27.0	27.2	28.1	38.1	41.5	43.8	69.1	60.4	68.5	79.9	77.8	80.8	106.7	112.9	98.9	108.5
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	3.0	3.5	3.5	4.8	5.7	8.2	9.9	12.7	15.3	13.5	14.4	16.0	16.5	20.8	25.0	25.6	31.1	37.1	44.3	55.5	91.0	82.2	103.9	98.3	94.6	103.6
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	9.6	11.4	21.5	31.1	37.4	43.9	50.6	31.7	32.7	22.8	21.2	21.8	22.1	26.4	31.2	34.0	41.2	55.3	49.4	47.4	46.7	51.1	61.8	55.5	60.8	65.7
Шапки и части за тях	65	0.3	0.5	1.0	1.0	1.1	1.5	2.0	1.4	1.9	1.0	1.0	1.2	1.2	1.4	1.8	1.2	1.7	2.1	2.0	2.3	2.0	2.5	3.2	2.7	5.3	3.0
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.5	0.9	1.2	1.4	1.1	1.3	1.6	1.7	3.4	2.0	1.9	1.6	1.5	2.0	1.6	1.3	1.8	1.8	2.4	2.4	3.3	3.9	4.6	4.2	5.2	5.8
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.4	0.6	0.5	0.4	0.5	0.4	0.5	0.6	0.7	0.9	1.0	1.6	2.3	2.3	3.8	5.8	5.9	6.7	7.7
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	6.1	9.9	12.5	18.0	24.7	31.5	38.8	48.6	56.4	31.8	21.9	19.4	18.4	21.3	24.7	27.9	24.8	31.8	40.0	39.6	42.4	54.3	67.5	61.6	60.7	75.7
Керамични изделия	69	7.9	10.8	9.8	14.3	16.5	27.1	33.3	45.3	50.2	27.6	26.0	28.3	25.8	32.3	28.7	35.8	32.6	37.7	52.6	56.4	52.4	68.9	97.4	94.0	93.3	108.4
Стъкло и изделия от стъкло	70	17.7	23.7	25.6	29.0	27.0	32.3	42.3	49.4	49.2	35.6	38.5	38.4	44.3	41.0	40.4	45.0	52.3	55.8	65.1	66.4	52.4	65.7	93.3	93.2	96.9	100.4
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.7	15.5	11.6	13.4	8.5	7.7	12.4	8.8	8.3	8.3	6.0	12.9	7.5	14.9	29.2	34.9	48.0	53.4	47.9	83.4	88.7
Чугун, желязо и стомана	72	115.7	130.0	123.5	186.1	344.5	423.1	568.2	684.3	885.8	302.3	357.1	594.8	491.3	542.6	487.9	525.3	513.5	636.2	741.0	710.4	587.0	998.7	1298.5	1034.0	1060.9	1090.2
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	32.6	38.7	49.7	59.8	71.1	107.9	133.0	178.8	201.8	97.0	91.2	93.8	112.5	129.8	346.8	144.9	128.0	227.3	181.8	387.0	321.9	251.1	358.0	375.2	376.7	453.7
Мед и изделия от мед	74	33.2	38.8	19.2	24.8	39.1	91.7	176.1	198.0	295.2	98.8	168.5	178.5	218.2	219.0	269.5	258.0	275.1	464.4	470.7	390.2	394.9	555.4	717.3	719.3	725.9	875.6
Никел и изделия от никел	75	0.5	0.4	0.1	1.2	2.5	2.1	1.8	0.3	0.5	0.1	0.4	0.4	0.2	0.4	0.3	0.2	0.9	1.3	0.7	1.1	0.8	1.0	1.3	1.0	1.1	1.2
Алуминий и изделия от алуминий	76	39.0	44.9	50.3	63.3	77.0	96.7	187.5	190.9	171.7	86.5	143.7	158.9	162.7	160.8	158.0	206.5	183.0	220.3	261.8	264.4	228.0	359.3	581.3	400.4	445.3	475.0
Олово и изделия от олово	78	1.7	1.8	1.8	1.1	3.6	7.8	10.0	19.9	14.3	8.4	8.7	17.6	16.3	17.9	12.3	9.5	23.7	29.4	29.1	27.5	30.3	38.5	44.8	58.5	40.8	36.7
Цинк и изделия от цинк	79	0.8	1.9	2.2	2.4	2.5	0.6	7.2	3.7	0.3	0.1	1.6	3.9	8.4	1.0	2.1	2.1	0.3	0.1	0.1	0.3	0.5	0.2	0.5	0.5	2.3	2.8
Калай и изделия от калай	80	0.5	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	1.2	0.0	0.1	0.1	0.4	0.6	1.3	4.3	0.8	0.1	0.1	2.0	2.7	1.3	0.7	2.8	7.1	1.9	1.4	1.3
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	0.8	0.8	0.8	0.7	1.4	1.0	2.1	2.5	5.2	2.5	3.5	2.6	3.8	3.4	3.7	4.6	4.8	4.2	5.1	6.3	5.1	6.4	15.1	8.5	6.5	7.2
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	5.1	6.3	9.2	11.7	12.2	15.7	17.4	16.8	19.6	11.4	12.1	11.6	12.9	15.0	18.7	22.0	22.9	24.8	28.2	28.7	27.3	36.7	49.4	46.0	49.1	49.4
Различни изделия от неблагородни метали	83	5.4	6.8	8.7	12.2	12.4	15.1	20.5	25.6	30.4	18.7	20.3	21.2	21.6	23.2	27.7	29.8	32.2	33.2	38.8	42.1	41.3	49.6	63.0	53.1	59.0	65.2
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	227.7	260.9	278.8	376.6	406.8	550.9	663.0	591.7	657.1	409.3	394.9	466.5	468.9	568.8	647.0	607.1	659.0	892.6	846.1	855.6	1023.9	1095.0	1453.0	1398.6	1535.4	1730.4
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	147.2	205.1	252.1	350.8	362.4	456.3	568.1	395.4	463.3	332.0	411.1	501.4	504.1	438.6	501.2	546.8	630.5	667.9	772.0	845.7	877.8	1218.7	1819.8	1771.5	1689.7	2221.8

