

Глава втора

НОВИ АМБИЦИИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИЯТА НА ТРАДИЦИОННИ ТЪРГОВСКИ ЦЕЛИ

Както вече бе указано в първата глава на изследването, Европейският съюз, а преди това Европейската икономическа общност, преследва някои постоянни, така да се каже, традиционни търговски цели. Това са на първо място все попълната либерализация на движението на стоки, услуги и капитал, а също така защитата на местното производство от нелоялна конкуренция, гарантирането на снабдяването на Общността със суровини и енергия, защитата на някои чувствителни отрасли и производства и най-вече на аграрното производство.

Изпълнението на тези цели се преследва на всички възможни нива, на които се осъществява Общата търговска политика – двустранно, регионално и глобално. През последните десетилетия и особено от началото на този век на преден план и при преследването на традиционните търговски цели излиза глобалното направление на ОТП. Причините за това бяха частично разгледани в първата глава и за тях ще става въпрос в хода на последващия анализ. Основната причина все пак може още веднъж да бъде изтъкната – това е глобализацията, която прави всички видове взаимоотношения в крайна сметка подчинени на системата от глобални търговски договорености, най-вече под егидата на Световната търговска организация.

2.1. РЕШАВАЩИ УСИЛИЯ НА ЕС ЗА ГЛОБАЛНО ЛИБЕРАЛИЗИРАНЕ НА ТЪРГОВИЯТА СЪС СТОКИ И УСЛУГИ

През годините от подписването на ГАТТ насам и особено след създаването на СТО настъпиха действително революционни промени в митническото облагане на стоките. Митата все повече губят своето икономическо значение на регулатор на производството и разпределението. Поставено бе началото и на свободното движение на услуги в глобален мащаб. Разбира се, процесите не текат еднакво бързо и в еднаква дълбочина във всички отрасли на производството. Има все още някои по-силно защитени отрасли, чувства се известно колебание при свободното движение на услугите. Независимо от това обаче тенденцията към либерализация е навсякъде ясно изразена и Европейският съюз безспорно е един от основните, ако не и основният застъпник на тази тенденция.

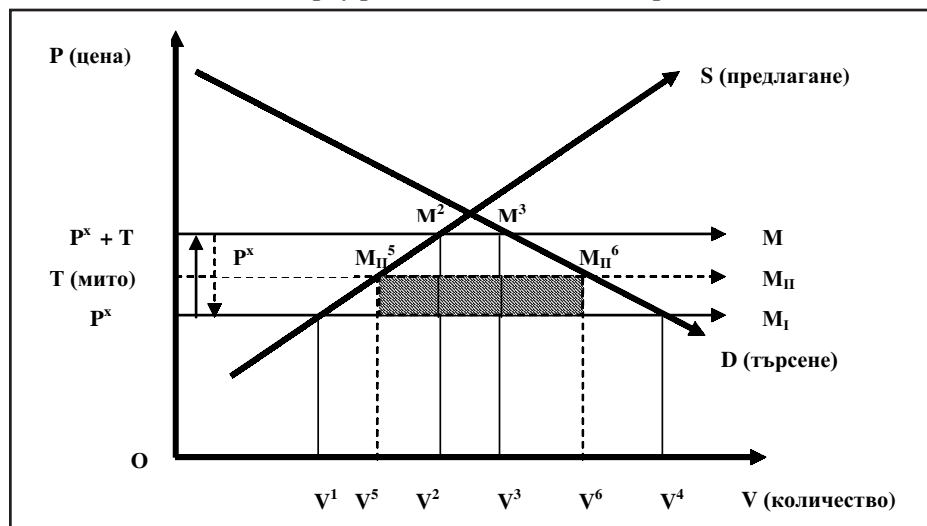
2.1.1 При промишлените стоки – ориентация към пълно премахване на митата и нетарифните ограничения

Разграничаването на промишлените стоки от аграрните стоки е необходимо не само поради указаното по-горе отличие в темповете на либерализация, но и защото при аграрните стоки има специална обща политика на държавите-членки на ЕС – Общата аграрна политика (ОАП) с нейните специфични регулативни

механизми. ОАП изисква обща външна защита на единния аграрен пазар и съответно общо протекционистично третиране на аграрните стоки от гледна точка на вносните мита и другите инструменти на търговската политика. Но особеното третиране на аграрните стоки не е свързано само с политиката на ЕС, това е присъщо и на търговската политика на повечето развити икономики, отчита се и в дейността на СТО. Това е още едно основание мерките на ОТП на ЕС при промишлените стоки да бъдат анализирани отделно от тези при аграрните.

Що се отнася до глобалната цел, която си е поставил ЕС по отношение на либерализацията на търговията с промишлени стоки, то преди всичко е необходимо да се изясни какви са мотивите за тази цел. Без да повтаряме вече казаното за ползите от глобализацията, нека разгледаме някои конкретни ефекти за ЕС от намаляването и съответно от пълното премахване на митата при промишлените стоки.

Графика 25. Статичен ефект от премахването на митото върху рентабилността на експорта



На графика 30 е разглеждана ситуацията от гледна точка на европейския експортър. От графиката личи, че на пазара на страната на импорта реализацията на хипотетичната стока става по цена $P^x + T$, която включва цената на експорта (P^x) и митото (T). Реализираният при тази цена експорт (импорт) е равен на V^2V^3 , а неговата стойност е равна на правоъгълника $V^2V^3M^2M^3$. При премахването на митото цената на реализацията на експортната (импортната) стока ще тръгне надолу, притискана от конкуренцията на другите експортъори, решили да изнасят разглежданата стока в посочената страна. В крайна сметка цената на реализацията (експорта) би трябвало постепенно да достигне експортната цена P^x , която все пак осигурява някаква малка (пределна) печалба на експортъора (иначе той не би изнасял стоката при наличието на митото T).

Процесът на намаляване на цената на експортната (импортираната) стока след премахването на митото допълнително може да се забави (или въобще да не стартира) поради наличието на следните фактори:

- необходимост на новите експортъори да развият своята дейност на местния пазар, вкл. да осъществят реклама и изградят дистрибуционна мрежа;
- състояние на вътрешното предлагане на съответната стока, което може да е със значително по-високи издръжки от издръжките на експортъора;
- наличието на специални преференциални търговски отношения между държавата на импорта и държавата на експорта, което може да ограничи конкуренцията от страна на други експортъори поради запазващото се за тях вносно мито.

Съвкупността от тези фактори ще обуславя темпа на промяна на цената на реализацията на экспортната стока. С увереност може да се предположи, че след премахването на митото в един по-краткосрочен план цената на реализацията (експорта) ще се понижи до едно междинно ниво, при което предлагането е посочено с правата M_{II} . В тази ситуация и за времето на адаптацията експортърът ще реализира допълнителна печалба (свръхпечалба) в размер на зашрихования на графиката правоъгълник $V^5V^6M_{II}^5M_{II}^6$.

Този положителен икономически ефект, който намаляването или премахването на митата има върху икономическите резултати на експортърите, е една от съществените предпоставки либерализацията на търговията да се разглежда и като средство за увеличаване на рентабилността на експорта, в това число и на експорта на европейските компании.

Не по-малко значение имат и конкретните социални ползи от намаляването и премахването на тарифните ограничения пред европейските експортъори. Тези ползи най-добре могат да се открият в Германия, Австрия, Белгия, Холандия, Швеция, Дания и редица други държави-членки, които имат ясно изразена экспортна насоченост на индустрията, и то в машиностроенето, отрасъл със силно изразена глобална тарифна либерализация. В Германия например експортът и най-вече експортът на машини е този буфер, който поема до голяма степен негативните социални последици от рецесията в началото на новия век. Докато в т. нар. нова икономика и в услугите има постоянни съкращения, то в машиностроенето заетите през 2006 г. достигат рекордното число 885 хиляди, което представлява с 21 хиляди повече от заетите в този бранш през 2005 г. При това анализаторите са единни, че добрите резултати на германското машиностроене, независимо от кризисните явления в икономиката като цяло, се дължат главно на нейната экспортна насоченост. При това в значителна степен на експорта на германска машиностроителна продукция в т. нар. нови индустриални държави и в развиващите се икономики – Китай, Русия, Бразилия, Индия. Именно тези страни са и предмет на най-голямо внимание от страна на ЕС, що се отнася до тарифното третиране на вноса на неаграрни стоки и по-специално на машини и оборудване.¹

Подобен положителен ефект има тарифната либерализация и за експорта и заетостта в Австрия. Експортът на тази страна напоследък расте с темп около 2 пъти превишаващ темпа на развитието на икономиката. Което е довело да нарастване на экспортната квота (съотношението експорт към брутен вътрешен продукт) от 25% през 2000 година на 38% през 2006 г.%. Постигнатите забележителни успехи от австрийските експортъори се дължат главно на експорта на машини и оборудване, както и на химически и фармацевтични стоки, т.е. на отраслите, където силно е напредвала тарифната либерализация. Значителна част от нарастването

¹ <http://www.filmplattform.de/details.php?id=9&lan=de&cache=1177501673&nr=569>

на експорта е плод на отварянето на нови пазари – на страните от Централна и Източна Европа и на Китай, които допреди 10-20 години са били силно рестриктивни за австрийските промишлени стоки. Само през 2005 г. в Австрия са били създадени около 40 хиляди работни места благодарение на изпреварващия ръст на експорта.² Благодарение на нарасналата рентабилност на експортната дейност (не на последно място и заради ниските мита) все повече малки и средни австрийски предприятия се ориентират към външните пазари. Докато през 2000 г. с експорт са се занимавали 15 хил. малки и средни предприятия, то 6 години по-късно тяхното число е вече 26 хил. и продължава да расте.³ Някои автори с основание даже заявяват, че именно експортът на промишлени стоки поддържа производството, доходите и заетостта в австрийската икономика.⁴

ЕС има интерес и от едно оптимално разпределение на факторите за производство, което ще повиши рентабилността на експорта на капитал в глобален мащаб, а следователно и брутният национален доход на държавите-членки, които са големи износителки на капитал. Освен това ще спомогне за целите на Политиката за развитие, за които ще стане въпрос по-нататък. В икономическата литература добре са изучени полезните ефекти от премахването на тарифните ограничения във връзка с оптималното разпределение на производство. Потенциалната полза от намаляването и премахването на митата в рамките на сегашния кръг от многостранните търговски преговори се изчислява например по данни на МВФ на между 250 и 680 млрд. долара. Две трети от нея са за развитите страни, но даже и тази една трета, която е за развиващите се страни, ще бъде 2 пъти по-голяма от т. нар. официална помощ за развитие.

В първата глава на работата вече бе анализирана ползата от либерализацията на търговията за световната икономика от гледна точка на темповете на икономически растеж преди всичко на развиващите се държави. Добре известни са трудовете на Джефри Сакс, Ендрю Уорнър, Дейвид Долар и на редица други икономисти, които теоретично и емпирично доказват, че държавите с отворена икономика имат по-бързо икономическо развитие от тези със затворена (анти-импортна) икономика.⁵

От гледна точка на развитите страни ползата от либерализацията на търговията може също да се открие не само в постигането на по-големи обеми и по-голямата рентабилност на експорта, но и в поевтиняването на импорта. Един

² Harald, P., Warum Österreich keine Basarökonomie ist, WKO, Abteilung für Finanz- und Handelspolitik, Juni 2006, Wien, 2006, p. 7.

³ Ibid., p. 4.

⁴ Mahlberg, B., Export stützt Produktion, Wertschöpfung und Beschäftigung der Industrie; Industriepolitik aktuell; Jänner 2005.

⁵ Виж например Sachs, J.D., Warner, A.M., Fundamental Sources of Long-Run Growth, The American Economic Review, Vol. 87, No. 2, pp. 184-188; Dollar, D., „Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85, „Economic Development and Cultural Change“, 1992; Edwards, Sebastian, „Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries,“ Journal of Economic Literature, XXXI (3), September 1993. Има и автори, които не споделят това схващане и считат, че отвореният характер на икономиката не е гаранция за по-бърз растеж – вж. Panos Afxentiou and Apostolos Serletis, Output growth and the variability of exports and imports growth: international evidence from Granger causality tests, The Developing Economies, XXXVIII-2 (June 2000): 141-63.

аспект на това поевтиняване е фискалният, той се изразява в изваждането на митото от импортната цена. Това е директен положителен статичен ефект, който се усвоява от потребителите, ако става въпрос за готови стоки, или от производителите, ако става въпрос за внос на суровини и полуфабрикати. Значението на този фактор расте в контекста на засилването на вътрешноотрасловата специализация в глобален мащаб. Днес не само премахването на митата при стоките с ниска степен на преработка има положителен икономически ефект за местните производители, но и премахването на митата пред вноса на компоненти, които се вграждат в местните машини, както и при по-сложните потребителски стоки. Трудно можем да си представим например как германското автомобилостроене би издържало на световната конкуренция, ако не бе евтиният безмитен внос на електроника и на детайли за автомобилите от азиатските и от източноевропейските страни, които се вграждат в готовите коли. Поевтиняването пък на вноса на готови стоки в ЕС, особено на дрехи, битова електроника, офисоборудване, задържа ръста на инфлацията (внос на дефлация) и създава възможност и за социалните групи с относително по-ниски доходи да си осигурят сравнително приемлив начин на живот. Това от своя страна намалява социалното напрежение в периоди на икономическа рецесия.

За потвърждение на извода, че тарифната либерализация има положителен социално-икономически ефект при вноса на стоки в ЕС, могат да се използват например данните на Федералната статистическа служба на ФРГ. Те показват, че общият индекс на цените в Германия се е увеличил за периода 2000 – 2006 г. с 11,1%. В същото време обаче индексът на импортните цени е нараснал само с 6,1%, главно благодарение на ниските цени на вноса на дрехи и готови стоки от Китай и някои други азиатски и източноевропейски държави.⁶ Особено отчетливо е положителното дефлационно въздействие на евтиния внос при компютрите и средствата за телекомуникации. Пак по данни на Федералната статистическа служба на ФРГ в началото на 2007 г. например вносоът на преносими персонални компютри в Германия, главно от Азия, е бил с около 30% по евтин, отколкото една година по-рано. Подобни са дефлационните процеси и при вноса на монитори и други компютърни периферни продукти.⁷ Това положително развитие очевидно е свързано и с факта, че през 2005 г. бяха премахнати и последните мита при вноса на информационни и телекомуникационни продукти.⁸

Обобщавайки теоретичните и емпиричните факти, можем да заключим, че тарифната либерализация безспорно е изключително изгодна за ЕС както от гледна точка на повишаване на обема и рентабилността на експорта, така и от гледна точка на създаването на работни места и осигуряването на евтин внос за местните потребители и производители. Ползите са толкова по-големи, колкото по-напреднала е тарифната либерализация в съответния промишлен отрасъл.

Освен икономическите и социалните ползи тарифната либерализация е приоритетна цел на ЕС и поради причината, че класическите мита трудно могат да осигурят съответното икономическо и политическо въздействие в рамките на външноикономическите и външнополитическите цели, които си поставя днес

⁶ <http://www.destatis.de/indicators/d/pre110ad.htm>

⁷ CeBIT 2007: Preise für IT-Güter fallen, Leistung steigt, Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung vom 13. März 2007.

⁸ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm2_e.htm

Съюзът. Митата преди всичко не могат да предпазят икономиката на ЕС от най-опасните форми на нелоялна конкуренция – международния дъмпинг и експорта на субсидирани стоки. За ограничаването на нелоялните търговски практики в глобален мащаб е предвиден отделен параграф в тази глава, ето защо тук ще се ограничим само до извода, че за борба с дъмпинга и субсидиите са необходими много по-бързи и прецизни търговски инструменти от класическите мита, които се въвеждат на 6 или 12 месеца и важат за големи групи от държави или за целия свят.

В съвременните глобални търговски отношения класическите мита трудно могат да се прилагат и като инструмент в борбата с проникването на пазара на опасни и вредни за околната среда стоки или на стоки, които нарушават правата на интелектуална собственост. В тези случаи, както и при дъмпинга и субсидиите, също са необходими много по-бързи и прецизни процедури и мерки, извън традиционната тарифна политика.

Всичко това говори, че премахването на митата при промишлените стоки е цел, която в много голяма степен съответства на интересите на Европейския съюз.

След като разгледахме мотивите за формулираната от ЕС глобална цел по отношение на решителното редуциране с посока на пълното премахване на митата при промишлените стоки, нека да проследим какво досега е постигнато в това направление и къде е мястото на ЕС в бързо развиващия се либерализационен процес.

Трябва специално да се отбележи, че формирането на сегашната решителна позиция на Европа в тарифната либерализация не е било постигнато без известни колебания. Така например непосредствено след Втората световна война на континента се възцарява тарифен протекционизъм, какъвто не е имало поне сто години преди това. След опустошението на войната възстановяването на националните икономики се свързва отначало с търговска политика, насочена най-вече към заздравяване на вътрешното производство и националната валута. Едновременно с това и главно под влияние на американския План Маршал на континента все по-силно започват да се чуват и гласове за стартиране на процеса на търговска либерализация – както на регионално равнище в Западна Европа, така и на едно по-широко – глобално равнище. Американският президент Хари Труман и неговите най-близки съветници – Джордж Маршал (George C. Marshall), Пол Хофман (Paul G. Hoffman) и Еверъл Хариман (Averell Harriman), вече подготвят почвата за т. нар. голяма триада – Международната търговска организация, Международния валутен фонд и Международната банка за възстановяване и развитие.

От гледна точка на този анализ основно значение имат преговорите за създаването на Международната търговска организация. Те действително дават старта на глобалната тарифна либерализация, който продължава и досега. През 1947 г. в Хавана в Куба е свикана конференция на ООН, която практически става първият кръг от многостранни търговски преговори. Добре известен е основният резултат от тази конференция – Общото споразумение по тарифите и търговията (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT). Що се отнася до Международната търговска организация, тя се проваля поради отказа на САЩ да ратифицират споразумението за нейното създаване и подобна институция, но с доста по-големи компетенции, възниква, както е известно, чак на 1.1.1995 г. под името „Световна търговска организация“.

ГАТТ влиза в сила на 1.1.1948 г. и чрез това споразумение 23 държави се договарят за първите съществени намаления на митата, основно при промишлените стоки. Важно е да се отбележи, че още на този етап от тарифната либерализация сред държавите, подписали ГАТТ, са няколко днешни държави-членки на ЕС – Белгия, Франция, Люксембург, Холандия, Великобритания. Успехът на първия кръг на многостранните търговски преговори е значителен – 45 000 тарифни концесии, които засягат стокооборота на стойност 10 млрд. долара, представляващ по онова време 20% от глобалната търговия. Окуражени от успеха, държавите, подписали ГАТТ, свикват още на следваща година (1949 г.) във френския град Анеси (Анпесу) нов кръг на многостранните търговски преговори. Този път са договорени 5000 взаимни тарифни концесии. Без да се губи темпото, през 1951 г. е проведен трети кръг на преговорите, в английския курорт Торки (Torquay). Постигнати са 8700 тарифни концесии, отново главно при неаграрните стоки. По този начин средното ниво на ефективното митническо облагане през 1951 г. е съкратено с около 25% спрямо нивото от 1948 г., но остава все още твърде високо съгласно сегашни разбирания. Четвъртият кръг на многостранните търговски преговори се провежда през периода 1955 – 1956 г. и има още по-амбициозни цели. Курсът е вече към значително либерализиране. Постигнатите тарифни концесии означават намаляване на годишните митнически сборове на участващите в преговорите държави с около 2,5 млрд. долара, една значителна сума за средата на 1950-те години. Петият раунд е наречен на името на помощник-държавния секретар на САЩ Дъглас Дилън, който инициира преговорите. Те се провеждат отново в Женева в периода 1960 – 1962 г. Икономическият ефект е намаляване на ефективната тарифна защита с около 4,9 млрд. евро годишно. На този кръг от преговори вече има нов активен играч в полза на либерализацията на търговията – Европейската икономическа общност. Тя обаче все още няма единна митническа тарифа и е представена на национално ниво – от 6-те държави-членки. Шестият кръг от многостранни търговски преговори в рамките на ГАТТ е проведен в Женева и трае три години – от 1964 до 1967 г. Наречен е на името на американския президент Кенеди. Резултатите са наистина впечатляващи – намаляване на ефективната тарифна защита в глобален мащаб с 40 млрд. долара годишно. Седмият кръг от многостранни търговски преговори (1973 – 1979 г.) е наречен на името на града, където стартира – Токио. Той ще се запомни с решителното, може да се каже революционно, съкращаване на митата на промишлените стоки, което, измерено чрез намаляването на митническите сборове, годишно в глобален размер съставлява 300 млрд. долара.⁹ Така постепенно следвоенният протекционизъм е окончателно преодолян и идва ред на нови глобални идеи за международния икономически ред.

Уругвайският кръг от преговори довърши започнатото по време на предишния Токийски кръг, така че днес вече можем да говорим за чисто символични мита или въобще за безмитна международна търговия при повечето от готовите промишлени стоки, разбира се, с уговорката за асиметричността в полза на развиващите се държави. Секторите с почти пълна либерализация са: строителната техника, селскостопанската техника, медицинското оборудване, стоманата и стоманените изделия, редица алкохолни напитки, фармацевтичните изделия, хартията и хартиените изделия, мебелите, електрониката, химическите изделия (без

⁹ По данни на СТО.

органичната химия), общо около 85% от тарифната номенклатура. Постигнатите успехи са показани на таблиците по-долу

Таблица 25. Тарифна либерализация при промишлените стоки по региони (2005 г., средно ефективно мито, %)

Вносители/ Износители	Развити страни	Развиващи се страни, износителки на петрол	Други развиващи се страни	Най-слабо развити страни
Развити страни	4	2	5	7
Южна Азия	28	25	27	26
Близък изток	17	16	12	9
Латинска Америка	14	9	13	10
Източна Европа и Централна Азия	10	2	7	12
Източна Азия	10	9	11	9
Африка на юг от Сахара	18	10	14	12
Целият свят	5	5	7	8

Таблица 26. Тарифна либерализация при промишлените стоки в основни търговски сили (2005 г.)

	Средно мита за неаграрните стоки	Без мито (% от тарифните ставки)
Япония	2,5	58,9
САЩ	3,3	46,8
ЕС	4,0	53,1
Китай	9,1	34,0
Бразилия	12,7	22,2
Индия	15,4	2,1

Изчислено по данни на СТО

Какви изводи могат да се направят за сегашното състояние на тарифната либерализация и за произхождащите от това задачи за ЕС, като се вземат предвид данните от таблиците по-горе и данните на СТО за постигнатото в тарифната либерализация през отделните кръгове на многостранните търговски преговори?

На първо място личи, че е постигнато действително много. Благодарение на проведените 8 кръга от многостранни търговски преговори средното ефективно мито в развитите страни е под 5%, а в развиващите се страни 10 – 20%, с тенденция към намаляване. Както личи от таблица 29, средното ефективно мито при неаграрните стоки в ЕС е около 4%.

Освен това ясно личи, че има развиващи се страни (Южна Азия, Близък изток, Африка на юг от Сахара), които, използвайки принципа на асиметрията,

запазват относително високи нива на тарифна защита, в това число и при готовите промишлени стоки. В някои случаи може да се говори и за злоупотреба с принципа на асиметричността в отстъпките, тогава, когато икономически необосновано продължително време се поддържат губещи отрасли с антиимпортна насоченост, или обратното, се осигурява защита на отрасли, придобили вече ясна експортна ориентация.

