

първи опит от това сравнение се подготвиха много таблици и се издаде голяма публикация, но практиката показва, че някои от съпоставките за пократък период (например за всеки месец от годината) не са така полезни за потребителите. Най-голям интерес беше проявен към информацията за конкретните стоки, при които се наблюдават най-значителни отклонения между данните на двете страни. В следващите издания таблиците бяха редуцирани и се публикува най-важната за потребителите информация.

Основните различия при съпоставка на българския износ за Македония с македонския внос от България се наблюдават при доставката на метали и дървен материал, което според мен е резултат от трансфер чрез български фирми на стоки от трети страни. При вноса у нас на някои стоки от Македония също се наблюдават значителни различия в количествата и стойността. В най-голяма степен това се наблюдава при стоки, които след вноса претърпяват промяна от първоначалния им вид, например вина и тяхното нееднозначно третиране като стокови позиции.

На основата на двустранно сътрудничество с германската статистика се подготви следващото сравнение. Германия е един от водещите партньори на България от страните - членки на Европейския съюз. Около 20% от българския износ за Европейския съюз са стоки за Германия и около 30% от вноса от ЕС е от Германия. Изнасяме основно различни видове готови изделия и преди всичко облекла и обувки, а внасяме най-много машини и транспортни средства. Основните проблеми при износа от България за Германия са неточностите при отчитането на количествата и стойностите на изработваните у нас с материали на клиента облекла, а при вноса от Германия у нас най-големите различия са при автомобилите - леки и товарни (и особено при употребяваните, които представляват значителна част от сделките в тази група стоки). Основните грешки са неправилното третиране на страната на произход и разликите в нормативната уредба на двете страни. Това дава възможност много стари коли с ниска стойност да се изнасят от Германия, без да се включват в стойността на износа, а у нас митническото оформяне е задължително, включително и за частни лица.

Украйна, която е един от основните ни партньори от страните от ОНД, осъществява 10-12% от износа и около 20% от вноса за този регион. Основните трудности при сравняването бяха различията в прилаганите национални номенклатури на търгуваните стоки и сравняването на конкретни количества и стойност по отделни стоки на най-ниско ниво на дезагрегация. Това наложи в публикацията да се посочват националните кодове за дадена стока и нейният кореспондиращ код в ответната страна. Проблемни групи при износа от нашата страна за Украйна са медикаментите и вината. Проблемът с фармацевтичните продукти е много сериозен и вероятно се внасят от