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни приспособления и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	7.8	4.6	3.5	5.4	7.8	17.1	34.6	22.4	26.8	18.9	26.0	17.3	102.3	94.1	20.2	28.8	22.7	21.4	29.2	32.7	51.9	54.0	52.5	48.0	44.5	40.9
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	83.5	88.3	96.0	135.8	183.3	252.6	365.0	250.3	295.1	120.3	116.5	138.9	160.7	169.8	241.4	276.2	305.5	343.4	408.5	438.8	402.0	551.0	772.6	645.4	600.4	625.0
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	39.3	14.1	2.1	8.7	29.5	47.7	19.7	36.0	35.6	15.4	7.0	33.7	149.3	35.2	60.3	11.6	32.0	52.9	52.7	42.0	82.3	83.0	93.7	306.6	234.6	697.4
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	1.3	18.3	7.5	5.7	1.4	62.6	37.7	8.7	12.0	17.8	2.0	1.3	4.0	2.0	1.5	3.4	1.9	1.6	10.4	1.7	2.3	3.5	7.7	12.4	32.9	20.6
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	41.3	60.1	70.3	66.9	75.5	76.1	94.4	53.5	70.4	52.5	45.9	52.1	65.5	71.5	82.5	101.9	104.2	124.8	140.1	155.1	164.4	197.0	245.1	247.7	281.0	316.1
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	1.3	2.0	3.1	3.6	3.6	5.0	6.1	7.8	10.1	4.6	4.5	6.3	10.9	7.8	6.8	7.5	7.3	8.6	6.5	7.0	6.6	10.4	10.6	12.7	15.0	15.2
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.4	0.6	0.6	0.7	0.6	0.9	1.1	0.8	1.4	0.8	0.8	0.9	1.0	0.9	0.8	1.3	1.1	1.3	0.8	1.0	0.9	1.4	1.7	1.5	1.9	1.8
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.7	5.2	6.7	14.4	8.9	8.9	9.7	8.5	7.8	11.8	56.9	64.3	89.1	47.1	62.6	19.4	24.8	0.0	140.2	337.1	334.2
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	14.4	17.9	24.6	27.7	25.3	34.3	49.6	67.0	90.4	56.9	56.1	55.6	57.2	78.8	96.3	99.9	118.1	133.9	150.0	195.3	213.5	341.9	398.4	345.4	394.1	424.4
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	8.7	9.0	11.0	15.2	18.6	23.0	27.0	27.3	41.0	25.7	30.0	31.1	30.7	33.6	38.8	43.9	46.4	43.4	46.7	50.2	51.1	71.9	81.3	78.3	93.1	97.1
Различни промишлени изделия	96	7.1	8.3	9.8	10.4	11.0	12.0	14.8	12.4	14.6	10.2	11.4	10.7	18.1	20.2	23.3	25.5	25.4	25.9	25.8	28.0	28.3	30.5	40.8	34.9	36.4	37.0
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антикварни предмети	97	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.1	0.2	0.7	0.4	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	2.1	1.2	0.4	0.5	0.6	0.4	0.5	0.9	1.5	3.1	1.4
Други продукти	99	1791.8	1485.1	1546.7	1483.1	1614.9	161.7	202.7	0.0	5.9	5.0	17.1	12.7	5.6	13.0	14.4	14.4	16.9	17.2	19.3	19.5	21.6	25.1	135.7	0.0	0.0	0.0

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Износ на България извън ЕС по стокови групи (2000-2025, млн. евро)