Наблюдава се също така интересният феномен, че най-слабо развитите държави имат по-лоши условия за експорт в развитите страни, отколкото други, по-богати развиващи се страни. Този феномен се дължи на структурата на техния експорт, където почти изцяло доминират аграрните стоки, а митата при аграрните стоки се запазват относително по-високи по сравнение с митата при неаграрните стоки.

За да се постигнат желаните от ЕС резултати при тарифната либерализация, е необходимо да се предприемат хоризонтални и вертикални мерки в редица направления.

Хоризонталните мерки могат да се обобщят като мерки, които засягат търгуваните стоки във всички отрасли, а вертикалните – търгуваните стоки в отделни промишлени отрасли.

Хоризонталните мерки са насочени в няколко основни направления:

- за постигане на по-голяма прозрачност в тарифната политика;
- за намаляване на общото ниво на търговски протекционизъм при промишлените стоки, главно в по-напредналите развиващи се страни;
- за намаляване на тарифните пикове както при развиващите се, така и при развитите страни.

По отношение на глобалната задача за постигане на по-голяма прозрачност в тарифната политика ЕС конкретно се стреми към привеждане на митническите тарифи на всички страни към Хармонизираната система на ООН, което означава, че броят на тарифните редове (позиции) трябва да е между 5 и 8 хил. В Общата митническа тарифа на ЕС има около 8 хил. тарифни позиции. Същевременно има държави, където тарифните позиции са значително повече и това сериозно затруднява преговорите за намаляването на митата. В Бразилия и Малайзия например тарифните позиции са около 11 хил., а в митническата тарифа на Мексико – над 11 хил.¹⁰

Друг сериозен проблем е наличието у някои държави на мита, които не се изчисляват върху стойността на внасяната стока (адвалорни мита), а върху някакви физически показатели – тегло, бройка, обем и др. Неадвалорните мита правят изключително трудно воденето на преговори за тарифна либерализация. Общата митническа тарифа на ЕС е 100 процента на базата на адвалорни мита. В САЩ обаче все още около 4% от тарифните позиции са с неадвалорни мита, в Тайланд около 20 процента от митата се определят по физически показатели, а в Япония и Малайзия неадвалорните мита са между 3 и 4 процента. ЕС се стреми да убеди всички държави да преминат изцяло към адвалорни мита.¹¹

Повечето от хоризонталните мерки, непосредствено свързани с редуцията на неаграрните мита, са залегнали в общата позиция на ЕС при сегашния кръг от

¹⁰ Bacchetta, M., Bora, B., *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*, WTO, 2003, p.15.

¹¹ Ibid.

многостранните търговски преговори, известна като Програма за развитие от Доха. Това означава, че се прилага т. нар. пакетен принцип, където тарифните редукиции се разглеждат в пакет с други договорености, включващи и аграрните стоки и редица въпроси, свързани с търговията. Освен това глобалните преговори в рамките на СТО се съчетават с интензивни преговори и автономни мерки на регионално и даже на двустранно ниво. Тези мерки запазват своята глобална насоченост и целят постигането на една обща глобална цел, но се реализират, като се използват регионални и двустранни инструменти.

Става въпрос например за търговската част на Споразуменията за икономическо партньорство (Economic Partnership Agreements), които се договарят и подписват със страните от Африка, Карибския басейн и Африка, както и с редица други развиващи се страни.¹² Необходимо е ЕС да убеди развиващите се страни с висока степен на тарифна защита, особено при готовите промишлени стоки, да приемат експортно ориентирани икономически подходи вместо отречените от икономическата теория и практика антиимпортни политики. На този фон ще се постигне и преразглеждане на асиметричния подход, който е оправдан единствено при проходащи промишлени отрасли, но не и за продължителна защита от международната конкуренция на ниско рентабилни местни производства. ЕС се стреми да убеди държавите от АКТ в това, което отдавна е доказано в икономическата литература, а именно, че използването на относителните предимства на международната търговия може да доведе до положителни икономически резултати на глобалния пазар и да направи протекционизма излишен. По този начин тарифната либерализация става инструмент, който е от полза на политиката на развитие.

Що се отнася до икономически най-изостаналите държави, в чийто експорт доминират аграрните стоки, то, както ще стане дума по-нататък в анализа, според документите на ЕС те би трябвало да запазят своето особено място дотогава, докато чрез развитие на инфраструктурата, мобилизация на собствените ресурси и приток на преки чуждестранни инвестиции не получат съответните предпоставки за нормално икономическо развитие.¹³

Третият хоризонтален проблем е свързан със съхраняващите се тарифни пикове. За тарифни пикове се считат мита, надхвърлящи 15%. Независимо от общата тенденция на тарифна либерализация редица държави, в това число и развити страни, продължават да поддържат по отделни чувствителни стоки и стокови групи мита, които имат протекционистки характер.

¹² Както вече бе споменато, търговските отношения на ЕС със страните от АКТ се изграждат на асиметрична основа, като ЕС въвежда нулеви или съвсем ниски мита за вноса на промишлени стоки от тези страни, а в обратната посока страните от АКТ запазват своите обичайни мита за вноса на промишлени стоки от ЕС. След подписването през 2000 г. на Споразумението за партньорство ЕС-АКТ започна реформа на търговските отношения, при която преференциите се поставят в контекста на политиката на развитие. Виж за това по-подробно в параграф 2.3.

¹³ По отношение на най-слабо развитите страни ЕС се стреми да прилага режима „Всичко освен оръжие“, който означава, че ЕС внася безмитно всички стоки от тези страни, включително и аграрните стоки, с изключение единствено на оръжие и стоки с военно предназначение. ЕС се стреми да убеди и останалите развити страни от ОИСР да възприемат този режим. Тази цел на ЕС е залегнала и в позицията на съюза по Програмата за развитие от Доха.

Таблица 27. Дял на тарифните пикове (ТП) в митническите тарифи на водещите търговски сили (в%)

Търговска сила	Дял на ТП
ЕС	1,5
САЩ	3,5
Япония	1,8
Канада	5,8
Австралия	25,3
Южна Корея	19,1
Индия	97,8
Бразилия	97,4
Мексико	99,3

Съставено по данни на СТО

Както личи от таблицата, проблемът с тарифните пикове е сериозен проблем, особено по отношение на изоставането в тарифната либерализация при повечето от големите развиващи се страни. Тази ситуация е следствие от прилагането на принципа на асиметрията, широко застъпен в търговските отношения между развитите и развиващите се държави след Втората световна война и особено след създаването на УНКТАД¹⁴ през 1964 г. Но макар че в развитите страни дялът на тарифните пикове е твърде малък, то често там пък се прилагат мита, които далеч надхвърлят критерия от 15 процента. Една пета от тарифните пикове в САЩ, една четвърт в ЕС и около една трета в Япония са над 30%.

В тези условия решенията, към които се стремят развитите страни в Преговорната група по достъпа до пазара (Negotiating Group on Market Access – NAMA), са комплексни и предвиждат прилагането на линейни или нелинейни математически формули за намаляване на митата, които, от една страна, трябва да отчитат необходимостта от по-силно намаляване именно на по-високите мита (тарифните пикове) и от друга – да взимат предвид специфичните интереси на развиващите се страни, особено на тези с по-ниски доходи.¹⁵

В основата на редица формули лежи т. нар. швейцарска формула

$$t_1 = \frac{a \times t_0}{a + t_0}$$

където t_1 е митото след редукцията, t_0 е митото преди редукцията, a е коефициент, който е предмет на преговорите и може да се променя по национален

¹⁴ УНКТАД (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development) е орган на Общото събрание на ООН, който се занимава с проблемите на търговията и инвестициите от гледна точка на защитата на интересите на развиващите се страни. Той бе създаден на гребена на деколонизацията, когато в Африка и Азия 60-70 нови държави. В момента в тази организация членуват около 190 държави и тя провежда умерена политика на насърчване на развитието главно чрез използване на предимствата от международната търговия и преките чуждестранни инвестиции. ЕС си сътрудничи тясно с УНКТАД – виж съответния параграф в Трета глава.

¹⁵ http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min05_e/brief_e/brief05_e.htm

признак. Ако например има три държави с коефициенти 5, 15 и 50 и митото е 10%, то след редукицията в първата държава, с най-малкия коефициент, редукицията ще е най-голяма – митото ще стане 9,8%, във втората държава, със средния коефициент, митото ще е 9,9%, а в третата държава, с големия коефициент (50), то практически ще остане същото – 10%. Съответно малките коефициенти ще получат развитите страни, а големите – развиващите се страни и особено най-бедните сред тях. По този начин при по-малките мита практически няма да има промени при развитите страни и ще има много малки промени при развиващите се страни, особено при най-бедните може и въобще да няма промени.

Що се отнася до зависимостта от размера на първоначалното мито, то тя може да се илюстрира по следния начин. Ако имаме три ставки – 10%, 30% и 60%, и един и същи коефициент – 5, то в първия случай редуцираното мито ще е, както вече видяхме по-горе – 9,8%, т.е. съкращението ще е само 0,2 процентни пункта, което в случая в проценти е равно на $(10,0 - 9,8)/10 = 0,02\%$. Във втория случай имаме редуцирано мито, равно на 28,3%. Съкращението е равно на 2,7 процентни пункта, което в случая в проценти е равно на $(30,0 - 28,3)/30,0 = 0,09\%$. В третия случай при мито 60% имаме редуцирано мито, равно на 53,6%, т.е. намаление с 6,4 процентни пункта, или изразено в проценти – $(60,0 - 53,6)/60 =$ около 1,1%. Ясно е, че с ръста на първоначалното мито расте и редукицията, ако обаче националният коефициент е един и същи.

Съединените щати са един от основните защитници на швейцарската формула. Те предлагат митата при промишлените стоки, които са по-малки от 5%, просто да станат нула, а при редукицията на останалите мита да се приложи единен коефициент – 8,

$$\text{или } t_1 = \frac{8 \times t_0}{8 + t_0}$$

Европейският съюз по принцип не отхвърля швейцарската формула, но счита, че още по-добре би се преборила с тарифните пикове една нелинейна формула, т.е. формула, която отчита при редукицията определени тарифни интервали.¹⁶

Формулата би изглеждала по следния начин

$$t_1 = B_1^L + (t_0 - B_0^L) \times \left[\frac{B_1^U - B_1^L}{B_0^U - B_0^L} \right]$$

където B_j^i са горният и долният предел на съответния тарифен интервал, а с буквите U и L са обозначени горният и долният предел на конкретните тарифни интервали, предлагани от ЕС:

	Преди редукицията		След редукицията	
	B_0^L	B_0^U	B_1^L	B_1^U
Интервал 1	от 0	до 2	от 0	до 0
Интервал 2	от 2	до 15	от 1,6	до 7,5
Интервал 3	от 15	до 50	от 7,5	до 15
Интервал 4	от 50	до най-голямата ставка	от 15	до 15

¹⁶ Formula Approaches to Tariff Negotiations, WTO, TN/MA/S/3/Rev.2, 11 April 2003, p. 8.

ЕС предлага подход, който е значително по-радикален от подхода на САЩ, а и на повечето други основни търговски партньори. Преди всичко той предвижда окончателно премахване на всички тарифни пикове, тъй като най-голямото мито след редуцицията за позициите, обвързани с преговорите, става 15%.

За да се разбере по-добре този подход на ЕС, е необходимо да се има предвид, първо, че се допуска отново специално отношение към най-слабо развитите страни и към развиващи се страни с проблеми пред платежния баланс. Този специален подход се изразява в по-дългото време за изпълнение на схемите за редуциране и в изключването от кръга на обвързаните позиции на част от тарифните позиции, които са най-чувствителни на определени развиващи се страни. Предлага се общо за развиващите се страни 5% от тарифните позиции да останат необвързани, при положение, че те обхващат обаче не повече от 5% от вноса. При най-слабо развитите страни ще са възможни значително по-големи изключения.

Второ, както вече бе изтъкнато, предложението на ЕС има единствено смисъл като част от пакета мерки, наречен Програма за развитие от Доха. Както подробно ще стане въпрос в раздела за връзката между търговията и политиката на развитие, ЕС придружава своите радикални предложения за тарифни редукции с пакет от мерки за оказване на помощ както в областта на самата търговия, така и в други сфери – инфраструктура, институционално укрепване, образование, околна среда и т. нат. Освен това, както ще стане въпрос в следващия параграф, тарифните редукции и мерките за подобряване на достъпа до пазара ще се прилагат вече и в търговията с аграрни стоки, което е изключително важно за развиващите се държави.

Вертикалният подход в тарифната либерализация е свързан с преодоляването на проблемите в няколко индустриални отрасли. От гледна точка на сериозността на проблемите и значението на мерките за глобалната търговия и за експорта на ЕС биха могли да се открият три индустриални отрасли, които заслужават специално внимание:

- текстилният отрасъл,
- производството на обувки и кожени изделия;
- машиностроенето и по-специално транспортното машиностроене и електрониката¹⁷.

На първо място като проблем безспорно е производството на текстил и облекло, тъй като тук се срещат все още най-много ограничения пред търговията. По данни на СТО на текстила се падат около 6% от глобалната търговия.¹⁸ Текстилът е трудоемък отрасъл, където основно роля за конкурентоспособността играе цената на работната сила. Ето защо развитите страни стават все по-неконкурентоспособни спрямо азиатските производители. През последното десетилетие заплатите на нискоквалифицираните работници в Китай например остават стабилни в границите на 6000 – 8000 юана годишно. Това прави 60 – 70 евро месечно. За сравнение минималната месечна заплата във Франция например е 1254 евро¹⁹. Освен това в Китай все още има около 700 млн. селяни, голяма част

¹⁷ Trade Policy Review, Report by The European Communities, WT/TPR/G/177, 22 January 2007, p.12.

¹⁸ http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/industry/textile/index_en.htm

¹⁹ Regnard, P., Statistics in focus, Population and Social Conditions, 71/2007, p. 4.

от които са готови да работят в индустрията даже за по-малки заплати. Положението със заплатите в Индия и в други пренаселени азиатски страни е още по-драматично.

Ето защо развитите държави въвеждат през 50-те и 60-те години на миналия век квоти за вноса на текстил от развиващите се страни. В рамките на Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори е прието и влезе в сила от началото на 1995 г. Споразумение по текстила и облеклото. То премахва количествените ограничения в един период от 10-15 години, като за развитите държави, в това число и за ЕС, пълното премахване на квотите е фиксирано за 1.1.2005. Премахването на квотите се оказва обаче главно в полза на Китай и предизвика недоволството на страните от АКТ, на Индия, Пакистан и някои други азиатски държави. През 2005 г. вносът на текстил от Китай в САЩ например нараства с повече от 100%. Подобна е картината и в ЕС и това налага Съюзът да подпише с Китай специално споразумение по текстила до края на 2007 г. Споразумението ограничава ръста на експорта на редица текстилни изделия от Китай в ЕС под 7,5% годишно. Подобно споразумение обаче е допустимо само до края на 2007 г., докато трае преходният период след членството на Китай в СТО. След това обаче не може да има никакви допълнителни бариери пред евтиния китайски експорт на текстил. Ето защо редица развиващи се страни, в това число и най-слабо развити страни като Бангладеш, разчитат на преференциални и нулеви мита при вноса на техен текстил в ЕС, САЩ, Япония и другите развити страни с цел да станат конкурентоспособни спрямо Китай. В тези условия тези страни са против намаляването и премахването на митата при текстила, което би обезсмислило предоставяните им тарифни преференции.

На този фон ЕС не настоява за радикални действия при текстила, но същевременно е за отказ от тарифните пикове, които при текстилните стоки са особено многочислени и в някои случаи болезнено засягат и европейския експорт. Както личи обаче от таблица 31, текстилът заема едва 3,4% от стойността на експорта на ЕС и една радикална тарифна редукция в този отрасъл не би имала някакво особено отражение върху рентабилността и обема на експорта като цяло. Освен това, както вече бе изтъкнато, експортът на развиващите се страни страда в момента повече от китайската конкуренция, отколкото от тарифната защита на развитите държави, така че една радикална тарифна редукция едва ли би спомогнала съществено на ЕС при изпълнението на целите на политиката за развитие, в това число и по отношение на най-слабо развитите държави.

Таблица 28. Външна търговия на ЕС с текстил и облекло (2005 г., млрд. евро)

Експорт			Импорт		
Страни	Стойност	%	Страни	Стойност	%
Общо всички отрасли за всички страни	1070		Общо всички отрасли за всички страни	1176	
Общо текстил и облекло за всички страни	36	100	Общо текстил и облекло за всички страни	73	100
САЩ	5	14	Китай	21	29
Швейцария	4	11	Турция	11	15
Русия	2	6	Индия	5	7
Япония	2	6	Бангладеш	4	5
Хонконг	2	6	Тунис	3	4
Тунис	2	6	Мароко	2	3
Мароко	2	6	Пакистан	2	3
Норвегия	1	3	Хонконг	2	3
Китай	1	3	Индонезия	2	2
Украйна	1	3	Швейцария	1	1
Други		36	Други		28

Изчислено по данни на Евростат

Както се вижда от Таблица 28, основната част от експорта на текстил и облекло от ЕС е насочена към държави като САЩ, Швейцария, Русия, Япония, които имат или нулеви мита за вноса на текстил от ЕС, или твърде ниски мита. Това е още една причина ЕС да не поставя текстила сред приоритетните си цели на тарифната редукция.

Подобно е положението и при производството на обувки и кожени изделия. Това също е един отрасъл, където ЕС няма глобални икономически интереси и който също изобилства от протекционистки мерки и тарифни пикове. Както и при текстила, и тук основно протекциите не са в развитите държави, а в митническите тарифи на развиващите се страни. В ЕС от 40 подгрупи по Хармонизираната система само в 3 се наблюдават тарифни пикове. В САЩ ситуацията е същата. В Япония броят на пиковете е малко по-голям – 6. В същото време обаче в Китай те са 21, а в Бразилия – 24. Съответно средното мито в този производствен сектор в ЕС е 3,7%, в САЩ – 4,4%, в Китай – 17,9%, а в Бразилия – 17,2%.²⁰

Тарифният протекционизъм в този отрасъл не ограничава експорта на развитите държави, а забавя развитието на сътрудничеството Юг-Юг и пречи за едно по-рационално разпределение на производствените възможности в глобален мащаб. Африкански държави, които са основни производители на кожи, като например Етиопия, практически отсъстват от пазара на обувки и кожени изделия за сметка на възникващите нови икономически сили – Китай, Южна Корея, Бразилия, Индия и други, които форсират своя экспорт на кожени изделия. На този

²⁰ Bacchetta, M., Bora, B., Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda, WTO, 2003, p. 25.

фон ЕС е за намаляване на митата и особено за премахване на тарифните пикове, като изхожда не толкова от своите собствени интереси, колкото от интересите на страните от АКТ и някои други развиващи се държави.

Що се отнася до третия разглеждан отрасъл – машиностроенето, то тук нещата стоят по друг начин. Тарифните пикове и общата висока тарифна защита имат не само негативно въздействие върху оптималното глобално разпределение на производствените мощности, препятстват не само специализацията и кооперирането между самите развиващи се държави, но и сериозно препятстват дейността на европейските експортъори. Както вече бе отбелязано в параграф 1.3.2, ЕС заема водещи глобални позиции в машиностроенето. На ЕС се падат през 2005 г. около 20% от световния експорт на машини и оборудване, а в експорта на ЕС през същата година делът на машините и оборудването е достигнал 45%.²¹

Каква е глобалната картина, която се наблюдава при митата, събирани при вноса на машини и оборудване?

За да се направи този анализ, е необходимо да се обособят три подгрупи: електроника; индустриално оборудване; транспортни средства.

При електрониката ситуацията е най-оптимистична. Една от заслугите на Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори бе подписването през 1997 г. на споразумение за нулеви ставки на митата по повечето стоки, попадащи в кръга на електрониката. Това споразумение не обвързва всички страни-членки на СТО, но в него първоначално участват 40 държави, които осъществяват 92% от глобалната търговия с информационни средства. По-късно числото на страните-участнички нарасна до 70, а обхватът на глобалната търговия на 97%. Сред тези 70 държави са и 27-те държави-членки на ЕС. Ето защо е естествено, че митата при вноса в ЕС на електроника почти изцяло са нулеви.

Развиващите се страни, участнички в споразумението, са получили различни преходни периоди за въвеждане на нулевите мита, но повечето от тези периоди вече са изтекли или предстои да изтекат през следващите 2-3 години, така че може да се каже, че секторът на информационните и телекомуникационните технологии ще бъде първият изцяло либерализиран машиностроителен сектор в глобален мащаб.

Не така оптимистично изглеждат обаче нещата при индустриалното оборудване и особено при транспортните средства. Например вносното мито на металорежещи машини в Индия е 25% и няма изгледи за намаляване.²² В Бразилия средното мито на металорежещите машини е 14%, при някои позиции и над 20%, но ако се докаже, че дадена машина не се произвежда в Бразилия, то тя може с разрешение на властите да се внесе при мито 4%.²³ В Китай до приемането на страната в СТО в края на 2001 г. вносните мита при индустриалното оборудване бяха между 10 и 20%, но след присъединяването към СТО те спаднаха постепенно до 5-12%, като средното мито е около 10%.²⁴ В Корея митата при машините и оборудването са от порядъка на 5-7%.²⁵

²¹ Изчислено по данни на СТО и Евростат. Имат се предвид тарифните позиции в Раздел 7 на ХС (SITC 7).

²² <http://www.hindu.com/2004/01/26/stories/2004012600031600.htm>

²³ <http://www.mmsonline.com/articles/090505.html>

²⁴ China Machine Tools Market Analysis, Georgetown University, 2006, p. 7.

²⁵ FTA:United States & Republic of Korea Economic and Strategic Benefits, Office of the United States Trade Representative February 2, 2006.

Но даже и при тези нива митата в Китай и Корея, както и във всички останали развиващи се икономики, са значително над средните нива на митата за индустриалното оборудване в ЕС, САЩ, Япония и другите индустриални държави. По данни на СТО средното мито за внасяните в Япония машини и оборудване е 0%, в САЩ – 1,2%, а в ЕС – 1,8%.²⁶ В същото време расте положителното салдо на Китай и Корея в търговията с машини и оборудване по отношение на развитите икономики и в това число по отношение на ЕС. По данни на Евростат през 2005 г. Китай (без Хонконг) е изнесъл в ЕС машини и оборудване (SITC 7) на стойност 73 млрд. евро, а е внесъл от ЕС същите стоки само за 31 млрд. евро, т.е. е натрупал положително салдо в размер на 42 млрд. евро, не на последно място и заради разликите в митата. При Корея през същата година положителното салдо при този вид стоки в търговията с ЕС е равно на 18 млрд. евро. В тази ситуация не е случайно, че комисарят на ЕС по търговските въпроси Питър Манделсън доста остро постави въпроса за достъпа на европейските промишлени стоки и в това число на машините и оборудването до китайския пазар по време на срещата си с китайския търговски министър Бо Ксилаи през м. юни 2007 г.²⁷

Проблемите при тарифното третиране на транспортните стоки добре личат пък от таблицата по-долу.