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Общо		2569.6	2585.8	2687.0	2898.8	3427.9	3982.2	5082.9	5292.1	6086.0	4104.2	6092.1	7660.0	8611.9	8945.2	8278.9	8024.7	8090.9	10116.2	9219.7	9973.1	9580.4	11675.4	16532.5	16227.4	15515.2	15381.3
Първични продукти		1192.7	961.9	880.6	1006.3	1317.7	1798.2	2359.6	2517.1	3252.4	1967.5	2899.1	3911.4	4703.9	4906.3	4192.0	3748.8	3410.2	3886.6	3260.0	4290.8	3302.6	4272.5	8366.6	7710.4	6908.2	5922.9
Вторични продукти		1095.2	1250.1	1391.8	1604.4	1837.4	2085.2	2661.6	2775.0	2831.4	2135.2	3188.6	3736.6	3895.8	4022.9	4065.4	4254.8	4664.8	6212.2	5940.9	5659.1	6240.5	7351.5	7755.4	8502.2	8589.9	9434.8
Други (HS99)		281.7	373.7	414.7	288.1	272.8	98.9	61.7	0.0	2.2	1.6	4.4	11.9	12.2	16.0	21.5	21.0	15.9	17.4	18.9	23.2	37.4	51.5	410.6	14.7	17.1	23.7
Първични и ресурсно-базирани стоки		1058.3	839.8	759.2	870.0	1182.4	1549.0	2135.7	2240.5	2928.0	1801.5	2636.4	3575.8	4358.3	4624.8	3897.9	3427.0	3184.8	3570.7	2922.8	3908.7	3000.7	3826.0	7652.0	7150.5	6211.4	5337.8
Нискотехнологични стоки за крайно потребление		224.8	274.5	286.3	325.4	323.0	295.4	285.4	223.2	190.2	135.0	176.2	216.6	232.5	264.4	264.3	276.0	315.7	347.5	344.7	354.1	421.0	498.3	600.8	531.7	479.4	426.1
Средно- и нискотехнологични междинни индустриални стоки		347.5	347.9	363.1	414.1	422.5	585.8	627.4	634.3	671.3	457.9	633.9	759.1	828.0	808.6	842.8	911.0	855.2	1023.7	1071.1	1166.5	1296.3	1500.0	2001.0	1806.1	2021.3	1882.7
Среднотехнологични машини и транспортно оборудване		548.4	629.4	739.7	871.6	1099.8	1311.0	1813.8	1849.8	1900.3	1313.6	2036.4	2468.4	2590.8	2623.3	2473.4	2471.7	2474.3	3520.2	3529.8	3225.8	3426.0	4271.8	4524.9	4827.9	5009.4	5244.3
Високотехнологични и ИКТ продукти		74.9	84.1	79.7	77.5	79.4	88.1	100.7	189.2	206.2	249.3	348.4	395.9	381.4	408.1	448.5	386.3	391.6	432.0	474.1	634.1	647.6	795.7	976.0	1081.0	1057.4	1153.4
Наукоемки и творчески продукти		33.9	36.3	44.3	52.0	48.1	54.1	58.2	155.1	187.7	145.3	256.4	232.2	208.6	200.0	330.5	531.7	853.4	1204.7	858.2	660.7	751.5	732.2	367.1	815.4	719.3	1313.4
Други (HS99)		281.7	373.7	414.7	288.1	272.8	98.9	61.7	0.0	2.2	1.6	4.4	11.9	12.2	16.0	21.5	21.0	15.9	17.4	18.9	23.2	37.4	51.5	410.6	14.7	17.1	23.7
Конфиденциални	00	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Живи животни	01	13.6	8.0	4.3	4.8	3.6	8.4	15.2	16.4	15.7	14.2	26.2	59.5	17.7	11.7	6.6	14.4	32.2	52.5	32.9	31.3	33.1	34.0	52.8	183.1	166.4	22.9
Месо и карантия, годни за консумация	02	1.9	2.7	4.4	5.2	7.5	7.2	8.4	5.2	6.1	3.7	8.0	13.0	15.1	9.9	10.3	8.2	10.1	11.1	8.3	7.5	8.8	7.8	9.4	47.8	80.0	36.4
Риба и ракообразни, мекотели и други водни безгръбначни	03	7.2	5.7	5.6	5.3	5.6	5.0	6.4	6.3	5.7	4.2	6.5	6.0	9.1	10.3	8.3	8.5	11.3	16.6	9.9	9.9	7.9	10.2	12.0	12.3	11.6	10.3
Мляко и млечни продукти; птичи яйца; естествен мед; хранителни продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	04	20.9	22.6	21.4	25.9	25.8	24.8	26.7	23.5	27.6	23.1	23.3	26.6	32.3	35.9	38.6	36.1	42.7	44.5	43.8	47.6	56.6	68.9	70.0	72.5	77.1	68.7
Продукти от животински произход, неупоменати или невключени другаде	05	0.4	0.3	0.6	0.8	0.9	0.6	0.6	1.1	0.5	0.6	1.3	1.6	1.3	2.0	2.4	2.9	3.8	6.7	8.6	9.5	8.1	7.1	9.8	8.7	11.3	9.0
Живи дървета и други растения; луковици, корени и други подобни; рязан цвят и декоративна зеленина	06	0.7	0.3	0.6	0.6	0.4	0.5	0.7	0.5	1.0	0.3	0.2	0.5	0.3	0.6	0.6	0.4	1.1	1.1	0.9	2.6	4.1	3.9	3.5	4.0	5.8	4.1
Ядливи зеленчуци и някои корени и грудки	07	5.1	6.8	7.7	6.5	3.8	3.1	3.3	2.0	2.5	2.8	2.9	2.2	2.7	2.6	3.7	4.9	15.7	27.9	9.5	17.0	11.8	13.6	16.9	14.9	14.8	12.7
Ядливи плодове и ядки; кори от цитрусови плодове или пъпеши	08	4.9	3.8	4.2	6.2	8.9	8.6	9.3	10.1	10.1	9.0	14.7	17.8	17.3	20.2	17.6	19.2	17.6	17.0	13.3	14.5	16.3	18.3	18.1	19.1	18.6	15.5
Кафе, чай, мате и подправки	09	9.4	8.8	9.0	11.1	10.8	7.3	9.2	9.0	22.3	20.1	17.9	19.4	19.0	17.8	26.1	26.9	18.4	12.7	14.5	21.6	26.5	28.8	39.5	36.2	39.3	46.0
Зърнени култури	10	78.7	66.4	90.3	32.5	73.1	108.7	84.2	46.1	279.6	76.1	151.1	115.7	157.4	490.8	364.0	343.6	345.5	213.4	158.5	497.7	478.4	784.8	1078.5	1408.7	924.3	957.3
Продукти от мелничарската промишленост; малц; нишесте; инулин; пшеничен глутен	11	6.4	6.5	5.7	7.0	2.4	2.4	1.2	2.7	3.1	6.0	8.6	11.4	8.8	14.1	11.3	8.8	13.2	13.1	12.9	12.4	15.1	21.4	38.1	24.1	22.1	21.8
Маслодайни семена и плодове; различни видове зърна, семена и плодове; промишлени или медицински растения; слама и фураж	12	16.0	19.6	33.4	50.7	64.1	105.2	82.8	91.3	148.1	107.5	83.6	146.5	125.8	175.3	133.8	139.2	146.1	125.3	101.8	138.0	211.6	288.1	258.5	304.7	198.9	373.1
Шелак; гуми, смоли и други растителни сокове и екстракти	13	0.1	0.4	0.3	0.3	0.5	0.6	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.6	0.4	0.7	0.6	0.4	0.6	0.7	0.9	0.8	1.3	1.2	1.8	1.3	2.4
Растителни материали за плетене; растителни продукти, неупоменати или невключени другаде	14	0.3	0.0	0.1	0.5	0.4	0.4	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.4	0.1	0.2	0.3	0.2	0.2	1.1	0.7	0.0	0.1	0.1	0.0
Животински или растителни мазнини и масла и продуктите от тяхното разграждане; приготвени хранителни мазнини; восъци от животински или растителен произход	15	12.0	12.3	12.6	9.7	17.0	22.2	21.3	18.2	34.3	23.0	26.3	36.3	37.9	47.7	55.6	76.6	87.6	92.1	125.0	126.3	191.4	218.9	640.3	470.4	304.1	254.0
Продукти от месо, риба или ракообразни, мекотели или други водни безгръбначни	16	3.0	4.3	4.8	6.1	5.9	5.9	5.4	3.1	3.1	2.4	2.4	1.7	2.5	2.5	5.6	5.3	7.3	9.4	8.8	9.0	15.2	19.2	25.7	26.4	25.9	25.0
Захари и захарни изделия	17	8.7	11.1	19.7	14.2	16.4	19.1	21.5	14.9	8.2	10.8	8.8	10.5	14.1	16.1	15.0	23.2	15.6	14.2	15.8	15.0	18.0	35.1	36.3	37.1	34.3	28.2
Какао и продукти от какао	18	1.9	6.6	11.8	15.7	11.1	9.5	9.0	8.1	5.3	6.2	10.5	11.6	11.2	22.0	42.1	67.6	60.5	46.0	68.6	93.6	113.5	122.3	189.7	220.3	360.8	260.6
Продукти от зърнени култури, брашно, нишесте или мляко; сладкарски изделия	19	12.0	20.7	32.8	45.9	40.7	36.2	40.5	30.3	33.2	35.6	47.2	49.0	55.8	57.9	64.8	79.0	86.8	92.3	85.8	98.4	109.5	134.6	170.3	185.5	202.4	227.0
Продукти от зеленчуци, плодове, ядки или други части на растения	20	15.4	19.2	21.5	24.4	22.8	21.9	25.5	22.2	20.7	15.6	16.9	18.3	21.5	22.4	21.9	20.3	24.8	24.4	21.7	24.4	33.1	32.9	37.1	36.5	40.0	35.6
Различни хранителни продукти	21	4.2	7.5	10.1	15.7	10.3	9.7	11.9	9.4	13.4	11.7	12.3	14.7	17.1	21.6	25.1	51.8	38.3	44.4	48.9	57.0	76.2	79.8	92.5	96.5	102.0	113.2
Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	22	45.7	43.3	47.1	50.7	37.2	45.8	52.9	59.5	53.4	32.3	33.2	38.7	41.5	39.0	38.6	32.6	38.2	41.6	36.8	58.7	56.3	40.3	43.4	53.7	69.1	60.9
Остатъци и отпадъци от хранително-вкусовата промишленост; приготвени храни за животни	23	18.0	23.1	24.4	24.8	25.9	25.5	26.4	17.4	18.7	26.6	43.1	59.8	74.5	85.8	103.5	93.5	100.2	101.3	112.2	147.8	163.7	239.3	377.1	376.8	268.5	227.1
Тютюн и промишлени заместители на тютюна	24	73.0	50.8	49.9	44.4	87.2	64.1	60.5	85.4	97.8	129.8	177.7	214.4	257.5	275.6	264.5	256.1	203.6	184.2	129.4	108.6	79.3	79.0	100.5	126.8	116.7	160.4
Соли; сяра; земни материали и камъни; гипс, вар и цимент	25	47.1	41.1	31.4	30.1	29.3	38.3	37.2	30.9	25.4	13.7	17.2	26.1	40.4	38.9	37.3	49.9	54.9	62.4	52.3	45.1	40.4	53.9	74.2	62.2	58.4	75.3
Руди, шлака и пепел	26	29.0	28.9	21.0	19.8	21.2	55.9	139.7	142.0	119.0	108.2	95.6	172.5	422.5	377.9	207.3	194.3	171.3	213.7	215.5	317.0	332.9	372.4	311.6	375.9	534.7	647.3
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация; битуминозни вещества; минерални восъци	27	546.2	359.2	203.2	307.0	548.7	793.2	1309.1	1442.0	1878.0	1012.9	1593.2	2146.5	2666.7	2580.4	2175.9	1669.8	1470.1	1930.4	1444.3	1830.4	750.6	928.2	3692.3	2542.8	2214.4	1343.8
Неорганични химични вещества; органични или неорганични съединения на благородни метали, редкоземни метали, радиоактивни елементи или изотопи	28	16.9	25.0	19.6	21.5	24.1	99.3	94.4	109.8	126.0	89.8	142.3	195.9	191.5	168.7	160.3	187.0	143.9	221.5	226.6	238.2	193.9	254.8	378.7	325.0	389.9	278.9
Органични химични вещества	29	83.2	58.5	70.7	66.2	67.0	71.6	80.9	86.9	83.0	40.2	35.1	36.6	39.4	36.5	32.4	30.9	36.9	39.3	49.9	50.2	50.1	65.4	57.8	43.2	50.2	54.0
Фармацевтични продукти	30	66.8	76.0	68.4	64.6	64.8	67.4	74.9	156.2	169.5	211.1	299.7	323.0	303.0	323.1	359.6	306.2	274.5	316.4	336.4	408.5	417.2	386.7	529.4	602.2	577.0	657.5
Торове	31	34.3	38.7	31.1	48.6	44.2	78.3	48.6	79.8	115.3	36.0	85.3	103.1	114.7	76.2	101.4	103.9	44.6	55.1	60.6	93.7	57.9	126.3	278.0	191.7	256.7	252.2
Дъбилни или багрилни екстракти; танини и техните производни; бои, пигменти и други оцветяващи вещества; бои и лакове; китове и други замазки; мастила	32	4.9	4.8	4.3	5.4	6.9	10.8	7.2	6.5	6.5	5.9	5.1	4.8	3.7	4.8	5.0	6.4	5.5	7.2	8.3	10.6	10.8	9.7	18.9	23.8	20.9	21.1
Етерични масла и резиноиди; парфюмерийни, козметични или тоалетни препарати	33	84.5	76.6	69.8	69.8	50.3	51.5	43.9	49.7	58.0	51.0	50.4	51.0	61.8	65.3	74.8	89.7	86.4	115.7	127.6	124.4	164.7	175.2	193.7	207.9	237.4	242.0
Сапуни, органични повърхностноактивни вещества, миещи препарати, смазочни препарати, изкуствени восъци, приготвени восъци, препарати за полиране или почистване, свещи и подобни изделия, пасти за моделиране, „зъбни восъци" и препарати за зъби на основата на гипс	34	4.9	6.5	7.7	7.4	13.1	15.5	13.9	10.1	11.6	11.2	18.1	17.1	20.1	23.1	25.3	18.4	23.9	29.2	32.6	36.1	47.6	32.0	51.2	52.2	51.8	59.3

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Белтъчни вещества; модифицирани нишестета; лепила; ензими	35	1.9	3.5	7.5	7.0	6.4	7.1	10.3	12.3	17.1	14.9	23.8	33.4	37.3	39.5	43.3	48.1	43.0	55.9	58.1	64.7	68.9	68.0	80.3	66.4	76.7	83.0
Взривни вещества; пиротехнически изделия; кибрити; пирофорни сплави; някои горими препарати	36	0.6	0.3	0.4	0.3	0.6	3.1	4.2	5.8	7.3	7.5	6.4	8.0	7.7	7.8	8.7	7.2	5.8	5.2	9.0	7.1	4.4	8.9	6.6	12.0	30.2	28.4
Фотографски или кинематографски материали	37	15.7	20.8	23.4	22.7	23.4	25.2	26.1	21.4	11.9	12.9	35.4	19.4	7.1	0.5	0.4	0.4	0.4	0.7	0.6	0.3	0.6	1.5	2.4	1.5	1.9	2.8
Различни химични продукти	38	5.0	5.3	6.5	6.1	8.3	8.6	9.1	9.2	12.9	10.1	13.3	17.9	22.0	21.0	23.1	28.5	34.6	42.5	42.6	47.1	60.4	54.9	61.7	53.8	61.1	67.4
Пластмаси и изделия от тях	39	58.0	58.8	65.5	90.1	104.2	126.6	154.1	117.8	109.5	89.5	98.0	124.7	162.8	182.6	183.9	183.1	182.1	208.7	216.6	261.4	289.3	351.6	432.2	382.0	426.7	381.2
Каучук и изделия от каучук	40	12.3	16.5	15.9	14.6	17.0	19.2	20.5	19.2	15.7	12.6	17.1	26.2	35.9	46.8	44.1	41.7	45.9	47.0	40.7	39.1	54.3	64.8	72.8	83.1	93.0	84.0
Сурови кожи и кожухарски кожи (без кожи с косъм) и обработени кожи	41	10.5	12.9	13.7	13.8	10.0	7.5	7.2	9.8	7.8	3.6	7.3	14.3	16.2	13.1	7.0	7.3	7.7	7.8	5.2	4.0	2.7	3.8	3.9	2.9	4.6	6.7
Изделия от кожа; седларски и хамутарски изделия; пътни принадлежности, чанти и подобни контейнери; изделия от животински черва (без копринени черва)	42	0.4	0.4	1.8	0.8	0.5	0.5	0.7	0.5	0.7	0.8	1.8	1.7	2.6	2.8	3.7	3.4	3.5	4.7	8.6	10.7	18.0	12.5	13.9	14.4	11.0	9.6
Кожи с косъм и изкуствени кожи; изделия от тях	43	1.6	2.4	2.3	3.0	0.3	0.1	0.3	0.1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.1	0.5	0.2	0.4	0.3	0.4	1.2	3.3
Дървен материал и изделия от дърво; дървени въглища	44	45.9	29.5	43.2	53.6	60.3	66.4	73.2	90.5	48.5	64.9	102.8	131.8	140.6	131.8	147.7	132.1	94.4	98.3	75.1	65.9	63.5	100.3	106.6	110.8	126.5	154.6
Корк и изделия от корк	45	2.2	2.5	2.2	1.2	1.0	1.5	0.6	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3	0.6	0.8	1.3	1.1	1.0	2.0	3.4	3.3	3.0
Изделия от слама, еспарто или други материали за плетене; кошничарски изделия и изделия от ракита	46	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.2	1.0	1.1	0.6	0.6
Дървесна или друга целулозна маса от влакнести материали; възстановена (отпадъчна и изрезкова) хартия или картон	47	10.3	6.2	9.7	12.0	10.6	8.6	10.6	8.9	9.5	2.7	27.2	27.4	21.4	26.3	27.8	25.5	35.2	38.7	37.9	41.9	26.3	44.7	63.9	50.1	59.2	45.5
Хартия и картон; изделия от хартиена маса, хартия или картон	48	31.3	34.6	30.5	53.6	50.6	52.9	44.0	51.0	52.8	26.7	49.0	65.6	62.5	68.8	77.7	83.1	90.5	96.1	100.2	101.2	97.2	115.2	151.9	121.6	111.3	74.9
Печатни книги, вестници, картини и други продукти на печатарската промишленост; ръкописи, машинописни текстове и планове	49	1.8	1.9	2.5	4.3	2.5	2.7	3.2	6.0	3.8	1.8	1.6	1.6	1.8	1.9	2.4	8.6	5.2	4.4	7.1	16.4	26.4	15.8	15.8	6.1	4.2	4.1
Коприна	50	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0
Вълна, фини или груби животински косми; прежди от конски косми и тъкани от тях	51	5.8	8.0	9.6	15.7	14.3	14.3	17.5	14.0	14.2	9.2	7.0	9.9	8.3	10.0	9.5	11.3	15.5	14.7	13.9	14.5	16.2	12.6	13.5	14.6	12.2	14.0
Памук	52	5.6	6.1	10.3	19.8	18.6	14.5	6.4	5.1	5.2	5.2	6.2	5.2	7.0	8.4	9.3	12.6	10.8	9.8	10.6	9.6	10.1	13.2	14.6	16.6	13.8	12.8
Други растителни текстилни влакна; хартиени прежди и тъкани от хартиени прежди	53	0.1	0.1	0.1	0.5	0.3	0.5	0.7	0.5	0.3	0.4	0.4	0.6	0.6	0.8	0.6	1.1	0.6	0.7	1.1	1.9	1.8	1.7	4.0	3.0	1.9	2.0
Изкуствени нишки; ленти и подобни материали от изкуствени текстилни материали	54	13.0	11.6	12.8	13.8	13.7	14.4	13.9	10.0	7.9	6.8	8.3	9.2	9.8	9.9	11.0	11.5	17.3	18.8	17.6	17.7	13.8	15.1	18.1	19.3	23.4	20.9
Изкуствени щапелни влакна	55	16.0	16.7	15.1	21.3	22.6	16.8	13.9	20.4	14.8	11.5	16.4	17.2	19.3	20.2	24.0	25.8	27.7	29.6	32.2	36.5	33.2	40.6	46.8	44.3	36.4	31.6
Вати, филц и нетъкани материали; специални прежди; канапи, въжета, корди и кабели и изделия от тях	56	2.6	2.6	2.0	1.6	1.5	1.5	1.9	2.6	2.9	2.1	3.3	2.6	2.7	5.9	3.9	11.4	17.6	23.3	21.7	17.4	22.7	28.2	48.3	79.4	69.8	52.9
Килими и други текстилни подови настилки	57	7.7	6.8	8.0	8.7	6.9	5.9	6.1	5.6	4.8	3.2	5.7	3.8	4.6	7.9	9.3	12.0	11.0	13.8	10.7	8.3	8.9	60.5	41.3	11.9	13.3	12.1
Специални тъкани; туфтирани текстилни тъкани; дантели; гоблени; ширити; бродерии	58	1.2	1.7	0.9	0.4	0.3	0.3	0.5	0.8	0.6	0.5	0.7	0.6	0.8	0.8	1.7	2.1	3.5	3.6	3.6	4.8	5.5	4.4	4.3	4.2	4.2	3.9
Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани текстилни тъкани; текстилни изделия, предназначени за промишлена употреба	59	0.5	0.6	0.6	0.4	0.4	0.5	0.5	0.4	0.7	0.3	0.4	0.8	0.7	1.0	1.7	1.9	3.1	3.6	4.3	2.5	2.5	4.4	8.1	5.7	7.3	11.2
Плетени или кукирани тъкани	60	0.9	1.2	2.4	1.9	2.0	2.2	3.8	2.9	3.3	2.2	2.4	3.4	3.9	6.0	7.0	7.7	8.9	8.7	7.8	8.9	14.9	22.3	36.6	23.2	12.1	11.3