Таблица 29. Тарифно третиране на транспортното оборудване в началото на Кръга Доха

Страна/ Общност	Средно мито – обвързани позиции ¹ (%)	Дял на обвързани позиции (%)	Средно ефективно мито ³ (%)	Дял на тарифни пикове – ефективни мита ⁴
ЕС	4,7	100,0	4,7	6,2
САЩ	2,7	100,0	2,7	5,7
Япония	0,0	100,0	0,0	0,0
Канада	7,9	93,7	5,3	6,3
Южна Корея	24,6	62,7	5,9	0,0
Китай ²	0,0	5,8	28,8	53,1
Индия	53,9	70,5	37,2	84,4
Малайзия	29,8	39,5	50,7	64,8
Бразилия	33,6	100,0	18,6	54,2
Мексико	35,8	100,0	17,3	60,4

1 – Обвързани тарифни позиции са тези, по които са достигнати договорености по време на Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори.

2 – За Китай данните се променят след присъединяването на страната към СТО през 2002 г., но като цяло високите мита при транспортните стоки още са в сила.

3 – Ефективното мито е реално събраното мито по всички тарифни позиции – обвързани и необвързани.

4 – Тарифни пикове са номинални мита над 15%.

Съставено по данни на СТО

²⁶ Facts and Figures in World Trade and Trade Policy, USA National Board of Trade, 2003.

²⁷ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc_134914.pdf

Транспортното оборудване включва автомобили и части за тях, ж.п. локомотиви и вагони, както и кораби и самолети. Както личи от таблица 32, в двата края на тарифния протекционизъм при този вид стоки са Япония, която въобще не събира мита при вноса на транспортно оборудване, и някои азиатски държави – Малайзия, Индия, но така също Тайланд, Пакистан, Индонезия, които има високи номинални и ефективни средни размери на митата, значителен дял на тарифните пикове при ефективните мита.

Европейският съюз има средно мито на обвързаните тарифни позиции при транспортните стоки в размер на 4,7%,²⁸ което е малко над средното мито за неаграрните стоки (4,0%), но е напълно съизмеримо с това на другите основни производители на автомобили и въобще на транспортна техника. Може да се направи изводът, че както и при редица други готови стоки, и при транспортното оборудване между държавите-членки на ОИСР вече е постигнато изключително високо ниво на тарифна либерализация. Не така стоят обаче нещата в глобален мащаб. При това някои държави в Азия и Латинска Америка, които все по-ясно изразяват претенции за експанзия в сектора на транспортни средства, продължават да прилагат на практика антиимпортна, а не проекспортна политика. Ето защо едно от направленията на търговската политика на ЕС е транспортното оборудване, както и въобще машиностроенето, без всякакви резерви решително да се включи в глобалния процес на тарифна либерализация, което би спомогнало както за експорта от ЕС, така и за включването в глобалната вътрешноотраслова специализация на редица развиващи се икономики. ЕС от своя страна е готов да намали още повече митата при някои чувствителни групи от стоки – велосипеди (8712), автобуси (8702), камиони (8703), двигатели за моторни средства (8706), които в момента са между 10 и 15%, или значително над средното ефективно мито при неаграрните стоки.²⁹

В заключение може да се каже, че задачите, които стоят през ЕС в областта на либерализацията на търговията с промишлени стоки в рамките на Кръга Доха, са амбициозни, но изпълними. Те трябва да се разглеждат като неразделен елемент от Програмата за развитие от Доха, която включва значителни отстъпки на развитите страни в областта на аграрното субсидиране, както и специални преференции за най-слабо развитите страни, а така също мерки по оказване на техническа помощ на развиващите страни за по-пълно използване на преимуществата от глобалното регулиране на търговските въпроси.

2.1.2. При аграрните стоки – намаляване на субсидирането и подобряване на условията за достъп до пазарите

Както вече бе отбелязано в предишната глава, особеното третиране на аграрните стоки в експортно-импортния режим на ЕС е пряко свързано с появата и развитието на Общата аграрна политика (ОАП) на държавите-членки. В основата на ОАП лежи разбирането, че за да има общ пазар на аграрните стоки, е необходимо да има и обща, наднационална система за подпомагане (субсидиране) на аграрните производители. Това е така, защото в ЕС в края на 50-те и началото на 60-те години е

²⁸ Bacchetta, M., Bora, B., Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda, WTO, 2003, p. 9-10.

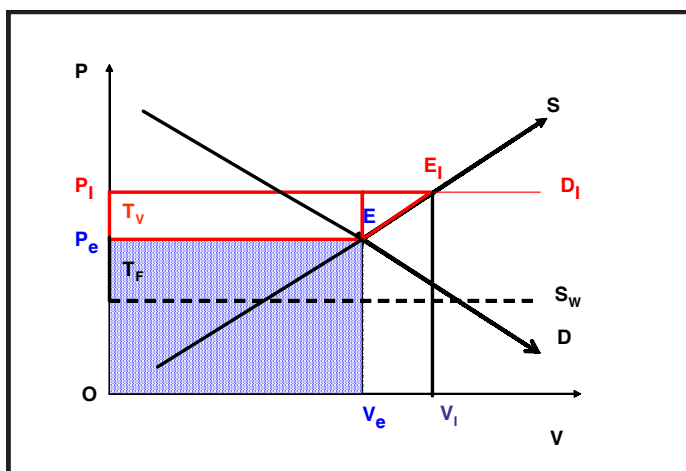
²⁹ Виж по-подробно системата TARIC – http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/bg/home.htm

избран метод за субсидиране чрез т. нар. интервенционни цени, който като цяло е призван да поддържа по-високи аграрни цени, осигуряващи достатъчни приходи даже и на малките и средни фермери с твърде високи издръжки на производството.

При този интервенционен метод на субсидиране на аграрното производство, ако субсидирането се извършва в рамките на отделни национални системи, общият пазар на аграрни продукти на ЕИО (ЕО) би се разпаднал на отделни национално субсидирани и национално защитени пазари. Страните, субсидиращи по-силно своето аграрно производство, няма да имат друг избор, защото в противен случай те би трябвало да изкупуват по завишените интервенционни цени аграрните стоки и на тези държави-членки, които не си правят въобще труда да харчат пари за поддържане на аграрните цени. Изборът на интервенционния модел на аграрно субсидиране в ЕИО е предопределил и необходимостта от обща външна защита на единния общ пазар на аграрни стоки, както и необходимостта от обща система за експортни субсидии с цел да се намалят запасите от аграрни излишъци в Общността.

За илюстрация на гореказаното може да се използва следващата графика 26. Предлагането на глобалния пазар на тази графика е показано с правата S_w . Тъй като в класическия вариант на ОАП (преди реформата от 2003 г.) гарантираното търсене D_I по интервенционната цена P_I е над точката на равновесието на пазара, то външната защита включва два компонента – фиксираното мито T_F и променливата аграрна компонента на митото – T_V . Фиксираното мито се определя в Общата митническа тарифа, а променливото мито – в регламентите на Съвета на ЕС, с които се определя и интервенционната цена. Ето защо може да се каже, че ефективната тарифна защита на аграрните стоки в ЕС е функция на вътрешната защита на производството, осъществявана в класическия вариант на ОАП чрез единните интервенционни цени, установявани от Съвета на ЕС по предложение на Комисията.

Графика 26. Интервенционен метод на регулиране на пазара и необходимост от допълнителна външна защита на субсидираното производство



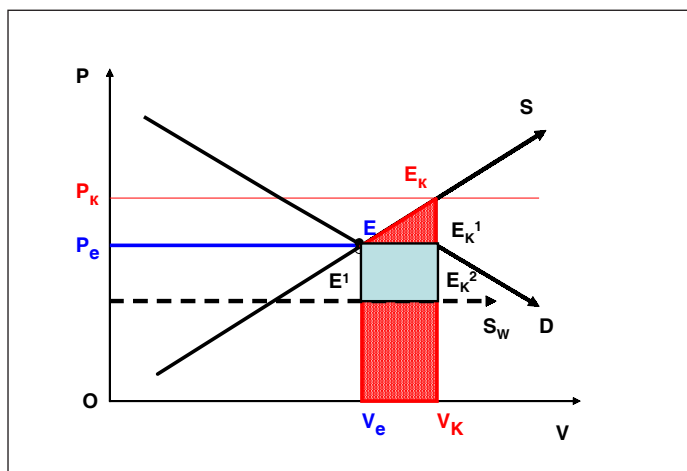
Реформата от края на 1990-те години бе свързана с няколко мерки, които подобриха действащата система, но не я радикално промениха. На първо място се пристъпи към намаляване на интервенционните цени, така че те да се доближат до

точката на равновесието на пазара. В случай че гарантираното търсене слезе под точката на равновесието, то изчезва субсидирането, тъй като интервенцията се превръща в стабилизационна намеса и излишъците вече не ще е необходимо да се изнасят, а те ще играят ролята на нормални буферни запаси и ще се използват за стабилизиране на аграрните цени. Съпътстващ благоприятен ефект е намаляването на необходимостта от външна тарифна защита. Когато изчезне субсидирането, чрез интервенциите практически изчезва и необходимостта от допълнителни променливи аграрни компоненти на митото и допълнителната външна защита (T_v).

Друга важна стъпка бе въвеждането паралелно на интервенционния метод на регулиране на пазара и на т. нар. компенсационен метод. Основната промяна при компенсационния метод е свързана с въвеждането на мястото на интервенционните цени на компенсационни цени. Вместо на производителите да се гарантира изкупуване на аграрните излишъци по интервенционната цена, на тях им се гарантира компенсиране на разликата между цената на реалната пазарна реализация и гарантираната компенсационна цена. Както личи от графика 27 – излишъци в случая преминават у търговците, които изкупуват аграрните продукти и след като е заситено изцяло вътрешното търсене. Това те правят по пределната цена на търсенето. Производителите, чиито издръжки са над тази пределна цена в участъка на предлагането $E - E_k$ компенсират своите загуби чрез компенсациите от бюджета на ЕС (ЕИО).

Тази система има обаче смисъл само ако излишъците ($V_e - V_k$) се извадят от пазара, но за да стане това, търговците трябва да получат експортни субсидии в размер най-малко равен на правоъгълника $EE_k^1E_k^2E^1$. Колкото по-висока е експортната цена, толкова по-голяма ще е основата на правоъгълника, а следователно и експортната субсидия. Ако трябва да обобщим – при постоянна точка на равновесието на пазара експортната субсидия е право пропорционална на компенсационната цена и обратно пропорционална на световната цена на дадена аграрна стока.

Графика 27. Компенсационен метод на регулиране на пазара в ОАП на ЕС и необходимостта от експортно субсидиране



Задълбочаването на реформата на ОАП е свързано и с въвеждането на национални и индивидуални квоти по отделните аграрни продукти, попадащи в обхвата на пазарната регулация. По този начин се намалява производството, съот-

ветно се съкращават аграрните излишъци и необходимостта от субсидиране на аграрния експорт на Общността.

Чрез квоти и разширяването на компенсационния метод се създават обаче и предпоставките за извършването през 2003 г. на следващата, този път наистина революционната крачка – постепенното преминаване от компенсиране на производствените разходи към компенсиране на доходите на производителите чрез преки плащания. Началото на този поврат в ОАЕ е поставено с приетия на 29.9.2003 г. Регламент на Съвета на ЕО № 1782.³⁰ Схемата, която започва да се прилага, се нарича „Схема на единното плащане“ (Single Payment Scheme).³¹ Основното при нея е, че всички видове субсидиране на различните аграрни производства се сумират в една референтна година за едно отделно фермерско стопанство и така се изчисляват „права на плащане“ на това стопанство, които се прикрепят към него под формата на определена годишна рента. Това е, така да се каже, идеалният вид на схемата, но до 2013 г. паралелно с годишната рента аграрните производители все още ще получават и различни доплащания за произведена продукция (или засята площ), например за твърда пшеница, ориз, енергийни растения, отглеждане на овци и кози, говеждо и телешко месо и други.³²

Независимо от запазващите се изключения от правилото преходът към единно плащане на ферма безспорно е изключително полезен за засилване на позициите на ЕС в многостранните търговски преговори. По този начин се отговаря на исканията на редица търговски партньори за намаляване на външната защита на европейския аграрен пазар. Реформата допринася за намирането на решение по комплексния въпрос за тарифните редукии и достъпа до пазара, което, както вече бе изтъкнато в предишния параграф, има съществено икономическо и социално значение за ЕС. По данни на Европейската комисия до 2013 г. 90% от субсидиите вече няма да зависят от обема и характера на аграрното производство, т.е. те ще се превърнат в един вид социална помощ за фермерите и няма да имат разрушително въздействие върху глобалната конкуренция.³³

Положително отражение върху преговорните позиции на ЕС ще има и ясноното разграничаване, което бе извършено между субсидирането на самото аграрно производство и субсидирането на развитието на селските местности, като елемент на регионалната структурна политика на ЕС. До 1.1.2007 г. двата вида подпомагане се осъществяваха от един и същи фонд – Европейския фонд за ориентиране и гарантиране на аграрното производство (ЕФОГАП). Сега вече има два отделни фонда – Европейски фонд за гарантиране на аграрното производство (European Agricultural Guarantee Fund) и Европейски аграрен фонд за развитие на селските местности (European Agricultural Fund for Rural Development).³⁴

Всъщност когато става въпрос за различните ефекти от ОАП върху търговските връзки на ЕС, често фактите се преувеличават и това понякога не е случайно, а резултат на целенасочена политика, която цели да отслаби преговорните позиции на Съюза.

³⁰ Виж Official Journal of the European Union, 21.10.2003, п. 1-68.

³¹ Да не се смесва с въведеното в новите държави-членки (без Словения) единно плащане на обработваема площ, при което няма значение какво е отглеждано на съответната площ и рентата е една и съща за всички видове аграрни култури.

³² Ibid.

³³ Key facts on EU agriculture, Reference: MEMO/05/474, 12/12/2005.

³⁴ Виж Регламент на Съвета (ЕО) № 1290 от 21 юни 2005 г.

Ето защо е необходимо да се посочат някои факти, говорещи в полза на една друга теза, че ОАП на ЕС не е някакво изключение в развитата част на глобалната икономика. Няколко са причините да се субсидира селското стопанство:

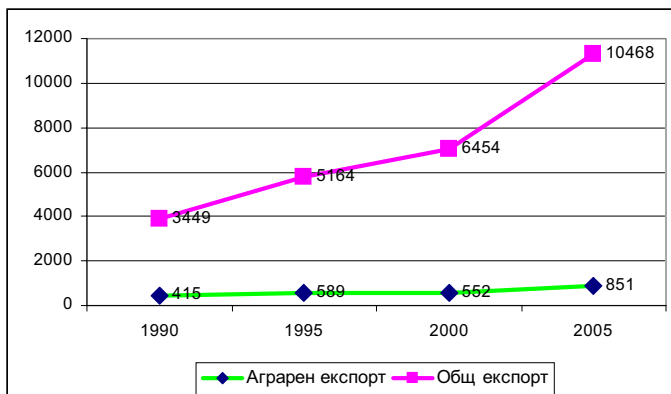
- стратегическото значение на самозадоволяването с храни;
- поддържането на селските региони, които постепенно се обезлюдяват и има опасност да запустеят;
- ниската рентабилност и непривлекателността на селския труд.

По данни на ОИСР най-голямо е аграрното субсидиране в Швейцария, Норвегия, Корея и Япония. В Швейцария държавата поема до 75% от издръжките на аграрното производство, в Норвегия около 2/3, в Япония около 60%. В ЕС субсидирането достига до 1/3 от издръжките, малко над средното ниво за ОИСР.³⁵ Важна е и тенденцията, както вече бе изтъкнато, аграрното субсидиране в ЕС се променя радикално по своето въздействие върху пазара, но освен това то намалява и като относителна величина в бюджета на ЕС. След реформата и ясното разграничаване на субсидирането на производството от субсидирането на регионалното развитие, като мерки за подпомагане на фермерите в ЕС може да се причисли само около 1/3 от бюджета на ЕС (2007 г.), при положение че през 2003 г. за ОАП са отивали 46,3% от бюджета.³⁶ В същото време в САЩ например от 5,5 млрд. дол. през 2004 г. общият размер на субсидирането на аграрното производство се е увеличил през 2005 г. на 14,1 млрд. дол.³⁷

За да се разбере по-добре позицията на ЕС в областта на тарифната либерализация при аграрните стоки, е необходимо да се направи преглед на състоянието и тенденциите на развитие на глобалната търговия с аграрни стоки, както и на тенденциите на развитие на външната търговия на ЕС в този важен сектор на икономиката.

Както личи от графиката по-долу, глобалната търговия с аграрни стоки се намира през последните години в състояние на стагнация, особено на фона на бързия ръст на цялата глобална търговия със стоки.

Графика 28. Темп на нарастване на глобалния общ експорт на стоки и на глобалния аграрен експорт (текущи цени в млрд. дол.)



По данни на СТО

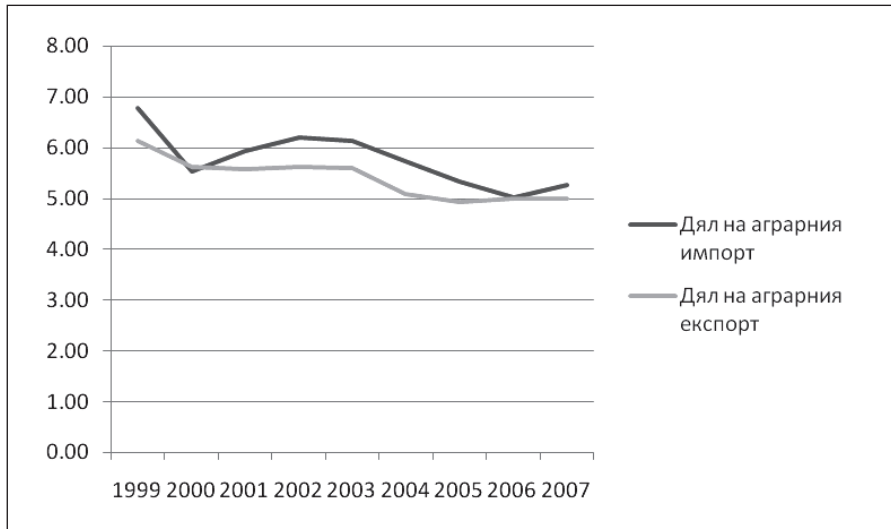
³⁵ Facts and Figures in World Trade and Trade policy 2002, Kommerskollegium (Sweden).

³⁶ http://ec.europa.eu/budget/index_en.htm

³⁷ Key facts on EU agriculture, Reference: MEMO/05/474 Date: 12/12/2005.

Що се отнася пък до мястото на аграрния експорт и на аграрния импорт във външната търговия на ЕС, то личи от графика 34.

Графика 29. Дял на аграрния импорт и експорт на ЕС в целия импорт и експорт на Съюза (SITC раздели 0+1, %)



По данни на Евростат

От графиката по-горе личи, че трендовете на развитие на аграрния експорт през разглеждания период са отрицателни, макар че през 2007 г. имаме известно покачване на дела на аграрния внос на ЕС. Стабилна остава отрицателната картина и при салдото на външната търговия на ЕС с аграрни стоки.³⁸ През 1999 г. салдото е било -8,3 млрд. евро, през 2005 г. съответно -9,6 млрд. евро, а през 2007 г. -13,3 млрд. евро. При това ЕС има традиционно отрицателно салдо в търговията с аграрни стоки именно с тези държави, които са и най-големите експортъори на такива стоки. През 2005 г. отрицателното салдо в търговията с Бразилия в този сектор е достигнало -6,2 млрд. евро и се е увеличило с цели 50% спрямо отбелязания дефицит за ЕС през 1999 г. Отрицателното салдо за ЕС при търговията с аграрни стоки с Аржентина през 2005 г. е -4,2 млрд. евро, което е с близо 70% повече от дефицита за ЕС през 1999 г.³⁹ ЕС има отрицателно салдо в търговията с аграрни стоки с повечето развиващи се държави. Съюзът е всъщност най-големият консуматор на аграрни продукти от развиващите се страни и внася такива повече от САЩ, Япония, Канада, Австралия и Нова Зеландия, взети заедно. Към ЕС са насочени 85% от експорта на аграрни стоки от Африка.⁴⁰

Всички тези факти говорят, че ЕС твърдо е ориентиран към намаляване на защитата на аграрното производство и съответно към намаляване на субсидирането на износа на аграрни стоки. С някои изключения по-добрите географски и

³⁸ Става дума за раздели 0 и 1 на Хармонизираната система (SITC 0+1).

³⁹ По данни на Евростат.

⁴⁰ <http://www.europaworld.org/week178/facilitating21504.htm>

икономически условия в други части на света очевидно дават решаващи конкурентни предимства на други глобални експортъори на аграрни стоки и пред икономическата логика започват да отстъпват политическите мотиви. Ето защо, когато се оценява позицията на ЕС на многостранните търговски преговори в сектора на аграрните стоки, тази позиция трябва да се анализира вече не толкова от гледна точка на икономическото, социалното, а и политическото значение на аграрния сектор, колкото да се разглеждат като част от един преговорен пакет, при който намаляването на митата на ЕС при аграрните стоки е част от глобалната сделка и офертата на ЕС важи само ако влезе в сила договореност за едно глобално (пакетно решение) за всеобща тарифна редукция, обхващаща всички стоки и всички държави, с единствено изключение най-слабо развитите страни.

Но преди анализа на конкретните позиции на ЕС е необходимо да се направят едно обобщено представяне на глобалната картина на съвременната ситуация при либерализацията на търговията с аграрни стоки. По време на Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори бе подписано Аграрното споразумение, което влезе в сила на 1.1.1995 г. и се реализира в рамките на 6-годишен период за развитите страни и 10-годишен – за развиващите се страни. По отношение на експорта съществуват няколко съществени дискуссионни теми – откритото експортно субсидиране, прикритото експортно субсидиране чрез експортното кредитиране, гарантиране и застраховането, участието на държавни предприятия в аграрния експорт и въвеждането на ограничения върху експорта, най-често експортни такси. При това въпросът в момента не е до пълното елиминиране на тези възможности за нелоялна конкуренция, а до това по какъв начин да бъдат ограничени и по-добре контролирани.

Както може и да се предположи, най-сериозен е проблемът с откритото експортно субсидиране. По време на Уругвайския кръг от преговори се постига договореност, че държавите, които заявят своите стоки (или групи от стоки), ползващи се от експортно субсидиране, ще могат да продължат субсидирането, но като поемат ангажимент в рамките на указания по-горе преходен период да извършат съществени съкращения на експортното субсидиране или въобще да го спрат. Така към Аграрното споразумение са записани задължения на 25 страни по споразумението постепенно да намалят или да премахнат общо 428 конкретни форми на експортно субсидиране. Страните, заявили своята готовност за действия, са основно развити страни и такива, които имат водещи позиции в аграрния експорт и на практика не се нуждаят от експортно субсидиране. Най-много задължения са поели ЕС и САЩ – по 44 вида експортно субсидиране (отделни аграрни стоки), като и при двете търговски суперсили те са разпределени по почти всички подотрасли на аграрния сектор.⁴¹ Трябва да се отбележи, че повечето развиващи се страни (извън основните аграрни експортъори), както и Япония не са поели по време на Уругвайския кръг ангажименти за отказ от експортно субсидиране при отделни аграрни стоки. Макар че на теория тези страни не би трябвало въобще да осъществяват експортно субсидиране на аграрни стоки, то досега няма случаи такива практики да са били осъдени в Арбитража на СТО, независимо че те се срещат доста често.

ЕС е и против някои скрити форми на експортно субсидиране, които се практикуват главно от САЩ и Канада. Става въпрос за износа на храни под егидата на

⁴¹ WTO, TN/AG/S/8, 9 April 2002.