Облекла и принадлежности към облеклото, плетени или кукирани	61	43.9	56.9	74.6	70.0	67.1	74.0	67.5	45.5	29.0	24.0	24.1	30.7	38.2	40.3	36.6	31.0	40.4	41.9	40.2	41.5	58.6	64.4	78.3	69.6	63.9	66.6
Облекла и принадлежности към облеклото, неплетени и некукирани	62	77.1	113.2	111.1	115.1	118.3	92.3	93.5	46.9	36.5	27.7	29.5	36.9	39.2	48.9	39.4	37.7	39.2	43.2	45.0	40.0	53.7	57.6	61.4	58.3	57.1	65.8
Други готови текстилни изделия; комплекти; износени облекла и износени текстилни изделия; парцали	63	16.9	12.6	8.7	9.6	11.2	10.3	12.2	12.7	14.7	15.9	21.9	25.0	29.2	30.6	27.7	21.3	20.2	23.7	23.9	22.1	33.9	31.2	43.3	42.8	34.9	32.2
Обувки, гамаши и подобни изделия; части за такива изделия	64	5.5	5.5	5.2	7.8	10.1	5.0	4.7	2.0	1.6	1.4	3.3	5.9	7.2	8.0	6.9	5.6	10.1	14.9	6.0	9.2	13.4	9.0	12.3	9.5	10.1	6.6
Шапки и части за тях	65	0.1	0.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.3	0.4	0.6	0.2	0.3	0.6	0.6	0.4	0.9	0.7	0.6	1.2	1.3	1.6	1.3	3.5	4.3	3.2	4.3	4.3
Чадъри, слънчобрани, бастуни, бастуни със седалка, камшици, ездачески камшици и части за тях	66	0.2	0.2	0.4	0.3	0.8	1.2	1.1	1.5	1.4	0.6	0.7	0.9	1.0	0.9	0.7	0.7	1.1	0.8	0.4	0.3	0.5	0.7	1.0	1.8	2.7	2.5
Обработени пера и пух и изделия от пера или пух; изкуствени цветя; изделия от човешка коса	67	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.0	0.1	0.1	0.2	0.7	0.7	0.5	0.8
Изделия от камък, гипс, цимент, азбест, слюда или подобни материали	68	5.6	6.9	8.3	8.8	7.7	7.3	10.8	9.5	9.9	7.8	10.7	15.7	15.9	18.0	16.2	16.3	19.0	20.6	19.3	22.6	27.0	28.3	32.8	38.8	37.2	36.9
Керамични изделия	69	7.9	7.4	12.3	15.0	14.8	17.6	19.3	19.0	24.3	12.7	20.2	25.6	31.5	36.6	32.8	33.0	35.3	38.6	38.8	42.5	51.2	66.5	75.1	64.1	62.3	58.3
Стъкло и изделия от стъкло	70	11.9	18.3	20.2	30.7	34.6	44.1	84.1	77.2	62.1	55.9	72.7	79.7	76.6	81.0	91.1	116.5	147.9	136.7	139.8	128.6	215.2	192.0	258.7	260.6	225.4	233.4
Естествени или култивирани перли, скъпоценни или полускъпоценни камъни, благородни метали, метали, плакирани с благороден метал, и изделия от тях; имитационна бижутерия; монети	71	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	19.8	27.1	27.0	22.9	28.1	62.8	174.9	101.6	64.5	23.4	14.2	17.9	15.1	11.2	41.8	34.5	15.9	57.2	214.6	98.2	71.6
Чугун, желязо и стомана	72	75.6	97.5	150.2	263.7	347.0	326.1	422.2	464.3	383.2	197.6	309.5	369.5	315.6	258.5	204.6	138.1	138.8	187.0	233.3	221.2	192.9	371.2	309.3	331.7	331.0	183.5
Изделия от чугун, желязо или стомана	73	30.8	34.1	37.2	41.1	53.8	53.0	57.9	53.4	59.4	30.3	42.4	67.6	60.2	70.5	78.0	74.1	93.9	422.6	374.1	100.8	86.6	121.5	143.5	133.0	177.0	187.7
Мед и изделия от мед	74	84.5	91.2	87.4	77.5	173.9	283.2	558.1	428.4	429.9	373.8	740.3	958.8	1091.1	979.9	873.2	789.5	619.7	1030.2	1069.1	942.9	1201.4	1436.3	1102.5	978.4	1071.5	1322.3
Никел и изделия от никел	75	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.1	0.2	0.1	1.1	0.2	0.4	0.0	0.1	0.0	0.3	0.0	0.1	0.3	0.1	0.8	3.5
Алуминий и изделия от алуминий	76	25.2	24.1	30.0	27.5	27.0	27.2	46.5	34.3	37.9	29.6	39.0	43.6	38.7	35.4	36.2	31.1	30.7	31.9	41.6	43.5	52.8	105.2	135.9	94.2	128.5	120.7
Олово и изделия от олово	78	22.9	19.7	13.6	18.1	17.6	30.0	42.9	62.0	51.9	69.7	85.1	49.9	54.6	53.9	74.0	80.5	80.4	118.9	108.2	100.2	91.3	103.8	120.1	77.8	114.6	117.1
Цинк и изделия от цинк	79	50.5	39.9	36.3	40.8	66.4	80.3	158.6	131.9	74.4	47.5	59.8	53.8	25.0	22.3	44.1	59.4	69.4	87.6	94.2	88.5	88.0	90.6	107.4	89.0	108.9	87.5
Калай и изделия от калай	80	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.5	0.4	0.2	0.3	0.1	0.1	0.3	1.1	0.1	0.1	0.6	0.6	0.2	0.0	0.1
Други неблагородни метали; металокерамики; изделия от тях	81	0.3	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	1.0	1.2	1.8	1.3	0.7	1.4	1.7	1.0	1.1	1.1	1.1	1.5	1.3	1.9	2.3	2.5	3.8	3.8	4.2	4.7
Инструменти, сечива, прибори за хранене, лъжици и вилици от неблагородни метали; части за тях от неблагородни метали	82	7.2	4.2	2.3	2.9	2.5	2.7	2.6	3.0	3.0	3.6	3.3	4.5	4.2	4.7	5.5	5.1	6.3	7.0	6.9	9.7	11.8	12.0	13.6	17.0	16.3	19.9
Различни изделия от неблагородни метали	83	7.2	8.8	10.2	11.3	9.8	11.7	12.4	12.7	13.2	12.1	15.3	18.7	24.9	20.6	20.3	21.1	21.6	22.6	19.9	26.1	34.5	37.0	46.7	47.0	48.5	50.7
Ядрени реактори, котли, машини и механични уреди; части за тях	84	135.0	166.9	190.2	205.5	223.4	232.9	244.3	325.0	466.7	242.2	319.9	412.3	420.8	462.6	427.9	420.2	483.9	549.9	501.6	593.9	597.1	730.6	904.5	1024.4	977.8	1010.4
Електрически машини и оборудване и части за тях; апарати за записване и възпроизвеждане на звук, апарати за записване и възпроизвеждане на телевизионен образ и звук и части и принадлежности за такива апарати	85	88.8	121.2	124.6	132.9	114.8	144.8	163.7	205.0	238.4	210.1	289.7	349.3	381.0	509.5	559.3	633.7	731.9	811.9	923.9	898.5	881.1	1036.7	1327.8	1595.7	1403.0	1339.2