т.нар. продоволствена помощ, когато правителството поема част от цената на изнасяните стоки. Този тип експортно субсидиране води до съществени разстройства на глобалния аграрен пазар и противоречи на разпоредбите на Конвенцията за продоволствената помощ от 1999 г. ЕС не отрича необходимостта от подпомагане на бедстващи региони и страни, но това трябва да става изцяло на безвъзмездна основа. Освен това би могла да се организира глобална мрежа за продоволствена сигурност, която да се финансира по определени правила на многостранна основа и доставките на храни да стават чрез международни търгове.⁴²

При вноса съществуват две направления на либерализацията. Първото е класическото, свързано с намаляване на митата, второто е нещо относително ново за преговорната практика – тарификация на нетарифните пречки пред вноса и по този начин намиране на симетрични решения в области, където доскоро бе трудно да се извършва прецизен количествен анализ.

Известна картина за състоянието на тарифната защита при аграрните стоки дава таблицата по-долу.

**Таблица 30. Тарифна защита на аграрните стоки
в основните глобални търговски сили (2005 г.)**

	ЕС	САЩ	Япония	Австралия	Южна Корея	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
Средни ефективни мита – стокови групи									
Животински продукти	25,4	2,5	15,5	0,4	22,1	14,8	33,0	8,9	12,9
Млечни продукти	53,8	25,0	178,1	4,3	67,5	12,2	35,0	18,3	23,0
Растителни продукти	11,8	5	12,9	1,5	57,2	14,9	31,5	9,6	9,3
Кафе, чай	6,5	4,1	16,7	1,0	53,9	14,6	56,3	13,3	9,0
Зърнени храни	25,6	3,8	76,6	1,3	134,3	24,4	37,3	11,9	9,7
Растителни масла	5,9	4,6	10,8	1,5	37,6	11,0	52,5	7,8	7,9
Захар и захарни изделия	32,9	20,5	27,3	1,9	19,0	27,4	48,4	16,5	5,4
Тютюн и тютюневи изделия	20,2	15,9	15,5	2,4	31,7	22,7	68,9	16,7	17,7
Памук и памучни изделия	0,0	5,2	0,0	0,0	1,0	22,0	17,0	6,9	5,5
Други аграрни продукти	5,3	1,1	6,3	0,2	15,9	12,0	27,1	7,7	2,1
ОБЩО СРЕДНО ЕФЕКТИВНО МИТО – АГРАРНИ СТОКИ	15,1	5,3	24,3	1,2	47,8	15,7	37,6	10,2	9,0
ОБЩО СРЕДНО ЕФЕКТИВНО МИТО – НЕАГРАРНИ СТОКИ	3,9	3,3	2,8	3,9	6,6	9,0	16,4	12,6	7,9

Съставена по данни на СТО

⁴² WTO, G/AG/NG/W/34, 18 September 2000.

От таблица 30 могат да се направят няколко съществени извода. На първо място личи, че високата тарифна защита при аграрните стоки не е непосредствено свързана с класификацията на дадена търговска сила като развита или развиваща се пазарна икономика. Япония, която безспорно е развита икономика, има тарифна защита, съпоставима с тази на Индия, типична развиваща се икономика. В същото време ЮАР и Бразилия имат ефективни мита при аграрните стоки, като цяло по-ниски от тези на ЕС. Ето защо, за да се конструира някаква координатна система, в която тарифната защита да намери известна логика, е необходимо да се отчита още един фактор – природните дадености (обработваема земя на един жител, климатични условия и др.). Ако приемем по този начин, че има два основни фактора за размера на тарифната защита – степен на развитие на съответната икономика (**E**) и състояние на природните условия – (**N**), то размерът на тарифната защита (**T**) би могъл да се представи като функция от следния вид:

$T = 1/EN$ и при съответните коефициенти за **E** и **N** (0,0...1,0) се получава посоченото по-долу примерно подреждане на разглежданите 9 търговски сили (в последната редица са дадени средните нива на ефективна тарифна защита на аграрните стоки, така както са записани в таблица 30):

	Индия	Япония	Китай	ЕС	Южна Корея	ЮАР	Бразилия	Австралия	САЩ
E	0,4	0,9	0,5	0,9	0,7	0,5	0,5	0,8	1,0
N	0,3	0,2	0,5	0,3	0,4	0,6	0,9	0,8	0,8
1/EN	8,33	5,56	4,00	3,70	3,57	3,33	2,22	1,56	1,25
Ефективно мито (%)	37,6	24,3	15,7	15,1	47,8	7,9	10,2	1,2	5,3

Коефициентът на корелация между изчислените теоретични нива на възможна тарифна протекция и реалните нива на защита чрез средните ефективни мита е 0,67. В полза на избрания подход говори и фактът, че като цяло съвпадат държавите, които теоретично биха имали висока тарифна защита, с тези, които реално имат такава – Индия, Япония, Китай, ЕС и Южна Корея, и съответно групата на теоретично подобрите страни с ниска тарифна защита и реално прилагашите такава – ЮАР, Бразилия, Австралия, САЩ. В същото време обаче личи, че Южна Корея има значително по-голяма тарифна защита, отколкото теоретично би трябвало да има, а ЮАР има по-малка такава от очакваната. При останалите търговски сили резултатите от теоретичния анализ и от емпиричното наблюдение почти съвпадат.

При тази ситуация може да се направи изводът, че тарифната защита на ЕС при аграрните стоки е в рамките на нормално очакваната, тя се обуславя от същите фактори, от които се обуславя и при другите търговски сили, и не се откроява нито като особено прекомерна, нито като особено слаба.

Друг извод, който може да се направи, е, че ЕС, стремежи се към съществена глобална тарифна редукция при всички стоки, в това число и при аграрните стоки, трудно може да разчита на хомогенна подкрепа при редукцията на митата на аграрните стоки от страна на групата на развитите страни, така както това става при редукцията на митата на индустриалните стоки. Някои развити страни,

като Австралия и САЩ, които имат добри природни възможности за рентабилно производство на аграрни продукти, са склонни за ниски и даже нулеви мита при аграрните стоки, но други, като Япония, Южна Корея, а също така и Швейцария, очевидно ще защитават една по-висока тарифна защита при аграрните стоки с цел да съхранят вътрешното си производство.

ЕС очевидно не е сред търговските сили с особено благоприятни природни дадености за развитие на рентабилно аграрно производство. Обработваемата площ на човек от аграрното население в ЕС е около 3 пъти по-малко от тази в САЩ и около 13 пъти по-малко от тази в Австралия.⁴³ Ето защо, когато се оценява позицията на ЕС, насочена към значителна тарифна редукция при аграрните стоки, трябва да се има предвид, че тя трудно може да се определи като инструмент за експортна експанзия. Повечето държави-членки на ЕС не считат аграрния сектор за особено перспективен в глобален мащаб. Ето защо е логично редукцията на митата при аграрните стоки, както и другите стъпки на либерализация в глобалната търговия с аграрни стоки да се разглеждат по-скоро като част от един пакет на взаимни отстъпки, където всяка оферта е обвързана с останалите оферти.

При това „пакетът“, включен в позицията на ЕС по Кръга Доха, засяга не само митата, а и редица важни за ЕС въпроси, свързани с търговията. Един от тези въпроси е прекъсването на злоупотребата със заблуждаващи имена на хранителни продукти, най-често с географски имена. Продажбата например на алпийски шоколад, произведен в Хонконг, или на баварски наденички в Аржентина се счита с основание от ЕС за заблуда на потребителя. Освен това ЕС настоява и за въвеждане на единни глобални изисквания за етикетите на хранителните стоки, които да дават един задължителен минимален обем от здравна и друга информация, важна за потребителите.⁴⁴

Именно под този комплексен ъгъл трябва да се разглеждат и доста радикалните предложения на ЕС за намаляване на собствените вносни мита при аграрните стоки. Офертата на ЕС, представена на многостранните търговски преговори под егидата на СТО, е най-високите мита в Общата митническа тарифа да се съкратят с 60%, а средното ефективно мито при аграрните стоки от 25% да намалее на 12%. Предлага се също така т.нар. чувствителни стоки, където се предполагат тарифни пикове, да се съкратят до 8% от всички тарифни позиции на аграрни стоки.⁴⁵

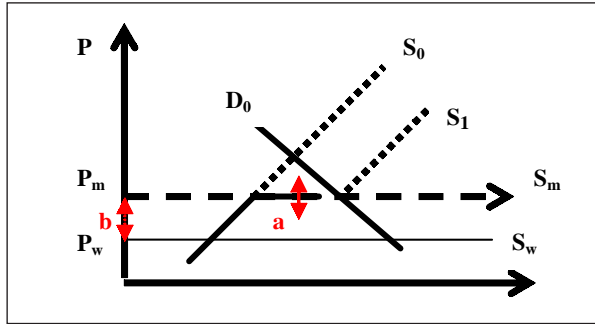
Второто направление в политиката на либерализация на глобалната търговия с аграрни стоки е свързано с премахването на нетарифни бариери. В основата му лежи съвременното разбиране за тарифицирането на количествените ограничения (квоти). Протекционистичният ефект от една квота е еквивалентен на определено по размер мито. Този подход може да се илюстрира и по графичен начин, както е показано на графиката по-долу.

⁴³ По данни на ФАО обработваемата площ на човек, зает в селското стопанство, е (в хектари): Азия – 0,5; Африка – 2,8; Европа – 4,4; Северна Америка – 11,7; Южна Америка – 13,8; Австралия – 56,8. Виж: Land Resource Potential and Constraints at Regional and Country Levels, FAO, Rome, 2000.

⁴⁴ G/AG/NG/W/18, 28 June 2000.

⁴⁵ Key facts on EU agriculture, Reference: MEMO/05/474 Date: 12/12/2005.

Графика 30. Тарифициране на количествена квота



На графиката с P е обозначена промяната на цената на търгуваната стока (например пшеница), с V – количеството от тази стока (пшеница), продавано на пазара на разглежданата митническа територия, D_0 е вътрешното търсене в съответната митническа територия, S_0 е вътрешното предлагане, което се видоизменя в S_1 след въвеждането на квотата, S_m е предлагането, реализирано чрез внос при импортна цена P_m , включваща световната цена P_w и мито b . С S_w означено количеството на квотата (например 1 млн. т пшеница). Както се вижда от графиката, въвеждането на квотата (a) има същия ефект, както би имало въвеждането на митото b . При евентуално увеличаване на размера на квотата (движение на a надолу на графиката) намалява и еквивалентното разчетно мито b и обратното, при намаляване на квотата (движение на a нагоре) расте предполагаемото мито b .

Благодарение на усилията на развитите държави и особено на ЕС тарифицирането на количествените ограничения е вече рутинен процес. Още по време на Уругвайския кръг от многостранните търговски преговори бе постигнато тарифициране на повечето от прилаганите количествени ограничения в глобалната търговия с аграрни стоки. По този начин количествените ограничения преминаха в нормални мита и стана възможно да се включат пълноценно в преговорите и съответно в задълженията по Аграрното споразумение. Ето защо сега използването на количествени ограничения за регулиране на вноса на аграрни стоки е крайно рядко явление.

Един от съхраняващите се дискуссионни проблеми обаче е широкото използване на тарифните квоти. В ЕС те се прилагат най-вече за предоставяне на едностранни или взаимни преференции на отделни развиващи се държави или групи държави. Най-много такива тарифни преференции са предоставени на групата държави от Африка, Карибския басейн и Тихия океан, с които ЕС поддържа специални отношения (Групата от АКТ). Специалното третиране на отделна група развиващи се държави може да се разглежда обаче като накръняване на Режима на най-облагодетелстваната нация в търговията, който е основополагащ за отношенията в СТО. В този случай асиметричността, която е допустима в отношенията между развитите и развиващите се държави, се ограничават неправомерно само до отделна група развиващи се държави и съответно накрънява интересите на останалите развиващи се държави. Именно това е и причината тарифните квоти на ЕС като цяло и някои отделни техни проявления в частност да се атакуват доста активно в Арбитража на СТО.

Типичен пример в това отношение е т. нар. бананов спор. Той започва в средата на 1990-те години и практически не е приключил и до днес. В основата му

бе различното третиране на вноса на банани в ЕС от основните производители – централноамериканските държави (Хондурас, Панама, Еквадор, Гватемала и др.) и от Страните от АКТ. Докато спрямо първите се прилагаше Общата система за преференции на ЕС със съответните намалени мита, която бе достъпна по принцип за всички развиващи се страни, то спрямо вторите ЕС прилагаше привилегирани тарифни квоти за безмитен внос. Това ставаше на базата на предишните Ломейски конвенции (1975 – 2000 г.).

Недоволството на централноамериканските държави бе подкрепено от САЩ, чиито фирми са силно ангажирани в глобалната търговия с банани от Централна Америка. Първото заявление в органа за решаване на спорове на СТО бе предадено още през м. септември 1995 г. То приключва обаче само с обмен на мнения. Следващото заявление през 1996 г. вече довежда до пълен цикъл от арбитражни действия и приключва с решение на СТО в полза на тържителят.⁴⁶ Това дава основание на САЩ през 1999 г. да въведат санкциониращи мита върху вноса в САЩ на определени европейски стоки, дотогава, докато ЕС не отстрани нарушението.

В доброволно споразумение между ЕС и САЩ през 2001 г. ЕС се задължава постепенно да въведе за централноамериканските страни и за Страните от АКТ еднакъв режим за внос на банани, т.е. да отмени тарифните квоти. Това става възможно след подписването през 2000-та година на новия тип рамково споразумение ЕС – Страни от АКТ, известно като Конвенцията за партньорство от Котону.⁴⁷ Чрез това споразумение се постига постепенно уеднаквяване на търговския режим при вноса на аграрни стоки от Страните от АКТ и от останалите развиващи се държави, като Страните от АКТ получават като компенсация възможности за по-голяма техническа помощ, в това число и при развитието на външната си търговия.

В крайна сметка ЕС започва от 1.1.2006 г. да прилага при регулирането на вноса на банани само мита, т.е. отпадат тарифните квоти за безмитен внос.⁴⁸ Тъй като решението на СТО по банановия спор може да се разглежда като прецедент, ЕС възприема курс на постепенно премахване и на останалите тарифни квоти за Страните от АКТ. Този процес обаче още не е приключил и напоследък започва да среща известна съпротива от Страните от АКТ, чийто експорт на аграрни стоки в ЕС, в това число и на банани, страда все по-силно от конкуренцията на другите развиващи се региони.⁴⁹

Независимо от недоволството на отделни страни от АКТ, ЕС твърдо е поел по пътя на прилагането на глобалния подход при регулирането на преференциите при вноса на аграрните стоки, в това число и на най-чувствителните от тях. Този подход е в съответствие с концепцията за устойчивото развитие, която заема все по-важно място не само в Общата търговска политика, но и в целия комплекс от външни отношения на Съюза (виж Глава 3).

⁴⁶ Виж по-подробно http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds158_e.htm

⁴⁷ Виж по-подробно: http://ec.europa.eu/development/Geographical/CotonouIntro_en.cfm

⁴⁸ WT/DS27/58, 2 July 2001.

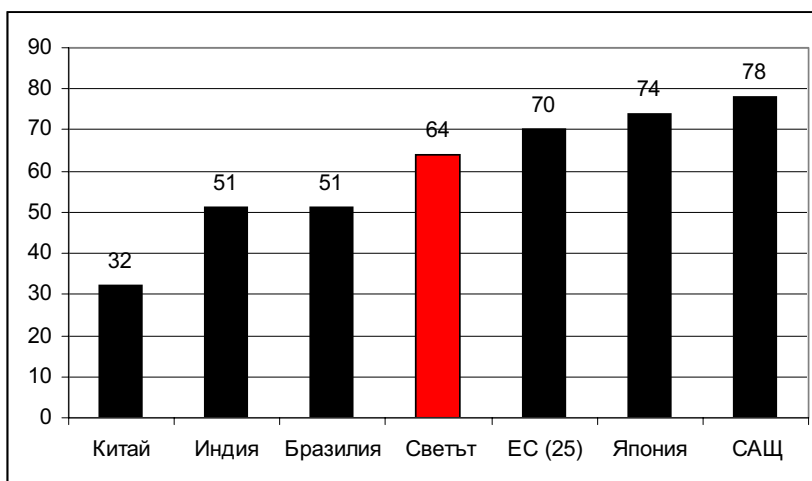
⁴⁹ Гласове на критика на промените в режима на внос на банани прозвучаха например на заседанието на Съвместната парламентарна асамблея ЕС – Страни от АКТ, което се проведе в средата на 2007 г. в Европейския парламент в Брюксел. Виж: http://www.europarl.europa.eu/news/expert/infopress_page/028-2709-328-11-47-903-20051121IPR02671-24-11-2005-2005-false/default_en.htm

2.1.3. Създаване на предпоставки за глобален пазар на услуги

Значение на търговията с услуги

Както вече бе изтъкнато, услугите са най-динамично развиващата се част на световната икономика. Това се потвърждава от ръста на техния дял в брутния вътрешен продукт на повечето държави. Ако преди десетина години дял на услугите в националната икономика от 50-60 процента се считаше на висок, то днес един такъв дял е под средното равнище за света, защото през 2006 г. на сектора на услугите са се падали 64% от добавената стойност в глобалната икономика.⁵⁰ Делът на услугите в БВП е и признак за степента на развитие на съответната национална и регионална икономика. В развитите икономики той като правило е по-висок, отколкото в развиващите се икономики и това естествено е една от причините развитите страни да са по-заинтересовани в либерализирането на глобалната търговия с услуги.

Графика 31. Дял на услугите в БВП на света, на ЕС и на някои водещи национални икономики (2006, %)



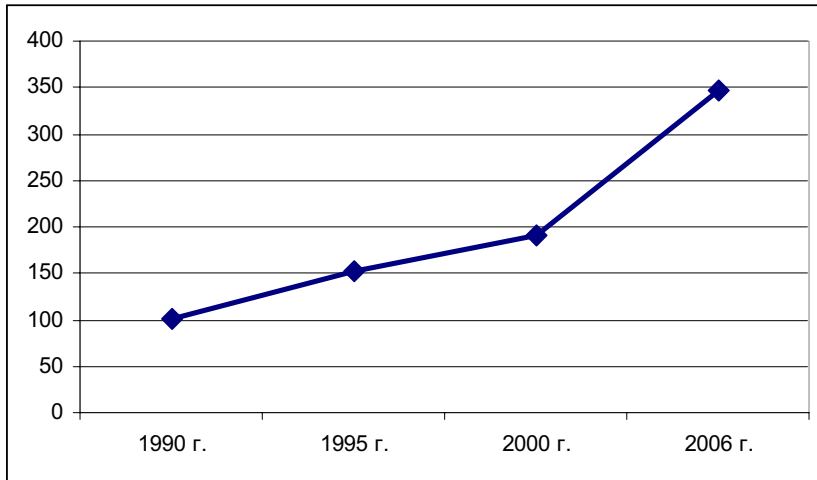
Източник: CIA 2007 World Factbook

Както ясно личи от графиката, ЕС е със значително по-висок дял на услугите в БВП, отколкото е средната величина за света, макар че по този показател Съюзът отстъпва на Япония и САЩ.

По данни на СТО през 2007 г. стойността на глобалния експорт на услуги е била около 3257 млрд. долара. Що се отнася до динамиката на световната търговия с услуги през последните години, то тя личи от графика 32.

⁵⁰ 2007 CIA World Factbook.

Графика 32. Динамика на експорта на услуги (1990 = 100, текущи цени)



Пояснение към таблицата: не се вземат предвид услугите, предоставяни от държавата

Съставено по данни на СТО

От графиката личи, първо, че експортът на услуги се развива непрекъснато възходящо и динамично през последните 15 години, и второ, че темпът на нарастване рязко се увеличава след началото на новия век. Но макар и да се наблюдава този висок темп на развитие, световната търговия с услуги е равна все още едва на около 20 процента от световната търговия със стоки, т.е. делът на търговията с услуги е около 4 пъти по-малък от този на търговията със стоки, въпреки че, както бе отбелязано по-горе, на услугите в момента се пада почти 2 пъти по-голяма добавена стойност в световната икономика, отколкото на производството на стоки. Всичко това говори, че е все още рано, за да се констатира устойчива тенденция на глобална либерализация в този сектор на икономиката и че за възникване на глобален пазар на услуги може да се говори само в най-силно интегрираните сектори – транспорт, туризъм и др.

Това състояние на нещата безспорно показва значителния неизползван потенциал за развитие на глобалната търговия с услуги. Все пак обнадеждаващо е, че темпът на нарастване на световната търговия с услуги е по-малко податлив на циклични колебания. Ето защо може да се очаква, че съотношението между двете величини (световна търговия със стоки и световна търговия с услуги), което в момента е от порядъка 4,3 към 1,0 в полза на търговията със стоки, ще се промени постепенно през следващите години в полза на търговията с услуги, особено като се има предвид по-голямата стабилност на търговията с услуги в периоди на циклични спадове (рецесии).

Вече бе изтъкнато, че Европейският съюз е най-големият глобален износител и вносител на услуги. През 2006 г. на ЕС са се падали по данни на СТО около 46% от глобалния износ и около 43% от глобалния внос на услуги. Ако обаче данните се „изчистят“ от вътрешнообщностната търговия, то делът на ЕС по

първия споменат показател намалява на около 28%, а по втория на около 25%. Положителното салдо на ЕС (25) през последните години е равно на 35 – 36 млрд. евро годишно.⁵¹

В глобалната търговия с услуги съществуват региони и страни с постоянни положителни салда и такива, които страдат от хроничен дефицит. Сред тези, които имат постоянно положително салдо, на първо място е ЕС като цяло, следват Швейцария, Сингапур, Норвегия. САЩ, също отбелязват в някои години положително, но в други години отрицателно салдо в търговията с услуги, като напоследък преобладават годините с отрицателно салдо.

Най-голям дефицит в търговията с услуги традиционно има Япония, по данни на СТО през 2007 г. той достигна около 20 млрд. долара. Други страни със значителен дефицит в търговията с услуги са Китай, Южна Корея, Канада, Русия, Тайланд, Малайзия, Мексико.

Развитието на положителното салдо на ЕС се колебае значително в зависимост от цикличното състояние на европейската икономика. Така например през сравнително успешните от икономическа гледна точка години – 1997, 2002, 2003, то е в размер на около 2,5 – 3,0 млрд. евро годишно. В години, белязани от икономически застой или спад (1999 – 2001 г.), положителното салдо на търговията с услуги на ЕС(15) е в размер на не повече от 1 млрд. евро годишно.⁵² Независимо обаче от тези циклични колебания, дялът на положителното салдо в търговията с услуги в брутния вътрешен продукт на ЕС все пак расте. През 2001 г. той е бил 0,2%, през 2004 и 2005 г. е вече 0,5%.⁵³ Ето защо може да се направи изводът, че търговията с услуги безспорно има положително отражение върху платежния баланс на ЕС, макар и засега в доста ограничени размери. Все пак това е един балансиращ фактор и ЕС е заинтересована не само да го запази, но и да го усилва, още повече на фона на растящите цени на енергоносителите, които водят до растяща дефицитност на търговията със стоки.

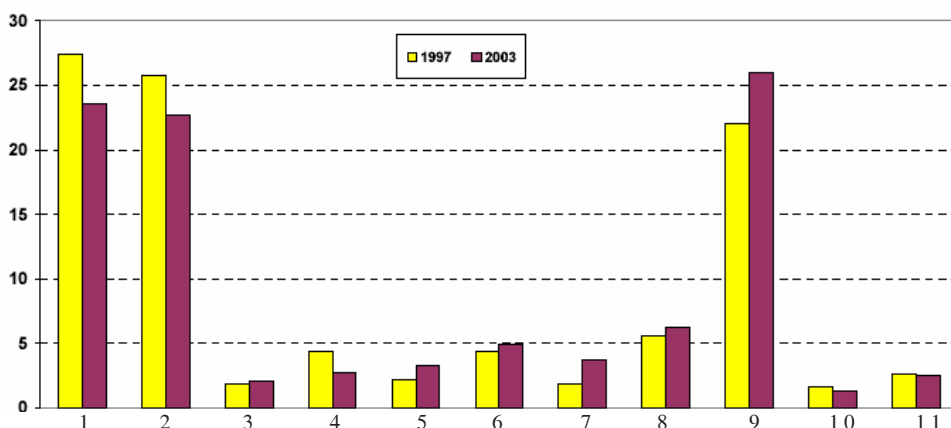
От гледна точка на структурата на услугите, предлагани от ЕС в глобален мащаб, може да се отбележи, че най-бързо нараства стойността на тези услуги, които са свързани с новите информационни технологии, финансовите услуги и другите бизнесуслуги. В същото време, макар и бавно, се съкращава дялът на традиционните услуги – транспорт и туризъм (пътувания в чужбина). Тази картина на износа на услуги отговаря и на вътрешните тенденции в развитието на сектора на услугите в ЕС, които вече бяха предмет на анализ в параграф 1.3.1. Все пак заслужава да се отбележи посочената тенденция и като се сравни структурата на експорта на услуги от ЕС през 1997 и 2003 г., както е направено на графика 41.

⁵¹ „Statistics in focus: Economy and Finance“ 17/2005, Luxembourg, European Communities, 2005.

⁵² По данни на Евростат.

⁵³ ЕС(25), пак по данни на Евростат.

Графика 33. Структура на експорта на услуги от ЕС (%)



Пояснения към таблицата: 1 – Транспорт; 2 – Туризъм; 3 – Пощенски и телекомуникационни услуги; 4 – Услуги, свързани със строителството; 5 – Застраховане; 6 – Финансови услуги; 7 – Компютърни и информационни услуги; 8 – Роялти и лицензионни вноски; 9 – Други бизнесуслуги; 10 – Развлекателни, спортни, културни и други персонални услуги; 11 – Услуги на държавни органи и институции

Източник: Eurostat

Този отраслова динамика на експорта на услуги от ЕС като цяло съвпада с отрасловата структура на глобалната търговия с услуги, посочена в първата глава на изследването. В ЕС, както и в мащабите на целия свят намалява дялът на традиционните услуги, свързани с преместването на стоки (транспортни услуги) и на хора (туризъм), за сметка на нетрадиционните услуги, свързани с новите технологии и глобализацията на бизнеса.

Съхраняващи се бариери пред глобалната търговия с услуги

Безспорно една от основните причини за изоставането на глобалната търговия с услуги от ролята, която този сектор играе в националната икономика на държавите-членки на ЕС, както и на останалите развити икономики, е наличието в глобален мащаб на много повече бариери пред свободното предоставяне на услуги, отколкото съществуват пред свободното движение на стоки.

В изследване, поръчано от СТО, германецът Рудолф Адлунг и канадецът Мартин Рой точно отбелязват редица от съществуващите пречки пред свободното движение на услуги, даже и в икономически най-развитите държави. Те констатира, че взимането на решения по достъпа до пазара на услугите често изисква сложна координация между федералното и субфедералните нива на управление. Понякога са необходими и съгласувания с организации на бизнеса и с профсъюзи, а така също с други неправителствени организации. Либерализирането на определени отрасли, като например водоснабдяването и канализацията, градския транспорт, пощенските услуги или електроразпределението, както и медицинските услуги, често е свързано с намаляване или с пълното спиране на държав-

ното субсидиране и това естествено поражда противодействието на тези, които са ползвали субсидиите.

Положението е подобно на това, което се наблюдаваше при търговията с някои чувствителни стоки преди 4-5 десетилетия, а при текстила и досега. В отрасли като въгледобива например, преди да започне либерализирането на търговията с въглища и стомана, съществуваше значително държавно субсидиране и съответно сериозен търговски протекционизъм. Благодарение на процеса на търговска либерализация постепенно спря и държавното субсидиране. Днес икономическите агенти могат да закупуват въглища и стомана свободно на глобалния пазар от доставчиците, които имат най-конкурентни условия на производство.

Често против либерализирането на услугите се обявяват и браншовите организации на някои специално регулирани професии, като архитекти, лекари, нотариуси, адвокати, одитори и др.⁵⁴ Към това може да се добави, че често държавата и местните власти се стремят да съхранят завоюваните ниши на националния пазар от чуждата конкуренция не само от икономически, но и водени от социални мотиви. Това може и да има известен положителен ефект за запазването на работни места, но води до поддържане на по-високи вътрешни цени на съответните услуги от тези, които биха се получили при свободно движение на услугите.

Както при търговията със стоки, и при услугите протекционизмът и бариерите са най-силни там, където съответните защитени отрасли са започнали да се развиват по-късно и все още са в твърде неизгодни конкурентни позиции спрямо по-развитите икономики. Ето защо е очаквано, че прекомерното регулиране и пречките пред движението на услугите ще са най-силни в страните със средна степен на развитие. Там, от една страна, секторът на услугите вече е достигнал нива от 30-50% от brutния вътрешен продукт, т.е. е набрал значителен капацитет, но същевременно той има все още ниска глобална конкурентоспособност. Тази хипотеза може да се провери, като се използват разработените от Нора Дихъл и Бен Шеферд агрегирани индекси за рестриktivност при търговията с услуги – АИР (Aggregate Restrictiveness Indexes).⁵⁵

Таблица 31. Сравняване на АИР на държавите от ОИСР и на някои основни средно развити икономики

	ОИСР	Китай	Индия	Бразилия	Русия	Египет
Банкови услуги	0,29	1,73	2,11	1,09	2,01	1,93
Фиксирана телефония	0,31	1,66	1,41	0,40	1,39	2,29
Мобилна телефония	0,45	2,01	2,00	0,94	1,56	0,66
Застраховане	0,58	1,95	2,81	1,36	1,94	1,16
Средна величина за 4-те вида услуги	0,41	1,84	2,08	0,95	1,73	1,51

Съставено по данни от: Dihel, N., Shepherd, B., Modal Estimates of Services Barriers, OECD Trade Policy Working Paper No. 51, OECD, 2007 (TD/TC/WP(2005)36/Final).

⁵⁴ Adlung, R., Roy, M., Turning Hills into Mountains? Current Commitments under the GATS and Prospects for Change, WTO, 2005, p. 4.

⁵⁵ Dihel, N., Shepherd, B., Modal Estimates of Services Barriers, OECD Trade Policy Working Paper No. 51, OECD, 2007 (TD/TC/WP(2005)36/Final).

От таблицата ясно личи, че средната величина на индекса на рестриктивност, т.е. наличието на бариери пред либерализирането на услугите, в ОИСР и в това число в ЕС, е няколко пъти по-ниска, или с други думи, бариерите са няколко пъти по-малки, отколкото в основните средно развити икономики, включени в таблицата. Освен това става ясно, че освен степента на развитие, значение за степента на рестриктивност има и подходът на правителството, който е възприет към глобализацията. В средно развитите страни с отворена икономика и либерален подход като Бразилия рестриктивността е значително по-ниска от тази в страни със силно дирижирана икономика като Китай и най-вече Индия, която провежда все още твърде затворена икономическа и търговска политика.

Към посочените досега фактори за наличието на бариери пред търговията с услуги може да се добави още един, който се среща не само в слабо и средно развитите икономики, но и в най-силно развитите икономики. Става въпрос за връзката между либерализирането на пазара на услугите и необходимостта от свободно придвижване на физически лица. Регулирането на притока на имигранти, както и борбата с нелегалната имиграция са въпроси, които са от изключителната компетенция на органите на управление на националните държави и те трудно могат да приемат едно наднационално регулиране в тази област, тъй като се страхуват от неконтролиран и висок приток на икономически имигранти. Ето защо повечето национални държави, в това число и някои сред икономически най-развитите, се стремят да ограничават свободното движение на услуги, които се изпълняват от самонаети лица – комунални услуги, сервизни услуги, фризьорство, ресторантьорство и др.

Въпреки наличието все още на редица бариери пред либерализацията на търговията с услуги опитът на свободното предоставяне на услуги в някои части на света (например в ЕС), както и постигнатите икономически и социални ефекти в най-силно либерализираните сектори на услугите (морски, автомобилен и въздушен транспорт, туризъм, финансови услуги и др.) ясно показват, че към услугите може и трябва да се подхожда, както към материалните стоки, и в търговията с услуги важат същите икономически закономерности, които важат и в търговията с материални стоки. Абсолютните и относителните предимства от търговията, свързани с цената на факторите за производство, както и икономията от мащаба на производството и търговията водят и при услугите до същите положителни ефекти, както и при материалните стоки.

Разбира се, либерализирането на услугите трябва да става при отчитане на интересите на появяващите се икономики, при спазването на известни правила за защита на социалните интереси на засегнати групи от населението, както и в рамките на концепцията за устойчивото развитие.

Бариерите пред търговията с услуги започват да отпадат все по-видимо и поради развитието на техническия прогрес – особено в информационните технологии и телекомуникациите. Редица услуги, чиято търговия преди бе регионално ограничена – например телефонните услуги, архитектурните и проектантски услуги, преводаческите услуги, софтуерните услуги и др., днес могат да се търгуват глобално благодарение на Интернет и на новите начини на мобилна телефония.

Утвърждаване на метода на глобалната либерализация при услугите

Либерализацията на услугите в глобален мащаб е свързана засега основно с приемането и прилагането на Генералното споразумение по търговията с услуги, известно под съкращението ГАТС (General Agreement on Trade in Services – GATS). Методологията на това споразумение се основава на няколко основни постулата. Първият от тях е свързан с класификацията на услугите от гледна точка на начина на доставка (движението на лицата, предоставящи и ползващи услугата). По този признак се различават четири модула услуги:

– *Първи модул – Трансгранични услуги.* Това са услуги, при които се извършва трансгранична доставка, например международните телефонни разговори. В случая не се движи нито потребителят, нито доставчикът на услугата. Условно би могло да се каже, че през границата се движи самата услуга (трансгранично действие).

– *Втори модул – Консумация в чужбина.* Това са услуги, ползвани извън страната, например международният туризъм. При този вид услуги през границата се движи физическото лице, потребител на услугата.

– *Трети модул – Комерческо присъствие.* Това са услуги, предоставяни извън страната чрез филиал на юридическо лице, например застрахователни услуги, осъществявани чрез местен филиал на транснационална корпорация. В този случай през границата се движи доставчикът на услугата, който е юридическо лице и има комерческо присъствие в страната, където се консумира услугата.

– *Четвърти модул – Доставка в чужбина.* Това са услуги, предоставяни директно извън страната, без създаване на филиал, например обучение или консултации. При този вид услуги през границата се движи отново доставчикът, но като физическо лице.

В ГАТС услугите се класифицират и по отрасли:

1. Бизнесуслуги (професионални услуги, предоставяни от т. нар. свободни професии, компютърни услуги, научно-развойни услуги, агенции за недвижими имоти, други бизнесуслуги, вкл. рекламни услуги, охранителна дейност, сервизна дейност, издателска дейност).

2. Комуникационни услуги (пощенски услуги, куриерски услуги, телекомуникационни услуги, аудио-визуални услуги и др.).

3. Строителни и свързани с тях инженерингови услуги.

4. Дистрибуционни услуги (комисионни услуги, търговия на едро и на дребно).

5. Образователни услуги.

6. Услуги по околната среда (например обработка на отпадъци).

7. Финансови услуги (застраховане, банкови услуги, управление на активи и др.).

8. Услуги, свързани със здравето, социални услуги (тук не влизат обаче услугите, предоставяни от самонаети лекари и зъболекари).

9. Туризъм и услуги, свързани с пътуване (хотелиерство и ресторантьорство, туроператори и др.).

10. Развлекателни, културни и спортни услуги (театри, информационни агенции, библиотеки, музеи, спортни прояви и др.).

11. Други услуги, извън посочените.⁵⁶

⁵⁶ WTO, MTN.GNS/W/120, 10 July 1991.

Графика 34. Разпределение на услугите по модули и по отрасли

	Първи модул Трансгранични услуги	Втори модул Консумация в чужбина	Трети модул Комерческо присъствие	Четвърти модул Доставка в чужбина
Бизнесуслуги				
Комуникации				
Строителство				
Дистрибуция				
Образование				
Околна среда				
Финанси				
Здраве и социални услуги				
Туризъм				
Отмора, култура, спорт				
Транспорт				
Други				

Пояснения към таблицата: Степента на приложимост на даден отрасъл в даден модул е изразена с плътността на черния цвят.

Съставена по данни на СТО

Както се вижда от графиката по-горе, най-силно е развито предоставянето на услуги чрез комерческо присъствие (Трети модул), относително развити са и търговията с услуги чрез трансгранични дейности (Първи модул), както и чрез консумация в чужбина (Втори модул), слабо застъпена е търговията с услуги чрез доставка в чужбина (Четвърти модул) и една от причините за това, както вече бе отбелязано, са ограниченията пред движението на физически лица с цел извършване на стопанска дейност (упражняване на професия).

Каква е степента на постигната либерализация при изпълнението на задълженията, поети в рамките на ГАТС? За да се направи този анализ, е необходимо преди това да се припомни, че ГАТС разглежда два метода за либерализация:

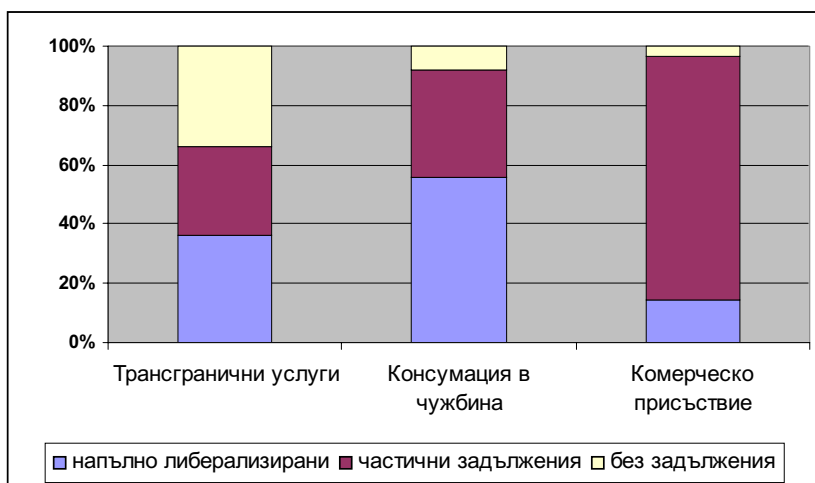
- подобряване на достъпа до пазара (market access measures) и
- прилагане на национален режим (national treatment).

При подобряването на достъпа до пазара става въпрос за отмяна на ограничителни практики – квоти, лицензи, забрани, например забраната за чужденци да закупуват земя или квотите за чужди фирми при държавни поръчки. При прилагането на националния режим на чуждестранните лица се осигуряват същите условия за извършване на услугите, каквито съществуват за местните лица.

Повечето от държавите-членки на СТО са поели с ГАТС индивидуални задължения и по двата метода – достъп до пазара и национален режим. Тези задължения покриват обаче в доста различна степен отделните отрасли и отделните модули, съгласно показаната вече матрица на услугите. Освен това задълженията могат да бъдат за пълен достъп до пазара (пълно национално третиране) или само за

частичен достъп и национално третиране с определени ограничения. По четирите модула поетите задължения представляват следната картина:

Графика 35. Степен на покриване с поети задължения по достъпа до пазара в първите три модула съгласно ГАТС

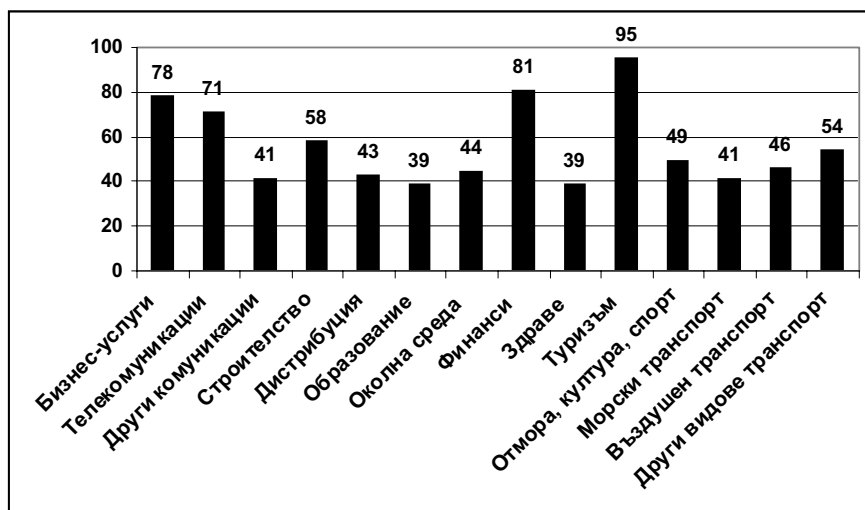


Източник: по данни на СТО

Изводът, който може да се направи от графика 35, е, че най-силно са либерализирани услугите, свързани с консумация в чужбина. Тук напълно либерализирани са над половината от услугите, а услугите, където не е стартирала либерализацията, са само около 8%. Това състояние на нещата е напълно естествено, тъй като едва ли може да се постигне някаква регулация (рестрикция) за ползването на услуги от физическите лица, които вече са напуснали територията на страната, чиито граждани са. Разбира се, при някои видове услуги, например при здравните услуги, е възможно наличието на подобна рестрикция чрез ограничаване или забрана на държавното субсидиране на получените услуги извън територията на страната, например при операции, извършени в чужбина, се отказва дотиране от националната здравна каса, която пък се дотира от държавата, и т.нат.

При трансграничните услуги степента на постигнатата либерализация също е сравнително висока, като напълно либерализирани са около 1/3 от услугите. Известно изоставане има при услугите, реализирани чрез комерческо присъствие. Тук напълно либерализирани са около 1/6 от услугите, а по-голямата част (около 80%) са в „сивата зона“ на частичното либерализиране.

Графика 36. Дял на държавите-членки на СТО, приели задължения по съответния отрасъл (% от всички държави-членки)



Източник: По данни на СТО

От данните, включени в графика 36, могат условно да се обособят три групи от отрасли по класификацията на услугите съгласно ГАТС. Първата група обхваща отраслите, където имаме висока степен на либерализация (над 60% от държавите са поели задължения) – това са туризмът, финансовите услуги, бизнесуслугите, ИТТ-услугите. Втората група обхваща отраслите със средна степен на либерализация (50 – 59% от държавите са поели задължения) – това са строителството и транспортните услуги без морския и въздушния транспорт – т.е. главно автомобилният транспорт. Третата група включва отраслите с ниска степен на либерализация, където по-малко от половината от държавите-членки на СТО са поели задължения за подобряване на достъпа до пазара и за национално третиране – това са развлекателните, културните и спортни услуги (на горната граница на тази група); въздушният транспорт; услугите, свързани с околната среда; дистрибуцията; морският транспорт; комуникациите извън телекомуникациите (главно пощенските и куриерските услуги) и най-слабо либерализираните услуги, това са образованието, здравните и социални услуги.

Европейската комисия настоява да се запази възприетият в споразумението ГАТС индивидуален подход при поемането на задълженията.⁵⁷ Този метод кореспондира на диференцирания подход, който Съюзът напоследък утвърждава в своите отношения с развиващите се страни и по-специално в отношенията със Страните от АКТ. По този начин се постига мултиплициране на ефекта. Либерализирането на услугите веднъж се дискутира в рамките на Кръга Доха под егидата на СТО, освен това то е предмет на конкретни преговори при подписването на съответното Споразумение за партньорство и сътрудничество между ЕС и развиващата се държава и накрая либерализирането на услугите може да залегне и като

⁵⁷ Виж по този въпрос: <http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/services.html>

цел в съответното регионално споразумение с ЕС, каквото е например Споразумението от Котону. Така индивидуалните задължения стават елемент от една регионална и в крайна сметка от една глобална схема, тяхното изпълнение има, от една страна, конкретен адресат, но, от друга, е предмет на по-широки регионални и глобални ангажменти. Съответно неизпълнението на тези задължение ще има негативно отражение за провинилата се държава не само в двустранен, но и в регионален и в глобален план. Санкциите ще имат значително по-голямо въздействие, тъй като ще се отразят на позициите на провинилата се държава и в регионален и глобален мащаб.

Цели на ЕС в Кръга Доха при търговията с услуги

Освен анализирания по-горе глобална цел – запазване и засилване на индивидуалния подход, възприет в ГАТС, при провеждането на сегашния кръг от многостранните търговски преговори под егидата на СТО, ЕС преследва и някои конкретни цели.

В отношенията си с развиващите се страни ЕС се стреми към постигане на съществен пробив в либерализацията именно при тези услуги, където позициите на Съюза са най-силни и постигането на съществени конкретни резултати в момента е най-реално. Това са финансовите услуги, бизнесуслугите и ИТТ-услугите. Както вече бе показано на графика 45, именно тези видове услуги, наред с международния туризъм, са и най-силно либерализираните досега. Все още има обаче една значителна група от развиващи се държави, между 20 и 40 държави, които не са поели никакви индивидуални задължения по либерализирането на тези три приоритетни за ЕС видове услуги. Сега преодоляването на посочения дефицит се търси чрез обвързване на желаното от ЕС либерализиране с оказване от страна на Съюза на допълнителна техническа и икономическа помощ, която да намали евентуалните рискове за съответната развиваща се икономика. Тъй като не малка част от държавите, останали все още встрани от либерализацията, са от групата на т.нар. най-слабо развити страни, ЕС предлага в пакета от съпътстващи мерки и споменатия вече изключително изгоден митнически режим „всичко освен оръжие“⁵⁸, както и стъпки по опрощаване или реструктуриране на натрупани външни задължения.

Друго конкретно направление на усилията на ЕС при сегашния кръг от многостранни търговски преговори е подобряването на режима на регулиране в рамките на третия модул. Редица развиващи се държави проявяват все още значителни рестрикции по отношение на филиалите на чуждите фирми, по-специално на европейските фирми, предоставящи услуги. По данни на СТО при професионалните услуги, които са най-важната част от бизнесуслугите, съотношението между поети индивидуални задължения за либерализация и налични ограничения в рамките на третия модул през 2005 г. е било 1,7 към 1,0 в полза на ограниченията.⁵⁹ Особено висок е този коефициент при най-чувствителните за ЕС вид услуги – финансовите услуги. Тук съотношението между ограничения и поети задължения в рамките на третия модул е 4,3 към 1,0 в полза на ограниченията.⁶⁰ Това е така

⁵⁸ Виж по-подробно раздел 2.1.1.

⁵⁹ WTO, Staff Working paper ERSD-2005-1, p. 16.

⁶⁰ Ibid.