	код по HS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Железопътни или трамвайни локомотиви, подвижен състав и части за тях; железопътни или трамвайни коловозни принадлежности и съоръжения и части за тях; механично (включително електромеханично) сигнализационно оборудване за всички видове транспорт	86	1.3	2.9	4.8	5.1	6.1	12.6	20.3	7.5	9.5	1.9	4.7	2.7	2.8	3.8	4.7	2.8	6.1	14.7	15.0	15.2	15.4	10.2	7.9	9.9	20.9	18.4
Превозни средства, различни от железопътния или трамвайния подвижен състав, и части и принадлежности за тях	87	13.8	12.1	11.9	11.9	16.1	20.9	21.5	34.3	44.7	46.0	82.8	112.8	118.5	162.9	124.2	206.8	185.3	152.5	118.9	144.2	142.7	161.6	255.9	385.7	530.3	704.0
Въздухоплавателни и космически апарати и части за тях	88	2.0	0.6	7.7	5.0	15.8	1.2	5.6	9.0	3.2	32.5	5.8	16.1	38.5	34.1	10.2	6.2	4.0	23.2	16.7	25.9	23.2	47.5	35.7	32.4	63.7	63.4
Плавателни съдове, лодки и плаващи конструкции	89	3.0	6.1	33.3	28.2	25.4	84.4	56.2	77.7	83.2	14.7	37.8	6.7	12.6	2.5	9.7	1.6	1.2	58.2	3.9	13.0	4.8	4.4	9.5	7.7	12.5	11.1
Оптични, фотографски, кинематографски, измервателни, контролни, прецизни, медицински или хирургически инструменти и апарати; части и принадлежности за тях	90	8.1	8.2	11.2	13.0	14.6	20.7	25.7	33.0	36.7	38.2	48.7	73.0	78.3	85.0	88.9	80.0	117.1	115.6	137.7	225.7	230.4	409.0	446.6	478.9	480.4	495.8
Часовници и часовникови механизми и части за тях	91	0.3	1.0	1.3	1.1	0.7	0.3	0.2	0.2	0.7	0.7	2.2	5.3	11.1	7.9	6.4	8.1	8.2	10.4	7.7	6.9	4.3	3.6	4.3	2.3	2.8	3.5
Музикални инструменти; части и принадлежности за тях	92	0.2	0.3	0.3	0.4	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.6	0.9	0.9	1.4	1.0	1.2	1.4	1.3	1.3	1.7	1.8	2.2	2.4	2.4	2.5
Оръжия и боеприпаси; части и принадлежности за тях	93	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.4	3.9	97.2	124.4	97.8	198.7	161.1	104.4	90.2	201.5	387.1	659.4	959.8	611.9	436.9	502.2	430.5	0.0	443.1	422.0	953.6
Мебели; спални принадлежности, матраци, подматрачни рамки, възглавници и подобни пълнени изделия; лампи и осветителни тела, неупоменати или невключени другаде; светещи табели, светещи надписи и подобни; сглобяеми конструкции	94	25.7	26.0	33.9	42.8	39.9	42.6	43.6	44.5	45.5	34.9	35.9	45.8	65.0	62.7	68.2	69.7	98.5	106.0	98.5	105.8	144.2	204.6	212.6	168.7	145.4	156.7
Играчки, игри и спортни принадлежности; части и принадлежности за тях	95	5.3	5.8	5.0	4.6	4.7	5.7	7.8	10.4	14.0	9.8	16.4	16.3	19.0	26.2	35.4	49.9	67.4	108.0	118.9	91.6	83.6	76.4	127.5	177.0	127.7	177.6
Различни промишлени изделия	96	2.3	3.1	3.3	3.2	2.3	2.5	2.3	2.0	2.4	1.4	2.2	2.4	7.8	11.6	16.4	15.5	18.0	18.7	19.7	17.5	15.0	14.4	20.0	19.9	17.7	18.7
Произведения на изкуството, предмети за колекции и антикварни предмети	97	0.0	0.1	0.4	0.0	0.2	0.2	0.1	0.4	0.4	0.3	0.6	0.8	0.5	0.6	1.2	0.4	0.5	0.4	0.3	0.6	0.5	1.0	0.7	2.0	1.1	0.8