защото все още редица развиващи се държави, сред тях и някои от най-големите като Китай и Индия, считат, че либерализирането на банковите услуги може да доведе до неконтролирано изтичане на национален капитал и в крайна сметка да застраши стабилността на националната валута и на икономиката като цяло. Ето защо ЕС и по-специално Европейската комисия полагат значителни усилия, за да убедят развиващите се държави, че откриването на филиали на големите европейски банки не застрашава националния им суверенитет и икономическата им стабилност, а, напротив, спомага за привличането в развиващите се икономики на европейски инвестиции и по този начин води до ускоряване на икономическия растеж. Ангажирането на големи европейски банки във финансовата система на дадена развиваща се държава намалява и риска за настъпване на банкови кризи, поне това показва опитът от т. нар. азиатска криза в края на миналия век.⁶¹

Значителни усилия полага ЕС и за активизиране на либерализацията в рамките на третия модул по отношение на достъпа до пазарите на развиващите се страни на европейските фирми, ангажирани в сектора на застраховането. Данните на СТО показват, че и в този сектор не е преодоляно недоверието спрямо чуждите и по-специално спрямо европейските доставчици на услуги.⁶²

По отношение на развитите държави Европейският съюз се стреми да приложи богатия опит, натрупан вече в рамките на свободното движение на услуги в единния вътрешен пазар на Съюза. Целта е постепенно либерализацията и особено в рамките на третия модул да обхване всички видове услуги, т.е. и секторите като дистрибуция, здравеопазване, развлекателни и спортни услуги, социални услуги, образование, където либерализацията в момента все още значително изостава от тази в секторите на бизнесуслугите, финансовите услуги, телекомуникациите.

Както показва опитът на ЕС, основна предпоставка за едно такова положително развитие е прилагането на принципа за взаимното признаване на условията за достъп до пазара, т.е. фирма, получила достъп до пазара на дадена държава-членка на ОИСР, да получава чрез своите филиали автоматично достъп и до пазара на останалите държави-членки на ОИСР. За тази цел е необходимо, както и при търговията със стоки, да се развие солидна мрежа от акредитиращи и сертифициращи организации, признати от държавите-членки.

Друг възможен подход, особено в секторите с по-голям риск за хората и за околната среда, е въвеждането на общо регулиране на условията за достъп до пазара. Приемането на единни стандарти и на единни условия за доказване на тяхното спазване може да се пренесе от единния вътрешен пазар на ЕС в рамките на по-голямата общност на държавите-членки на ОИСР, а чрез някои световни организации и до глобалния пазар на услугите, като постепенно обхване най-напред средно развитите, а по-късно и всички останали държави.

⁶¹ IIE Policy Brief, „The Asia Financial Crisis“, Morris Goldstein. 1998.

⁶² WTO, Staff Working paper ERSD-2005-1, p. 16.

2.1.4. Ограничаване на нелоялните търговски практики в глобален мащаб

Лоялната конкуренция е едно от най-важните условия за функционирането на всеки пазар, в това число и на формирания се глобален пазар на стоки и услуги. В рамките на отделните национални пазари отдавна са установени правила за защита на лоялната конкуренция, известни още като „антикартелно“ или „антиръстово“ законодателство. В ЕС също действат такива норми, включени в глава „Правила на конкуренцията“ в Договора за създаването на Европейската общност.⁶³

В рамките на глобалния пазар обаче защитата на конкуренцията все още е в своя начален етап и е твърде слабо застъпена. Засега се проявява основно в две направления – борба с международния дъмпинг и ограничаване на вредното влияние на държавните субсидии. Едва през последните години и в значителна степен благодарение на усилията на ЕС започва да се обръща все по-голямо внимание и на премахването на дискриминацията при обществените поръчки, на вредното влияние на международните картелни споразумения, както и на злоупотребата с доминиращи позиции на пазара.

Недопускане на международен дъмпинг

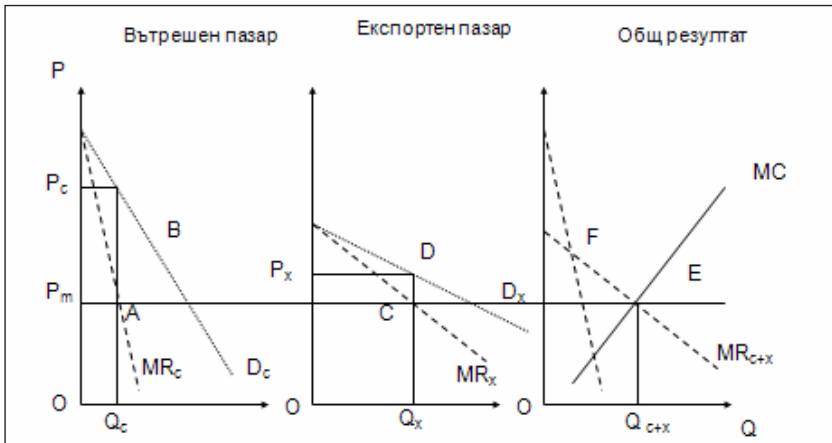
Една от традиционно преследваните практики на нелоялна конкуренция е международният дъмпинг. Най-простото определение на международен дъмпинг е дадено от СТО – „международна ценова дискриминация, при която определен продукт се продава в страната, където се внася, по цена по-ниска от цената, по която се продава в страната, от която се изнася“.⁶⁴ Разбира се, нещата рядко са така прости, защото стоките могат да са предназначени само за износ, вътрешните цени в страната-износител може да са субсидирани или манипулирани, пазарът на страната-износител може да е твърде ограничен и да не създава достатъчно предпоставки за нормална конкуренция и съответно за нормално ценообразуване, и т. нат. Ето защо е по-точно, ако при определянето на ценовата дискриминация се говори не за продажба под цената в страната-износител, а за продажба (експорт) по цена под нормална стойност на дадена стока. Тази нормална стойност може да е равна на вътрешната цена, но е възможно при необходимост да бъде установена по аналогия или просто да бъде конструирана. Съотношението между експортната цена и нормалната стойност или по-точно разликата между тези две величини показва ценовата дискриминация или т. нар. дъмпингов марж. Елиминирането на дъмпинговия марж е и основната цел на антидъмпинговата политика и съответно основание за налагане на различни антидъмпингови санкции.⁶⁵

⁶³ Основни договори на Европейския съюз, С. 1999, с. 202-206.

⁶⁴ http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm

⁶⁵ Виж по-подробно Маринов, В., ...Европейска икономическа интеграция, С., 2004, с. 284-285, и Хаджиниколов, Д. С. 2000, Външнотърговски аспекти на интеграцията, с. 58-70.

Графика 37. Ценова дискриминация при експорта



На графика 37 са разгледани ситуациите на два отделни пазара и обобщеният теоретичен резултат от действията на тези два самостоятелни национални пазара. На първия пазар (вътрешния за експортъора) цената е завишена благодарение на благоприятната пазарна ситуация, която може да е резултат както на монополни позиции, така и следствие на държавно регулиране на цените или на ограничаване на вноса чрез тарифни или нетарифни бариери. Съответно правата MR_c изобразява пределния доход от продажбите, а правата D_c – търсенето в страната на експортъора (вътрешен пазар). На експортния пазар правата MR_x илюстрира пределния доход от продажбите, а правата D_x – търсенето. Обобщеният резултат (пречупената линия MR_{c+x} , преминаваща през точка F) показва, че в крайна сметка имаме постигнати по-високи цени при по-малък обем на продажбите на вътрешния пазар на производителя и значително по-големи продажби при по-ниски експортни цени, като в крайна сметка сумарният оборот и сумарната печалба са значително по-големи. По този начин се получава една осреднена благоприятна за експортъора пазарна ситуация, а като страничен ефект може да се изтъкне разстройството на производството и на конкурентната среда на експортния пазар.

Именно тези негативни последици за местните производители на пазара в страната на реализация на дъмпинга са и основната причина той да се преследва и срещу него да се налагат антидъмпингови санкции. Но макар че по въпросите на международния дъмпинг и антидъмпинговите мерки има натрупана доста литература⁶⁶, все още съществува дискусия дали винаги дъмпингът трябва да се

⁶⁶ Виж например: Baldwin, R.E and J.W. Steagall (1994), „An Analysis of ITC Decision in Antidumping, Countervailing and Safeguard Cases“, *Welwirtschaftliches Archiv*, 130, pp. 290-38. Zanardi, M. (2004), „Anti-Dumping: What are the Numbers to Discuss at Doha?“, *The World Economy*, 27, 403-33; Brenton, P. (2001), „Anti-Dumping Policies in the EU and Trade Diversion“, *European Journal of Political Economy*, Vol. 17, p.p. 593-607.; Finger, J.M., H.K. Hall and D. Nelson (1982), „Political Economy of Administered Protection“, *American Economic Review*, Vol. 72, p.p. 452-66.; Miranda, J., R.A. Torres and M. Ruiz (1998), „The International Use of Antidumping Policy: 1987-1997“, *Journal of World Trade*, 32, 5, pp. 5-71., Hansen, W.L. and T.J. Prusa (1996), „Cumulation and ITC Decision Making: The Sum of the Parts is Greater than the Whole“, *Economic Inquiry*, Vol. 34, p.p. 746-69; Irwin, D. (2002), *Free Trade under Fire*, Princeton University Press, Princeton и др.

разглежда като умишлена проява на нелоялна конкуренция и съответно да се санкционира. Дали експортът, осъществяван по цени, по-ниски от вътрешните, не е понякога обективна необходимост, свързана с желанието да се постигне икономия от мащаба? За да се анализират успешно очакваните тенденции в приложението на дъмпинга и в борбата с него, е необходимо да се потърси отговор на този въпрос.

Връзката между дъмпинга (експорт по цени, по-ниски от вътрешните) и икономията от мащаба личи от таблиците по-долу. На първата таблица е показана връзката между стойността на единица (бройка) от хипотетичната стока ($v + c/(a_{in} + a_{ex})$) и количеството продадени бройки ($a_{in} + a_{ex}$). Тъй като количеството, което може да се продаде на вътрешния пазар, е ограничено (в противен случай няма да има нужда от експорт на по-ниски цени), то в крайна сметка рентабилността на фирмата-износител се явява функция от две променливи – обема на експорта и цената на експорта. Естествено колкото по-голям е обемът на експорта, толкова по-ниска може да стане цената на експорта. В един момент рентабилността става положителна величина и даже може да достигне значителни размери.

Този икономически мотив за експорт по цени, по-ниски от вътрешните цени, може да се очаква да възникне например тогава, когато големи фирми в някои развиващи се икономики се стремят да произведат стоки, които се считат за луксозни и трудно се продават на съответния вътрешен пазар – например широкоформатни плазмени телевизори или луксозни автомобили в Индия и в Китай, но дъмпингът от съображения за икономия от мащаба може да стане практическа необходимост и в някои развити икономики, например при реализацията на стоки със значителни фиксирани разходи за научно-развойна дейност – например разработване и пласмента на нови, скъпо струващи лекарства, пластмаси, козметични средства и др.

Таблица 32. Зависимост на печалбата от обема на експорта при прилагането на ценова дискриминация – I

	Продажи			Променливи разходи		Фиксирани разходи		Стойност на бр.	Печалба
	Броя	Единична цена	Сума	На брой	Сума	Общо	На брой		
Вътрешен пазар	a_{in}	p_{in}	$a_{in}p_{in}$	v	va_{in}	c	c/a_{in}	$v + c/a_{in}$	$a_{in}p_{in} - (va_{in} + c)$
Експортен пазар	a_{ex}	p_{ex}	$a_{ex}p_{ex}$	v	va_{ex}	c	c/a_{ex}	$v + c/a_{ex}$	$a_{ex}p_{ex} - (va_{ex} + c)$
Общо	$a_{in} + a_{ex}$	$\frac{a_{in}p_{in} + a_{ex}p_{ex}}{a_{in} + a_{ex}}$	$a_{in}p_{in} + a_{ex}p_{ex}$	v	$v(a_{in} + a_{ex})$	c	$\frac{c}{a_{in} + a_{ex}}$	$v + \frac{c}{a_{in} + a_{ex}}$	$a_{in}p_{in} + a_{ex}p_{ex} - (va_{in} + va_{ex} + c)$

За да имаме положителна рентабилност, е необходимо:

$$a_{in}p_{in} + a_{ex}p_{ex} > va_{in} + va_{ex} + c$$

$$\text{т.е. } p_{ex}/p_{in} > v/p_{in} \times (a_{in} + a_{ex})/a_{ex} + c/p_{in} \times 1/a_{ex} - a_{in}/a_{ex}$$

но дали p_{ex}/p_{in} ще е по-голямо или по-малко от единица, и съответно ще имаме ли ценова дискриминация, зависи от редица фактори, някои от които са фиксирани величини, като например фиксираните разходи или променливите разходи на единица продукция, други са променливи величини, като обема на експорта. Ето

защо са възможни и двете положения – постигане на необходимия обем продажби и съответно на икономическа рентабилност при експортна цена, по-висока от вътрешната, и съответно при експортна цена, по-ниска от вътрешната. Ако обаче приемем, че страната на експортъора е с ограничени възможности за пласмент на хипотетичната стока, т.е. a_{im} е ограничено, то по-вероятно е все пак да имаме експортна цена, по-ниска от вътрешната, т.е. ценова дискриминация.

За илюстрация на този вариант може да се използва примерът, посочен в таблица 33. В случая експортната цена е с 25% по-ниска от вътрешната цена. Получената рентабилност е достатъчно висока – също 25%.

Таблица 33. Зависимостта на печалбата от експорта при прилагането на ценова дискриминация – II

	Продажби			Променливи разходи		Фиксирани разходи		Стойност на бр.	Печалба
	Броя	Единична цена	Сума	На брой	Сума	Общо	На брой		
Вътрешен пазар	1000	400	400000	200	200000	200000	200	400	0
Експортен пазар	2000	300	600000	200	400000	200000	100	300	0
Общо	3000	333	1000000	200	600000	200000	67	267	200000

Но след като ценовата дискриминация може да е резултат на икономическа целесъобразност, свързана с икономията от мащаба, дали тогава можем и в този случай да говорим за нелоялна конкуренция? Това е един сложен въпрос, на който отговорът засега е „по-скоро да“. Независимо от мотивите, които може да са чисто икономически, наличието на ценова дискриминация трябва да бъде санкционирано, особено когато е доказано, че ценовата дискриминация води до разстройство на местното производство в страната, където се изнася съответната стока.

Такава е позицията на ГАТТ и СТО, а така също на ЕС и на повечето държави-членки на ОИСР. В Споразумението за изпълнение на чл. VI от ГАТТ – 1994 (Антидъмпингово споразумение), по-специално се казва, че за да се наложат антидъмпингови санкции, е достатъчно да се установи наличие на дъмпинг (дъмпингов марж), разстройство на местното производство и връзка между първите две явления. Това трябва да стане по един обективен начин, като се изучат и всички останали фактори, които биха могли да предизвикат разстройството на пазара. Такива могат да бъдат например съществени промени в търсенето, пречки пред търговията, остаряла технология, ниска производителност и др.⁶⁷ Както се вижда от това определение, мотивите на експортъора за осъществяването на експорт по цени, които са по-ниски от вътрешните, не се взимат предвид.

Същият строг подход се съдържа и в т. 6 и 7 на чл. 3 на Регламента на Съвета на ЕО 3283/1994.⁶⁸ Тук също е достатъчно наличието на горните три условия, за

⁶⁷ Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994.

⁶⁸ Council Regulation (EC) No 3283/94 of 22 December 1994 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community.

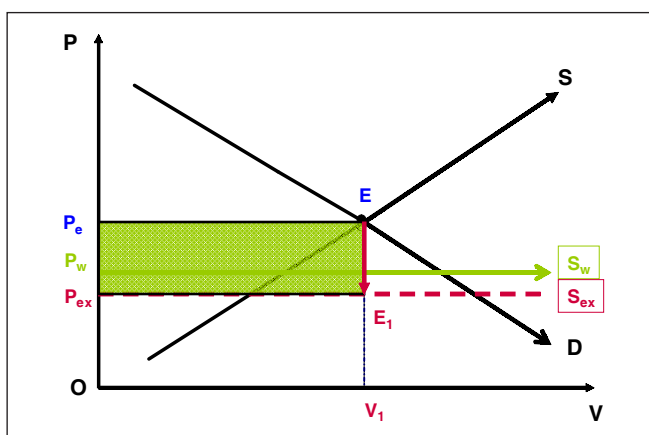
да се пристъпи към санкции, независимо от мотивите, довели експортъора до използването на ценова дискриминация.

Както може да се предположи обаче, този обективистичен подход не се приема с ентузиазъм от големите развиващи се икономики. Ето защо антидъмпинговите решения на ЕС и на някои други държави-членки на ОИСР често стават предмет на арбитражни спорове в Арбитража на СТО. Антидъмпинговата тематика е и една от дискуссионните теми по време на Кръга Доха, която показва съществуващите различия между развитите и развиващите се икономики в областта на защитата на конкуренцията.

Ограничаване на субсидирането на експорта

Друго направление, в което се осъществяват мерки против нелоялната конкуренция в глобален мащаб, е ограничаването на субсидирането на експорта, при това в един все по-широк обхват на това понятие, тъй като, както личи и от графиката по-долу, всяко субсидиране на производството и търговията може в крайна сметка да се превърне и в субсидиране на експорта.

Графика 38. Субсидиране на производството и експорт



Субсидирането на производството на графиката е показано със заштрихования правоъгълник. Когато субсидията (EE_1) стане достатъчно голяма, така че разходите на производителя да спаднат под световната цена (P_w), то възниква експортно предлагане (S_{ex}), показано на графиката с пунктираната линия, което без субсидията би било невъзможно.

Субсидирането е много често предпоставка и за осъществяване на международен дъмпинг, затова и борбата със субсидирането и с международния дъмпинг върви ръка за ръка. Що се отнася до формите на субсидирането, то те могат да бъдат крайно разнообразни, като се започне от прякото експортно субсидиране чрез изплащане на премии за осъществения експорт (най-вече в селското стопанство) и се премине през т. нар. специфични субсидии, свързани с подпомагането на отделни, често експортно ориентирани предприятия. Субсидирането може да се осъществява не само като се изплащат експортни премии, но и чрез намалени

данъци, опрощаване на държавни вземания, доставки от държавни предприятия на стоки и услуги по занижени цени и т. нат.

Една от актуалните форми на субсидиране напоследък е чрез умишлено занижената стойност на националната валута, каквито обвинения има напоследък главно от страна на САЩ по адрес на Китай.⁶⁹ В този случай се субсидира целият експорт на страната и изкуствено се постига значително положително салдо на търговския баланс. Това обаче става за сметка на благоденствието на местното население.

Независимо от прилаганите разнообразни, често силно завоалирани форми на субсидиране, след като бъде установено и доказано, то се разглежда като проява на нелоялна конкуренция. Все пак СТО, а и ЕС допускат някои изключения от общото правило. Така например се допуска известно държавно субсидиране на научно-развойната дейност, особено при малките и средни предприятия, а така също в отраслите, свързани с отбраната. Допустимо е субсидирането и на екологични проекти, но само като еднократна помощ от държавата и за постигане на конкретни параметри при опазването на околната среда или за запазване на биоразнообразието.

Не се счита за нарушение на лоялната международна конкуренция и ограниченото субсидиране на малки и средни предприятия, разбира се, като се спазват редица изисквания и ограничения.⁷⁰ За предпочитане е например субсидирането да е насочено към образователни програми за дребните предприемачи и наетите лица, за нови технологии и т. нат. Допустимостта на субсидирането на МСП е особено важно за слабо развитите икономики, където този тип предприятия доминират не само като число, но и като обем на производството. Допуска се и субсидиране на производството на предприятия в изостанали региони. За тази цел обаче в съответното национално законодателство е необходимо да има ясен регламент кой регион се счита за изостанал. Обикновено критерият е БВП на човек от населението в дадения регион да не преминава над определен процент от средния БВП на човек от населението във всички региони на съответната страна. В ЕС за изостанали региони се считат тези, където БВП на ч. от н. е под 75% от средния за Съюза.⁷¹

Що се отнася до субсидирането на аграрното производство, то този въпрос вече бе разгледан подробно в част 2.1.2.

Дискриминация при държавните поръчки

Международната дискриминация при държавните (обществените) поръчки може да се счита за една от най-съществените пречки пред глобалната търговия. По данни на СТО годишно през механизма на държавните поръчки преминават от 10 до 15% от глобалния брутен вътрешен продукт, т.е. търгуват се стоки на стойност

⁶⁹ Виж например: U.S.-China Trade Relations: Entering a New Phase of Greater Accountability and Enforcement, United States Trade Representative, Beijing, 2006, p. 10.

⁷⁰ Виж: Commission Regulation (EC) No 70/2001 of 12 January 2001 on the application of Articles 87 and 88 of the EC Treaty to state aid to small and medium-sized enterprises.

⁷¹ Виж: Commission Decision 2006/595/EC of 4 August 2006 drawing up the list of regions eligible for funding from the Structural Funds under the Convergence objective for the period 2007-2013 [Official Journal L 243 of 6.9.2006].

от 5 до 7 трилиона долара, това са обеми, съпоставими с размера на цялата глобална търговия със стоки, която е от порядъка на 10 – 12 трилиона долара.

Основните форми на международната дискриминация при предоставянето на държавни поръчки са:

- Определяне за доставчици на местни фирми, без да се провеждат открити търгове или конкурси;

- Недопускане до търгове и конкурси на чужди фирми поради една или друга причина;

- Липса на прозрачност при определянето на победителите, като често по този начин се създават условия за скрито фаворизиране на местни фирми.

По време на предишния Уругвайски кръг от търговски преговори под егидата на СТО бе подписано Споразумение за държавните поръчки (Government Procurement Agreement). То е в сила от 1.1.1996 г., но е подписано само от 40 държави и зависими територии (например Хонконг), които почти съвпадат с държавите-членки на ОИСР, включително всичките 27 държави-членки на ЕС. Ето защо не може да се счита за глобално споразумение, а по-скоро за споразумение на развитите икономики.

Но даже и в този си ограничен географски обхват то е фиксирало твърде малко и твърде разтегливи задължения на държавите-участнички. Основното достижение на споразумението е провъзгласяването на т. нар. национален режим при предоставянето на държавни поръчки, което означава, че не се допуска дискриминиране на претендентите за поръчки по национален признак, т.е. въвежда се еднакво третиране на местните компании и на компаниите от останалите държави-участнички в споразумението. Второто постижение е определянето на търга като основен инструмент за предоставяне на държавни поръчки, като същевременно се допуска по изключение и провеждането на конкурси чрез преговори с потенциални партньори. Третото съществено достижение е въвеждането на правила за прозрачност на процедурите по провеждането на търговете и конкурсите.

Същевременно споразумението има и редица недостатъци. Вече бе споменато, че то не се прилага от основната маса държави, които имат слабо и средно развити икономики. Същността на проблема е в това, че развиващите се държави продължават да считат предоставянето на държавните поръчки като важен ресурс на националната икономическа политика, чието правилно използване може да доведе до ускоряване на икономическото развитие и до планомерно въздействие върху структурата на икономиката с цел подкрепа на определени стратегически отрасли. При това те се позовават и на опита на някои от сегашните развити икономики. Например в САЩ през 1933 г. е приет закон за насърчаване на покупките на американски стоки (Buy America Act), при който са въведени забрани и квоти за чуждестранни доставчици на стоки за държавните и местните органи на властта.⁷² Според редица икономисти, в това число и известния английски икономист Кейнс, именно чрез подобни мерки САЩ и някои други държави, успяват да преодолеят икономическата депресия, обхванала света през есента на 1929 г.⁷³

⁷² Виж по-подробно Report on United States Barriers to Trade and Investment, 1998, European Commission, Brussels, 28 October 1998.

⁷³ Виж например труда на Кейнс: *The World's Economic Crisis and the Way of Escape* with A. Salter, J. Stamp, B. Blackett, H. Clay and W. Beveridge, 1932.

Друг недостатък на споразумението е, че от неговото действие са изключени държавните поръчки, свързани с националната сигурност. Тъй като в споразумението не е дефинирано какво точно означава понятието „национална сигурност“, то това създава предпоставки за злоупотреби и за провеждане на протекционистичен курс от определени правителства. ЕС активно се стреми към избягване на такива недоразумения и затова в рамките на ОИСР напоследък се подписват специални двустранни Протоколи за разбирателство (Memoranda of Understanding – MOU), където подробно се описват правилата за сътрудничество при доставки, засягащи националната сигурност. Независимо от това обаче националният суверенитет на държавите-участнички в споразумението по въпросите, свързани с националната сигурност, продължава да има подчертан приоритет пред техните международни задължения и това остава една от съществените пречки пред глобалната търговия.

Съществен недостатък на действащото споразумение е и фактът, че то не включва в своя обсег държавните поръчки за предоставяне на повечето видове услуги. Изключение правят главно строителните услуги, и то с редица уговорки. Една от причините за това ограничено действие на споразумението в сферата на услугите е фактът, че ГАТС специално подчертава националния суверенитет при държавните поръчки за услуги. Освен това личи и нежеланието на развиващите се страни, които се разглеждат като потенциални бъдещи партньори по споразумението, да включват услугите въобще в обхвата на сегашния кръг от многостранните търговски преговори. Ето защо ОИСР избягва едностранно да третира този въпрос, за да остави отворена вратата за присъединяване към споразумението на развиващи се страни, които по принцип имат положително отношение към проблема, но специално не желаят да се обвързват при държавните поръчки в сферата на услугите.⁷⁴

Стратегически и непосредствени цели на ЕС

По отношение на дъмпинга и борбата с него може определено да се каже, че вече е постигнато достатъчно, за да се осъществява ефикасна защита на конкуренцията и на интересите на европейските фирми в глобален план. Антидъмпинговото регулиране, възприето от СТО, както и от държавите-членки на СТО, е най-добрият пример за това как се задейства успешно един глобален механизъм за ограничаване на нелоялните търговски практики. ЕС бе сред най-активните поддръжници за въвеждането на глобалното антидъмпингово регулиране на СТО и сега е сред най-активните участници в прилагането на антидъмпинговите правила и процедури, като съответно е често страна-ищец по антидъмпингови спорове в арбитража на Световната търговска организация.⁷⁵

Все пак ЕС си е поставил и някои нови цели в областта на антидъмпинговата дейност. Една от тях е постигането на по-голямо сходство между антидъмпинговите правила на Съюза и тези на неговите основни търговски партньори. Става въпрос преди всичко за защитаването от ЕС изискване антидъмпингови мерки да се прилагат

⁷⁴ Към тази група държави може да се причисли и Китай, който е на път да се присъедини към Споразумението за държавните поръчки, но не е съгласен да отвори изцяло пазара си за държавните поръчки в областта на услугите.

⁷⁵ По този въпрос виж в раздел 3.2.

само тогава, когато е установен съответният дъмпингов марж. Все още някои страни, например САЩ,⁷⁶ допускат в своето национално законодателство възможността от въвеждане на антидъмпингови санкции, без да е установен съответният дъмпингов марж, само на основание на доказване на настъпило разстройство на местното производство и установение по-ниски експортни цени от считаните за нормални.

Друго направление на усилията на ЕС е оказването на техническа помощ на развиващите се държави при усвояването на антидъмпинговото регулиране на СТО. Това се прави както за да се помогне на тези държави да защитят своите собствени търговски интереси, така и като превантивна мярка за намаляване на международния дъмпинг и в това число за намаляване на ценовата дискриминация по отношение на ЕС. Така се спестяват ресурси за антидъмпингови разследвания и процедури, а на развиващите се държави се спестяват съответните антидъмпингови санкции.

По отношение на *ограничаването на субсидиране на експорта* също е постигнат съществен напредък. В рамките на Уругвайския кръг от преговори под егидата на СТО бе прието задължително за всички държави-членки на СТО Споразумение за субсидиите и компенсационните мерки (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM), то решително забранява видимото експортно субсидиране, но с посочените по-горе изключения, а така също оставя открит въпроса за санкционирането на т. нар. неспецифични субсидии, т.е. за субсидирането на цели отрасли от икономиката.

В момента усилията на търговската политика на ЕС са насочени главно в две направления – убеждаване на развиващите се страни да намалят субсидирането и особено в отраслите с експортна ориентация и отстраняване на някои рецидивни на прикрито непозволено субсидиране в отделни развити икономики.

Тъй като мащабното субсидиране е присъщо най-вече на някои големи развиващи се страни (Китай, Индия, Бразилия, ЮАР и др.), както и на икономики с голямо държавно участие, то и основните усилия на ЕС в момента са насочени основно към тези „глобални нарушители“. Целта е да се разясни пагубното влияние на субсидирането върху факторната производителност и в крайна сметка върху благосъстоянието на населението. За да се неутрализират ответните упреци на развиващите се страни, свързани със субсидирането на аграрното производство в ЕС, Съюзът е съгласен в един разумен период от време да преустанови субсидирането на своето собствено аграрно производство.⁷⁷ Освен това ЕС оказва на развиващите се страни и техническа помощ за усвояване и прилагане на антисубсидийното регулиране на СТО.

По отношение на развитите икономики усилията на ЕС са насочени към прецизиране на обхвата и механизма за прилагане на антисубсидийното регулиране. Преди всичко се настоява развитите икономики да прекъснат каквито и да е форми на скрито експортно субсидиране. Същевременно се набляга и на премахване на злоупотребите с допустимите изключения от правилата, като в това отношение се разчита и на контролните функции на Комитета по субсидиите към СТО и на анализите, изготвяни от ОИСР.

⁷⁶ По-специално става въпрос за Секция 776 от Митническия закон на САЩ, първоначално приет през 1930 г. (Section 776 of the US Tariff Act of 1930). Виж оплакването на ЕС в Арбитража на СТО (www.wto.org).

⁷⁷ Виж по този въпрос раздел 2.1.2.

Основно злоупотребите при субсидиите в развитите икономики са свързани с прехвърлянето на част от разходите на компаниите за научно-развойна дейност върху държавата под предлог, че съответните производства имат значение за безопасността на страната. Това най-често става в авиационно-космическия отрасъл и в ИТТ-отрасъла.

При държавните поръчки сред приоритетите на търговската политика на ЕС на първо място е поставено постепенното привличане на развиващи се страни към достигнатите в момента глобални договорености. Преговори за присъединяване към Споразумението за държавните поръчки водят 8 нови държави – Албания, Грузия, Йордания, Киргизия, Молдова, Оман, Панама и Тайван. Други 6 държави също са обявили своите намерения да сторят това – Армения, Хърватия, Македония, Монголия, Саудитска Арабия и Китай.⁷⁸

Паралелно с усилията по разширяване на географския обхват на Споразумението за държавните поръчки ЕС се стреми и към постигане на някои други цели, засягащи всички държави-членки на СТО. На първо място е постигане на по-голяма прозрачност при провеждането на търговете. Европейската комисия в рамките на Политиката за развитие на ЕС оказва техническа помощ на редица развиващите се страни в борбата им с корупцията, в това число и при държавните поръчки.

Освен това ЕС активно подкрепя функционирането на Работната група на СТО по прозрачността при държавните поръчки (WTO Working Group on Transparency in Government Procurement). Тази работна група е създадена непосредствено след приключването на Уругвайския кръг от преговори на Министерската конференция в Сингапур през 1996 г. Надеждите тогава за бързо придвижване напред са били големи, но скоро става ясно, че повечето развиващи се страни приемат твърде хладно едно силно глобално регулиране при държавните поръчки, даже и по отношение на информацията и прозрачността. Ето защо през 2004 г. Генералният съвет на СТО приема решение за замразяване на процеса на изработване и приемане на специално споразумение за прозрачността при държавните поръчки. ЕС, макар и да настоява, че прозрачността при държавните поръчки има изключително значение за глобалната търговия, се съгласява с този подход, за да не се блокират многостранните търговски преговори, като същевременно настоява дейността на работната група по посочената тема да продължи и за в бъдеще. Европейската комисия ще продължи усилията си за повече прозрачност при държавните поръчки на двустранна и на регионална основа.

Третото важно направление на усилията на ЕС в областта на държавните поръчки е свързано с постепенното включване в сферата на глобалното регулиране и на поръчките за извършване на услуги. Както вече бе споменато, в ГАТС (чл. XIII) се казва, че държавните поръчки на услуги не са предмет нито на режима на най-облагодетелстваната нация (принципът на недискриминацията), нито на режима на националното третиране (приравняване на правата на местните и чуждестранните лица). По отношение на държавните поръчки при услугите не може да се приемат и типичните за ГАТС национални задължения за подобряване на достъпа до пазара.⁷⁹

⁷⁸ http://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/memobs_e.htm#parties

⁷⁹ http://www.wto.org/english/docs_e/WTO06/wto6_1.htm

Същевременно обаче в ГАТС е указано, че в течение на 2 години след влизането в сила на това споразумение ще започнат нови преговори по въпроса за глобалното регулиране на държавните поръчки при услугите.⁸⁰ На базата на този текст през март 1995 г. към Комитета по търговията с услуги на СТО започва да действа Работна група по държавните поръчки при услугите. ЕС счита, че дейността на работната група трябва да приключи в рамките на сегашния кръг от многостранни търговски преговори и да се достигнат нови договорености за разширяване на обхвата на глобалното регулиране при държавните поръчки в сферата на услугите, включително и чрез национални ангажменти за спазване на режима на най-облагодетелстваната нация, националния режим и подобряване на достъпа до пазара.⁸¹

Друга стратегическа задача в областта на защитата на конкуренция е свързана с разширяване на обхвата на глобалното регулиране, така че то да включва и *борбата с картелите и злоупотребата с доминиращи пазарни позиции*. За тази цел непосредствено след Уругвайския кръг от преговори към СТО е създадена Работна група за връзката между търговията и политиката за защита на конкуренцията (WTO Working Group on the Interaction between trade and Competition – WTO WGTCP). На сегашния етап усилията на ЕС са насочени главно към създаване на по-голяма прозрачност при осъществяването на национални мерки за защита на конкуренцията и за включване в националните системи за контрол на всички компании, в това число и на държавните или полудържавни компании, които често се ползват със специални привилегии в големите развиващи се страни.

ЕС подкрепя като цяло и позицията на редица развиващи се държави за засилване на мерките против глобалните картелни споразумения.⁸² Това е едно ново стратегическо направление за действие, което засега е ограничено главно до борба с тези форми на трансгранично картелизиране, които пряко и открито спъват глобалната търговия.⁸³ Трябва да се отбележи, че ЕС има разностранни интереси в тази област. От една страна, Съюзът страда от глобални картелни споразумения, които водят до повишаването на някои международни цени (например ОПЕК и цената на суровия петрол), но, от друга страна, редица европейски компании заемат доминиращи позиции в отделни сегменти на глобалния пазар и биха могли също да попаднат под ударите на един нов механизъм за защита на глобалната конкуренция.

⁸⁰ Става дума за параграф 2 от чл. XIII на ГАТС (http://www.wto.org/english/docs_e/WTO06/wto6_1.htm).

⁸¹ WT/MIN(05)/DEC of 22 December 2005, Annex C, „Services“, paragraph 4 (b).

⁸² Виж например Lee, Jae Sung, *Towards a Development-Oriented Multilateral Framework on Competition Policy*, Harvard Law School, 2005.

⁸³ Виж WT/WGTCP/W62.

2.1.5. Постепенно премахване на всички технически бариери пред търговията

Техническите изисквания към стоките, особено по отношение на тяхната безопасност за човека и за околната среда, са обективно условие за функционирането на глобалната търговия. Едва ли може да се предположи, че някога тези изисквания ще изчезнат, обратното – тенденцията е към тяхното увеличаване и усложняване.

Приспособяването на фирмите към техническите изисквания или към стандартите е предпоставка за допускане до пазара, която безспорно е свързана с разход на средства. Тъй като отделните държави притежават различни системи за технически изисквания и стандарти, фирмите, които изнасят своите стоки в различни държави, понасят допълнителни разходи за приспособяване към чуждите технически изисквания. Колкото по-голям е размерът на експорта на дадена фирма в отделна страна, толкова по-малки са обаче разходите за приспособяване към чуждите технически изисквания на единица реализиран експорт. В случая действа правилото за икономията от мащаба. Ето защо приспособяването към чуждите технически изисквания и стандарти е по-голяма пречка за по-малките фирми. Съответно преодоляването на техническите бариери се превръща в един допълнителен фактор за концентрация на търговията и за развитие на процеса на глобализация в тази област.

Все по-голяма част от разходите, свързани с приспособяването към чуждите технически изисквания, отива за набавяне на необходимата информация. Понякога липсата на адекватна информация може да доведе не само до чувствително оскъпяване на експорта, но и до проваляне на цялата експортна сделка. *Лисата на информация или създаването на трудности при нейното набавяне могат да се разглеждат като сериозни технически бариери пред търговията.*

Нерядко техническите изисквания и стандартите включват в себе си параметри, които са плод на регионални, национални или местни обичаи и традиции. Тогава, когато стандартите имат задължителен характер за допускането на стоките до пазара, съобразяването с тези регионални, национални и местни обичаи и традиции, особено когато не са отнася до безопасността и важни потребителски свойства на стоките, може да се превърне в ненужно допълнително бреме за чуждите фирми. *Такива безпричинно усложнени задължителни технически изисквания и стандарти на местна основа са съществен източник на технически бариери пред търговията.*

Но не само приспособяването към техническите изисквания и към задължителните стандарти причинява ръст на разходите за търговията. Значителни издръжки могат да възникнат и от необходимостта да бъде доказано съответствието на експортираните стоки с техническите изисквания и със задължителните стандарти. Доказването на съответствието включва в различни комбинации следните скъпо струващи дейности: взимане на проби, лабораторни анализи и изпитания, извършване на инспекции, оценка на съответствието, верификация на резултатите, сертифициране на съответствието, акредитация на сертифициращите органи, одобряване на процедурата за сертифициране.⁸⁴ *В случаите, когато процедурите*

⁸⁴ http://www.wto.org/English/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf

за доказване на съответствието и допускане до пазара са изкуствено усложнени, това също е вид техническа бариера пред търговията.⁸⁵

Наред с традиционните технически бариери, които бяха посочени по-горе, напоследък се оформя една нова група от *технически бариери, свързани с въвеждането на технически изисквания, съдържащи необосновано завишени критерии за безопасност или за опазване на околната среда*. Тези бариери са едно коварно протекционистично средство на фона на растящото безпокойство на хората от увеличаващите се рискове за тяхното здраве и за обкръжаващата ни природа. Много трудно е обективно да се прецени кога става въпрос за реален риск и кога за скрит протекционизъм. Ето защо срещу подобен род бариери често се оказват безпомощни както международните търговски споразумения, така и утвърдени процедури за контрол за безопасността на стоките. Научното обосноваване, доказване или отхвърляне на теории и хипотезите за характера и силата на новите рискове при употребата на различни стоки изискват изразходването на огромни средства. Научните спорове за безопасността на едни или други стоки са по силите само на най-големите глобални търговски сили. Такива спорове продължават години и даже десетилетия. Често споровете за размера на съответния риск се превръщат в истински търговски войни между отделните държави или групи държави.

Ето няколко примера за илюстрация на подобни търговски спорове, при които е било трудно, а и остава трудно да се прецени дали става въпрос за легитимно използване на предпазните клаузи в ГАТТ, свързани с безопасността на стоките, или е налице опит за въвеждане на технически бариери:

– Азбестовият спор. Молбата за разглеждане на въпроса в Арбитража на СТО е подадена от Канада през 1998 г. Като ответник е призвана първоначално Франция, но след това и Европейската общност. Молбата на Канада се подкрепя от САЩ, Бразилия и Зимбабве. Канада оспорва действието на френски закон от 1996 г., забраняващ използването, а съответно и вноса във Франция на азбестови изделия. Тъй като в края на 90-те години забраната се разпростира над цялата Европейска общност, спорът се пренася и върху Общността. Според Канада с действията на Франция (ЕО) се нарушава чл. III, т. 4 от ГАТТ, където е фиксирано задължението на държавите-членки на СТО да не допускат дискриминация при достъпа до пазара.⁸⁶ Арбитражът на СТО обаче отсъжда в полза на Франция (ЕО), като приема забраната за уместна, опираща се на чл. XX, буква „б“, където се съдържат допустимите изключения от общото правило за свободния достъп до пазара. Основното сред тези изключения е това, свързано със закрилата на

⁸⁵ За значителните пречки, които доказването на съответствието може да породи пред търговията, виж например изследването за техническите бариери в търговията между България и ЕС в края на 1990-те и началото на новия век – *The Impact of Technical Barriers to Trade on Bulgaria's Exports to the EU and the CEFTA Countries* (St. Daskalov and D. Hadjinikolov), p. 93 – 111 in „Enlargement, Trade and Investment. The Impact of Barriers to Trade in Europe“, Eduard Elgar, Cheltenham, UK, 2002.

⁸⁶ По-точно в ГАТТ се казва: „На стоките от територията на всяка договаряща се страна, внесени на територията на която и да било друга договаряща се страна, се предоставя третиране не по-малко благоприятно от това, предоставяно на подобни стоки от национален произход, във връзка с всички закони, подзаконовни нормативни разпоредби и изисквания, влияещи върху тяхната вътрешна продажба, предлагане за продажба, покупка, транспортиране, дистрибуция или използване“ (http://www.mec.government.bg/eng/trade/multi/pdf/26_GATT%201947.pdf).

живота и здравето на хората и животните, както и за опазването на околната среда. Тъй като забраната на Франция е важна както за вносни, така и за местни стоки, то според Арбитража на СТО няма дискриминация и забраната е допустима съгласно изискванията на Споразумението по ТБТ.⁸⁷

В същото време обаче Арбитражът на СТО отказва да се произнесе по същество дали азбестовите изделия са толкова вредни, че тяхното използване трябва да бъде забранено. Както ще видим по-нататък, именно този формален подход е типичен за решенията на Арбитража на СТО и при останалите основни „научни спорове“, които са посочени по-долу. Не се преценява за размера на риска, а се отсъжда само дали делото е допустимо, дали има дискриминация, дали е действено стриктно в съответствие с разпоредбите на Споразумението по ТБТ и т. нат. Ето защо този вид спорове, които се разглеждат в Арбитража на СТО, макар и да водят до съответните решения на Арбитража, на практика остават отворени и за в бъдеще и ще продължат да влияят съществено върху глобалните търговски отношенията и съответно върху Общата търговска политика на ЕС.

– Спорът около болестта „лудата крава“. В САЩ и другите страни, които повдигат въпроса, не се поставя под съмнение необходимостта от борба с разпространението на тази болест.⁸⁸ Проблемът, който се дискутира в Арбитража на СТО, е до каква степен е възможно да се ограничава вносът на говеждо от една или друга държава-членка на СТО, като се използва аргументът за безопасността (т. „б“ от чл. 30 на ГАТТ). В момента в целия свят има около 400 животни, болни от „луда крава“, и няма нито един доказан случай на пренасяне на болестта от животно върху човек. Независимо от това продължават да се налагат ограничения и забрани, които сериозно засягат интересите на отделни държави, производителки на месо и месни изделия.

Ето защо през 2003 г. Унгария се жалва например в Арбитража на СТО за това, че Хърватия забранява вноса на всякакви живи животни от Унгария и на каквото и да е унгарско месо, позовавайки се на редки случаи на „луда крава“ в Унгария (става въпрос за честота от порядъка на едно болно животно на милион здрави). Тъй като не съществуват каквито и да е сведения и научни теории, че тази болест може да се разпространява и чрез други животни, освен чрез говеда, мярката на Хърватия се оценява от Унгария като пресилена, не отчитаща т. 3 и 4 на чл. 5 на Споразумението по санитарните и фитосанитарните норми, както и разпоредбите на Споразумението по ТБТ.⁸⁹ Според Унгария забраната може да се

⁸⁷ Точка „б“ от чл. XX на ГАТТ гласи, че при спазване на изискването такива мерки да не се прилагат по начин, който би представлявал средство за произволна или неоправдана дискриминация между страни, в които преобладават едни и същи условия, или за прикрито ограничение на международната търговия, нищо в това споразумение не се тълкува като възпрепятстващо приемането или прилагането от страна на която и да било договаряща се страна на мерки:... (б) необходими за защита на живота или здравето на хората, животните или растенията (пак там).

⁸⁸ Официалното название на болестта е Bovine Spongiforme Enzephalopathie – BSE, което в превод означава гъбовидна мозъчна дегенерация при говедата.

⁸⁹ В т. 3 и 4 на чл. 5 на СФСН се казва, че когато се взимат мерки, свързани с рискове за живота и здравето на животните и растенията, държавите-членки трябва да взимат предвид и икономическите последици, които ще имат съответните ограничителни мерки, и да се стремят да намалят до минимум загубите за търговията (<http://www.worldtradelaw.net/uragreements/spsagreement.pdf>).

разглежда като дискриминация и скрит протекционизъм, целящ да защити хърватския пазар от унгарските местни изделия.⁹⁰

– Хормоналният спор. Той започва през 1996 г. с оплакване на САЩ и Канада в Арбитража на СТО по повод на забраната да се внася в ЕС телешко месо от животни, които са получавали синтетични хормони на растежа. Решението на Арбитража на СТО е в полза на ишците отново по формална причина – тъй като ЕС не е провел оценка на риска съгласно изискванията на чл. 5.1 и 5.2 от СФСН – чрез независими експерти.⁹¹ В резултат на това САЩ и Канада получават правото да наложат ответни санкции, които причиняват щети на ЕО в размер на около 130 млн. дол. годишно. След като тези санкции са наложени, има ново обръщение в Арбитража, този път на ЕО, като Общността настоява за преразглеждане на санкциите, тъй като е извършена необходимата експертиза и има влязла в сила директива, забраняваща достъпа до пазара на ЕС на телешко месо от животни, отглеждани с посочените хормони. До края на 2007 г. обаче няма отмяна на санкциите, тъй като САЩ и Канада считат научните аргументи на ЕС за недостатъчни за въвеждането на забраната.⁹²

– Спорът за генно модифицираните организми (ГМО) е сред най-сериозните търговски спорове на научна основа. Той е свързан с оценките на риска от използването на ГМО и съответно с прилагането на СФСН и Споразумението за ТБТ. Спорът отново засяга лидерите в глобалната търговия – ЕС и САЩ. На страната на САЩ като ишци в Арбитража на СТО се явяват също Канада и Аржентина.⁹³ В своята жалба САЩ изтъкват неправомерния характер на мораториума, въведен от ЕС през 1998 г. върху одобрението на нови продукти, съдържащи ГМО, относно техния достъп до пазара. По този начин на практика се забранява и вносът в ЕС на редица храни и други продукти, произведени в САЩ с използването на ГМО. Мораториумът е въведен от ЕС, тъй като през 1998 г., както между впрочем и днес, не съществуват ясни доказателства за вредата, но и за безвредността на ГМО. Налице са опасения, че някои от рисковете не могат да бъдат правилно оценени със средствата на съвременната наука.