Източник: EU trade since 1988 by HS2-4-6 and CN8, Last updated: 14.08.2026, Last accessed: 1.09.2026

Едуард Маринов има научна степен доктор на науките и доктор по международна икономика, магистърски степени по международни отношения и по право на Европейския съюз и бакалавърска степен по публична администрация. Награждаван учен, в момента той е доцент в Нов български университет и в Института за икономически изследвания към Българската академия на науките, заместник-ректор на Университета за застраховане и финанси, гост-преподавател в Софийския университет и изпълнителен директор на Института за публично-частно партньорство. Изследванията му са в областта на международните икономически отношения, с фокус върху теорията и тенденциите в търговската интеграция, особено по отношение на българската външна търговия, Субсахарска Африка и интеграцията в ЕС. Изследва също икономическото развитие на Африка и взаимодействието на континента с ЕС. Има интерес и изследвания и в областта на регионалното развитие, на съвременните икономически теории и на иновативни педагогически практики като геймификацията. Преподава широк спектър от дисциплини, включително микроикономика, макроикономика, международна търговия, икономика на развитието, геоикономика, международен и стратегически маркетинг и др. Автор е на над 150 публикации и има над 300 цитирания в международната научна литература. Трудовете му са препоръчителна литература в университетите в Европа и в Африка. Ръководил е многобройни изследователски проекти, а сега е координатор за НБУ в рамките на Европейския алианс на реформистките университети (ERUA). Участвал е в над 100 международни научни форума. Член на няколко научни асоциации, участва в редакционните колегии на известни икономически списания. Често е събеседник в медийни дискусии по икономически теми.

Eduard Marinov holds a Doctor of Sciences (Dr. Habil.) degree, a PhD in International Economics, and university degrees in International relations, EU law and Public administration. An award-winning scholar, he is currently an Associate Professor at the New Bulgarian University and the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, Vice-Rector of the University of Insurance and Finance, Guest Lecturer at Sofia University and Executive Director of the Public-Private Partnership Institute. His research explores international economic relations, emphasizing trade integration theory and trends, particularly concerning Bulgarian foreign trade, Sub-Saharan Africa, and EU integration. He is also researching economic development in Africa and the continent's interactions with the EU. His interests also extend to regional development, contemporary economic theories, and innovative pedagogical practices like gamification. He teaches a wide array of subjects, including Microeconomics, Macroeconomics, International Trade, Development Economics, Geoeconomics, International and Strategic Marketing, etc. He has authored over 150 publications and has over 300 citations in international academic literature. His works are recommended reading in universities across Europe and Africa. He has managed numerous research projects and is currently the NBU Local coordinator within the European Reform University Alliance (ERUA). He has attended over 100 international research forums. He is a member of several scholarly associations and serves on editorial boards of notable economic journals. He frequently participates in media discussions on economic topics.

Едуард Маринов

Българската външна търговия през първата четвърт на XXI век. От интеграция към надграждане

Българска, първо издание

© Автор Едуард Маринов, 2026

Графичен дизайн *Едуард Маринов*

Формат 17,6 / 25 см

Печат

© Издателство на УЗФ „Св. Григорий Богослов“, 2026

ISBN 978-619-7861-11-2 (твърда корица)
ISBN 978-619-7861-10-5 (мека корица)
ISBN 978-619-7861-12-9 (pdf)

Какво означава за една малка държава да намери своето място в световната търговия? Отговорът рядко се крие само в стойността на износа или във външнотърговския баланс. Истинският въпрос е как международната свързаност променя структурата на икономиката, създаването на стойност и възможностите за бъдещо развитие.

„***Българската външна търговия през първата четвърт на XXI век.*** *От интеграция към надграждане*“проследява развитието на българската търговия от началото на века до 2025 г. – периода на подготовката за членство в Европейския съюз, задълбочаването на европейската интеграция и последователните изпитания на финансовата криза от 2009 г., пандемията от COVID-19 и нарастващото геополитическо напрежение. На основата на богат емпиричен материал са анализирани отвореността на икономиката, географската и стоковата структура на търговията, концентрацията и диверсификацията, условията на търговията и участието на България в международните вериги за създаване на стойност.

Основният извод е, че България вече е постигнала дълбока международна интеграция, но следващото предизвикателство е качеството на тази интеграция – превръщането на съществуващата свързаност в по-висока местна добавена стойност, по-сложна специализация и по-устойчива конкурентоспособност.

Книгата съчетава теория и емпиричен анализ в един последователен разказ за мястото на България в променящата се архитектура на световната търговия.

What does it mean for a small country to find its place in world trade? The answer lies not only in the value of exports or the foreign trade balance, but in how international connectedness transforms the structure of the economy, the creation of value, and the opportunities for future development.

“***Bulgarian Foreign Trade in the First Quarter of the 21st Century.*** *From Integration to Upgrading*” traces the development of Bulgaria’s foreign trade from the beginning of the century to 2025 – from the preparation for European Union membership and the deepening of European integration to the successive challenges posed by the financial crisis, the COVID-19 pandemic, and growing geopolitical tensions. Drawing on extensive empirical evidence, the book examines the openness of the Bulgarian economy, the geographical and commodity structure of trade, concentration and diversification, terms of trade, and Bulgaria’s participation in global value chains.

The central conclusion is that Bulgaria has achieved deep international integration, but the next challenge lies in the quality of this integration – turning existing connectedness into higher domestic value added, more sophisticated specialization, and more sustainable competitiveness.

The book combines theory and empirical analysis in a coherent account of Bulgaria’s place in the changing architecture of world trade.