През 2006 г. Арбитражът на СТО излиза с решение в полза на САЩ и задължава ЕС да въведе съответната процедура за одобрение на продуктите, използващи ГМО в съответствие с общоприетите начини за оценка на риска. В крайна сметка се стига до взаимно съгласие между спорещите страни ЕС да приеме съответните мерки и да регулира в един разумен период достъпа до пазара на ЕС на продуктите, съдържащи ГМО.⁹⁴

Както се вижда от посочените примери, в момента има преплитане на проблематиката за техническите бариери и тази за използването на санитарни и фитосанитарни защитни мерки. Понякога зад решенията на отделни правителства или на европейските институции стоят най-новите и най-точни научни изследвания и ограничителните мерки, които са плод на изпреварващо научно развитие, но друг път санитарните и фитосанитарни мерки, водещи до търговски санкции, са резултат от необосновани страхове, подклаждани от популистки действия на отделни политици. Ориентирането

⁹⁰ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds297_e.htm

⁹¹ <http://www.worldtradelaw.net/uragreements/spsagreement.pdf>

⁹² http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm

⁹³ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds291_e.htm

⁹⁴ Срокуът бе определен до 21 ноември 2007 г., по-късно продължен до 11 юни 2008 г.

в този лабиринт от доводи за и против отделни продукти се очертава като един от най-значимите икономически феномени на бъдещото глобално развитие.

Но последните десетилетия са свързани не само с появата и разпространението на нови технически бариери, а и с редица постижения в тяхното ограничаване.

На първо място като постижение в дейността за намаляването на техническите бариери може да се отчете успешното въвеждане в действие на Споразумението по ТБТ. Член 14.1. от споразумението дава възможност при необосновано затрудняване на търговията чрез технически изисквания и стандарти да се потърсят правата на засегнатата държава в Арбитража на СТО, което, както вече бе отбелязано, е честа практика. Това е една особеност, която различава сега действащото споразумение от предишни подобни споразумения в рамките на предишни кръгове от многостранните търговски преговори под егидата на ГАТТ.⁹⁵

Друго важно завоевание, което силно се насърчава от ЕС, е въвеждането на глобална процедура на СТО за предварително уведомяване при приемането на нови технически изисквания за достъп до пазара и при промяна в условията за доказване на съответствието с тези изисквания.⁹⁶ Това става чрез заявяване (нотификация) на предстоящите промени в Секретариата на СТО. Съгласно чл. 3.2 и чл. 7.2 задължението се отнася както до мерки на централното правителство, така и до такива на местните власти на ниво, намиращо се непосредствено под нивото на централното правителство (провинциални правителства, щатски власти, областни управи и др.).⁹⁷ След нотификацията Секретариатът на СТО информира държавите-членки за постъпилата информация. По данни на СТО по този начин годишно в Секретариата на организацията постъпват от държавите-членки по 600 – 800 нотификации за нови или изменени технически изисквания и процедури за доказване на съответствието, като през последните години има тенденция на нарастване на броя им.⁹⁸

На нотификация подлежат само национални технически изисквания, които се отличават от техническите изисквания и стандарти на международните организации, най-вече на Международната стандартизираща организация (International Standardisation Organisation). Това е условие, отговарящо на целите на Общата търговската политика на ЕС, тъй като Съюзът цели да подтикне развиващите се държави към по-широко използване на международните стандарти.

Чрез въвеждането на процедурата на предварителната нотификация се постигат няколко важни за ЕС цели. От една страна, се увеличава прозрачността и предсказуемостта при провеждането на търговската политика. Фирмите-експортъри, в това число и фирмите от ЕС, получават възможност своевременно да адаптират производството си към предстоящите промени и това допринася за намаляване на разходите за търговия. От друга страна, държавите-членки на ЕС, а така също Европейската комисия получават възможност превантивно, чрез диалог, още преди въвеждането на съответните мерки да подтикнат страните-партньори към промени в предвидените от тях мерки, ако те се разминават с принципите на Споразумението за ТБТ и

⁹⁵ http://www.wto.org/English/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf

⁹⁶ За положителното отношение на Европейската комисия към нотифициращата процедура на Споразумението по ТБТ може да се прочете например в: An instrument of market openness and good regulatory practice. The notification procedure created by the Agreement on Technical Barriers to Trade Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2004.

⁹⁷ Ibid.

⁹⁸ Виж документите на СТО – G/TBT/11; G/TBT/12; G/TBT/13.

съответно затрудняват достъпа до пазара на европейските експортъори.⁹⁹ Освен това Европейската комисия получава възможност да състави и поддържа актуална база данни с техническите изисквания и задължителните стандарти на държавите-партньори, така че да обслужва европейските фирми и особено по-малките сред тях, които биха се затруднили сами да си осигурят съответната информация.¹⁰⁰

В случаите, когато някоя държава-членка на СТО спешно въведе ново техническо изискване, свързано със сигурността на страната, с живота и здравето на хората, животните и растенията, както и с важни аспекти на опазването на околната среда, тогава не е възможно да се извърши своевременно предварително уведомяване (нотифициране) на мярката в Секретариата на СТО. Независимо от това обаче ЕС настоява съответната държава да информира Секретариата на СТО, колкото е възможно по-бързо, за въведеното техническо изискване, така че европейските експортъори да получат съответната информация на един по-ранен етап и да се адаптират към изискването с минималните допустими разходи.

Европейският съюз съдейства по различни начини за утвърждаване на процедурата за нотификация в рамките на Споразумението по ТБТ. Това е една от важните цели на Европейската комисия в рамките на Общата търговска политика.

Едно от направленията на съдействието е създаването и стабилното функциониране на Пунктове за нотификация и осведомяване (ПНО), съгласно изискванията на Споразумението по ТБТ и Споразумението по санитарните и фитосанитарните норми. В момента във всичките 27 държави-членки на ЕС са създадени съответните ПНО. Освен това такъв пункт е създаден и в Европейската комисия (ЕС – ТБТ Enquiry Point). Той информира партньорите на ЕС за предстоящото въвеждане на общностни нормативни актове, които попадат под действието на указаните две споразумения за техническите бариери, санитарните и фитосанитарните мерки. Европейската комисия предоставя на държавите-членки на СТО проектите, които се изпращат в Европейския парламент и в Съвета на възможно най-ранния етап, а когато става въпрос за нормативни актове на самата Комисия – проектите се изпращат, щом са постъпили от генералните дирекции за одобрение от комисарите. В случаите, когато от държавите-членки на СТО постъпват бележки и въпроси по изпратените им проекти, Европейската комисия се стреми да отговори на въпросите в петдневен срок и да вземе предвид бележките при понататъшното разглеждане на проектите, доколкото това е възможно.

Освен това пунктът за нотификация и осведомяване в Европейската комисия предоставя информация на заинтересовани държави-членки на СТО за вече приетите технически изисквания на Общността. Наред с това той има и аналитични функции, като следи за получените нотификации от Секретариата на СТО и директно от държавите-членки на СТО и подготвя въпроси и бележки по новите технически изисквания или по предлаганите промени в технически норми и в процедурите за доказване на съответствието.¹⁰¹

⁹⁹ Този аспект на превантивна дейност е включен като важна мярка за подобряване на достъпа до чуждите пазари в стратегическия документ на Европейската комисия – Global Europe: A stronger Partnership to Deliver Market Access for European Exporters (SEC (2007) 452, 453), Brussels, 18 April 2007.

¹⁰⁰ За тази цел Европейската комисия поддържа специална база данни MAD (Market Access Database).

¹⁰¹ <http://ec.europa.eu/enterprise/tbt/index.cfm?fuseaction=Presentation.viewManagement&dspLang=EN>

Европейският съюз, или по-точно Европейската общност, взема активно участие чрез Европейската комисия в работата на Комитета на СТО по ТБТ и Секретариата на СТО в областта на техническите бариери. Така например Европейската комисия е сред най-активните организатори и участници в т. нар. регионални Работни срещи на Комитета по ТБТ на СТО за Добри регулаторни практики (WTO TBT Workshop on Good Regulatory Practice). Такива работни срещи се организират за отделните развиващи се региони – Близък изток и Северна Африка, Африка на юг от Сахара, Южна Азия, Латинска Америка. Освен това ЕС работи активно и в рамките на Инструмента на СТО по стандартите и развитието на търговията (WTO Standards and Trade Development Facility).

Друго направление за оказване на съдействие при процедурата на нотификация е насочено към развиващите се страни и страните с възникваща пазарна икономика. Европейската комисия помага на някои от тези държави при обучението на кадри за правилно и своевременно попълване и изпращане на формулярите, с които се съобщава в Секретариата на СТО за новите технически изисквания. Освен това се оказва техническа помощ и за да могат тези страни да изпращат по електронен път указаната информация директно на засегнатите държави, включително и на Европейската комисия, преди тази информация да е постъпила по официален път в Секретариата на СТО. Развиващите се държави се подпомагат от Европейската комисия и за подобряване на използваните от тях документи и процедури, свързани с техническите изисквания, стандартите и допуска до пазара.¹⁰²

Важен канал за оказване на помощ по проблемите на техническите изисквания и достъпа до пазара е и сътрудничеството на ЕС с около 70 държави от т. нар. Група на страните от АКТ (държави от Африка, Карибския басейн и Тихия океан). По-специално се използва т. нар. Евро-Афро-Карибско-Тихоокеански Комитет за връзка (Europe-Africa-Caribbean-Pacific Liaison Committee – COLEACP), неправителствена организация, насърчаваща устойчивото производство и търговия с растителни продукти, която се финансира частично от Европейския съюз и някои държави-членки на ЕС, а така също от големи европейски фирми-вносителки на тропически аграрни продукти.¹⁰³

Освен утвърждаването на процедурата по нотификация и информация, която съществува в рамките на Споразумението по ТБТ, общата търговска политика на ЕС има и някои други специфични задачи в сферата на техническите изисквания и стандартите. Една от тях е защитата на завоеванията на Съюза при създаването и спазването на високите европейски изисквания за безопасност и за опазване на околната среда.

Както вече бе споменато, ЕС е принуден да отстоява понякога своите високи изисквания в търговски спорове, които нерядко стигат и до Арбитража на СТО.¹⁰⁴ В тези условия е особено важно да се създаде добра научна основа за защита на европейските технически изисквания. Една от важните стъпки в тази насока бе създаването през 2003 г. на Европейската служба по безопасността на храните

¹⁰² Виж документа на СТО – G/TBT/1/Rev. 8.

¹⁰³ Виж: <http://www.coleacp.org/>

¹⁰⁴ В края на 2007 г. назря нов търговски спор, този път относно съвместимостта на Европейската директива за регистрация, оценка и авторизация на химикали (REACH) с изискванията на Споразумението по ТБТ. Изказват се мнения, че тази система е техническа бариера пред търговията. За да се защити, ЕС се нуждае от научни факти относно изключителното значение, което химикалите имат, даже и в минимални количества, за живота и здравето на хората, животните и растенията, както и за опазването на околната среда. Виж Регламент (ЕО) № 1907/2006.

(The European Food Safety Authority – EFSA). Към службата има Научен комитет, включващ 15 известни европейски учени в областта на оценката на риска при хранителни продукти. Комитетът се подпомага от 9 научни комисии по различни актуални теми, например за генно модифицираните организми, за добавките към храните и оцветителите, за опаковките, хербицидите и др.¹⁰⁵

Важна стратегическа цел на ЕС е и популяризирането и постепенното пренасяне в международен и глобален мащаб на богатия и успешен опит, натрупан от европейската интеграция в областта на стандартите и техническите регулационни мерки. Преди всичко става въпрос за въвеждането в международното сътрудничество на т.нар. нов подход в стандартизацията и също така за прилагането на свързания с новия подход принцип на взаимното признаване на процедурите и сертификатите за съответствие, осигуряващи достъп до пазара.

Същността на новия подход е преминаване от т. нар. вертикална хармонизация на стандартите, когато се въвеждат и прилагат задължителни индивидуални стандарти, обхващащи всички елементи и процеси в създаването и използването на даден конкретен продукт, към хоризонталната стандартизация, когато се въвеждат общи задължителни минимални технически изисквания за цяла група от стоки и стандартите, които са вече доброволни, се хармонизират единствено в съответствие с минималните задължителни изисквания.

При хоризонталната хармонизация задължителната единна техническа норма се ограничава до тези параметри на продуктите от дадена стокова група, които са свързани с опазването на живота и здравето на хората, животните и растенията, опазването на морала и обществения ред, околната среда и т.н. (вж. чл. 30 на Договора за създаването на Европейската общност¹⁰⁶).¹⁰⁷

Прилагането на новия подход в международен и съответно в глобален мащаб би означавало, че се приемат задължителни международни или глобални технически изисквания, гарантиращи безопасността и безвредността за околната среда, и всички национални и регионални стандарти се хармонизират единствено с тези минимални технически изисквания, без да се променят другите параметри, свързани с национални и регионални традиции, културни и религиозни различия и т. нат. Глобалните минимални задължителни технически изисквания трябва да се създават и утвърждават чрез Международната стандартизираща организация или чрез други организации от системата на ООН или извън нея и трябва да притежават съответния безспорен международен авторитет.

Въвеждането на този подход към техническите изисквания би довело действително до революционни промени в международната търговия, сравними с тези, които настъпиха в търговията в рамките на Европейската общност (Европейския съюз) в края на 1980-те и началото на 1990-те години при прехода от митнически съюз към единно икономическо пространство (единен вътрешен пазар). Основният фактор обаче, който спъва прилагането на новия подход извън ЕС, е наличието на значителни различия между отделните държави и региони в степента на безопасност и защитата на околната среда, които се гарантират със

¹⁰⁵ http://www.efsa.europa.eu/EFSA/efsa_locale-1178620753812_home.htm

¹⁰⁶ Основни договори на Европейския съюз, ...с. 185.

¹⁰⁷ Виж по-подробно за европейската стандартизация и новия подход: Хаджиниколов, Д., Правилата на стандартизация в ЕС, сп. „Мениджър“, бр. 3, 2003, с. 98 – 100, а така също на следния сайт: <http://www.newapproach.org/>

съответните национални и регионални технически изисквания и задължителни стандарти. Приемането на „по-меки“ глобални изисквания е обаче несъвместимо с твърдата политика на ЕС в областта на безопасността на стоките и екологията. „Твърдите“ мерки на ЕС са обаче засега твърде скъпи и се очаква, че ще влияят негативно върху програмите за ускорен икономически растеж на редица развиващи се държави. Ето защо може да се предположи, че поради приблизително еднаквата степен на икономическо развитие, достигната при държавите-членки на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, както и благодарение на сближаването на обществените нагласи в тези страни по най-важните въпроси на храненето и екологията, именно в рамките на ОИСР ще стане възможно най-напред да се заговори за единни минимални задължителни технически изисквания.

Засега обаче европейският опит има по-осезаемо глобално въздействие в една друга област – взаимното признаване на резултатите от проведените технически изпитания и анализи, както и на сертификатите за съответствие, издадени от акредитираните за това Органи за установяване на съответствието – ОУС (Conformity Assessment Bodies – CABs), а така също на знаците за съответствие, поставени на продуктите на базата на издадените сертификати. Трябва да се отбележи, че този подход към проблема с техническите бариери се окуражава и от Споразумението по ТБТ, но е оставен да се развива на двустранна основа.

В рамките на ЕС взаимното признаване на сертификатите за съответствие с минималните задължителни технически изисквания, по новия подход, и с европейските стандарти, по стария подход, е постигнато чрез подписването на съответните протоколи между Европейската комисия и държавите-членки. Доказването на съответствието става чрез акредитирани Нотифициращи органи, които играят ролята на ОУС.

В международен план първоначално взаимното признаване на документите за съответствие се е ограничавало само до ЕС и най-развитите икономики – САЩ, Япония. По-късно постепенно кръгът на държавите, включени в системата за взаимно признаване, се разширява и в момента обхваща „сърцевината“ на ОИСР. ЕС има към края на 2007 г. влезли в сила Споразумения за взаимно признаване (Mutual Recognition Agreements) със САЩ, Канада, Япония, Австралия, Нова Зеландия, Швейцария и Израел. Към тези споразумения има приложени списъци с акредитираните ОУС на държавите-членки на ЕС и на държавите-партньори.

Споразуменията за взаимно признаване действат първоначално само в рамките на определени сектори на икономиката, главно в тези сектори, които са най-тясно свързани с научно-техническия прогрес. Така например споразумението на ЕС със САЩ (1999 г.) действа единствено в секторите: телекомуникационно оборудване, електромагнитна съвместимост, безопасност на електрическите уреди, уреди за физическо възстановяване, фармацевтични и добри производствени практики, медицински уреди.¹⁰⁸ В споразумението на ЕС с Япония взаимното признаване пък е ограничено до телекомуникационното оборудване, електрическите уреди, добрите лабораторни практики за използването на химикали и добрите производствени практики за медицински продукти.¹⁰⁹ Постепенно обаче

¹⁰⁸ Agreement on mutual recognition between the European Community and the United States of America, OJ L 31, 4.2.1999.

¹⁰⁹ <http://www.mofa.go.jp/region/europe/eu/agreement.html>

кръгът на секторите, където се въвежда взаимното признаване, също се разширява. През 2004 г. е подписано например допълнително споразумение за взаимно признаване на документите за съответствие между ЕС и САЩ и в областта на морското оборудване.¹¹⁰ Очевидно и за в бъдеще ще се запази тази тенденция, поощрявана от Европейската комисия, на постепенно разширяване на кръга на партньорите на ЕС, включени в системата за взаимно признаване, както и на кръга на секторите, попадащи под действието на съответните споразумения.

Наред с двустранните Споразумения за взаимно признаване, които засега се ограничават в рамките на ОИСР, напоследък са постигнати и някои забележителни резултати в един много по-широк кръг от държави. Благодарение най-вече на усилията на ЕС през 1999 г. в Париж например 38 държави-членки на Международния комитет по теглилките и мерките (International Committee for Weights and Measures – CIPM) подписват Споразумение за взаимно признаване на националните сертификати за калибриране на измервателна техника и на процедурите, свързани с прилагането на националните измерителни стандарти.¹¹¹ Това е важен сигнал за излизането на принципа на взаимното признаване извън рамките на ЕС и даже на ОИСР и за превръщането му постепенно в глобален принцип.¹¹²

Трябва да се отбележи, че не само ЕС влияе в съществена степен върху политиката по ограничаване и премахване на техническите бариери в търговията в международен и глобален план. Има и известно обратно влияние, когато се забелязва, че ЕС използва опита на глобалните организации като СТО и Международната стандартизираща организация за по-успешното развитието на европейската интеграция. Например при въвеждането в ЕС на процедурата за нотификация на техническите регулативни мерки от страна на държавите-членки (Директива 98/34/ЕО) е бил широко използван опитът от прилагането на същата процедура в Световната търговска организация. Благодарение на заимстването на редица елементи от процедурата на СТО е станало възможно държавите-членки да оповестяват (нотифицират) промените в техническите си изисквания за достъп до пазара с едни и същи документи и в двете институции – Европейската комисия и Секретариата на СТО.¹¹³

Очевидно това взаимно влияние между ЕС и СТО по въпросите на техническите бариери ще се засили в бъдеще още повече и опитът на ЕС при въвеждането на свободното движение на стоките ще има определящо значение за постигането на едно все по-свободно движение на стоките и в глобално измерение.

¹¹⁰ Виж: <http://www.uscg.mil/hq/g-m/mse4/mra.htm>. Географският обхват на това споразумение бе по-късно разширен и вече обхваща САЩ, ЕС и ЕАСТ.

¹¹¹ Споразумението е известно със съкращението CIPM MRA. Виж: <http://www.bipm.org/en/cipm-mra/>

¹¹² В момента Споразумението CIPM MRA вече е подписано от 45 държави, сред които и редица развиващи се страни, и кръгът на действието му продължава да се разширява.

¹¹³ Виж: Directive 98/34/EC of the European Parliament and of the Council of 22 June 1998 laying down a procedure for the provision of information in the field of technical standards and regulations, OJ L 204, 21.7.1998, p. 37–48. Трябва да се има предвид, че съществува все пак известно различие между двете процедури, главно в обхвата на понятието „технически изисквания“. При нотификацията в рамките на ЕС той е по-широк от този в Споразумението по ТБТ, като например включва и изискванията по функционирането на информационните и телекомуникационни технологии. Споразумението по ТБТ се ограничава само до изискванията, свързани с допускането до пазара на стоките.

2.1.6. По-ефективна глобална защита на интелектуалната собственост

Правата на интелектуална собственост са тези права, които са дадени на създателите и внедрителите, за да контролират начина на използване на техните продукти. По традиция тези права се разделят на две големи групи:

- Авторско право и подобни права за литературни произведения и произведения на изящните изкуства;
- Индустириална собственост, която включва патентите, търговските марки, индустриалния дизайн, географските индикации, а напоследък и дизайна на интегралните схеми.

Значимост за ЕС

Защитата на интелектуалната собственост в момента заема централно място в търговската политика на ЕС. Това е така поради две причини. Първо, защото интелектуалната собственост има огромно значение за икономиката и за благоденствието на Съюза и второ, защото нарушенията на правата на собствениците на интелектуални продукти са все още често срещана практика, особено в развиващите се държави.

Според изчисления на европейските обединения на индустриалците производството и търговията с фалшифицирани стоки причиняват годишно загуби на благосъстояние в Европейския съюз от порядъка на 8 млрд. евро, а преките загуби на европейските компании са между 45 и 65 млрд. евро.¹¹⁴

За някои сектори на икономиката годишните загуби от оборота са впечатляващи: парфюми и тоалетни принадлежности – 7,2%, фармацевтични продукти – 5,8%, играчки и спортни стоки – 11,5%. По наблюдения на Световната организация за интелектуална собственост и на някои други международни организации около 40% от софтуерните продукти в света и 37% от тези продукти, използвани в ЕС, са пиратски и това причинява около 3,0 млрд. евро загуба от БВП в ЕС годишно. Повече от една трета от всички музикални дискове и касети, продавани в света, са пиратски (общо продажбите на пиратски стоки възлизат на над 5 милиарда бройки годишно).¹¹⁵

Като удачна илюстрация за значението на интелектуалната собственост за ЕС може да се използват и данни за мястото, което търговската марка заема при формирането на капиталовата (борсовата) стойност на съвременните европейски фирми. Както отбелязват експертите на Best Global Brands, стойността на търговската марка обикновено варира при големите фирми между 10 и 50% от капиталовата им стойност. Този процент е по-малък при фирмите, произвеждащи инвестиционни стоки, и по-голям при тези, ангажирани в производството на потребителски стоки. Особено висок е при производителите на храни, парфюмерия, електроуреди за бита, а напоследък и на мобилни телефони и софтуерни продукти. Тъй като редица от водещите европейски фирми са специализирани именно в тези отрасли, не е трудно да се предположи, че тези фирми ще имат водещи позиции и в класациите, като тази по-долу.¹¹⁶

¹¹⁴ <http://www.evropa.bg/bg/del/europe-a-to-z/questions-answers/proposed-directive-on-enforcement-of-intellectual-property-right.html>

¹¹⁵ Ibid.

¹¹⁶ *Best Global Brands 2006, Interbrand, N. Y., 2007.*

Таблица 34. Компании с най-голяма стойност на търговската марка (2006 г., млрд. евро)

Място	Компания	Произход	Млрд. евро
1	Coca Cola	САЩ	52
2	Microsoft	САЩ	44
3	IBM	САЩ	43
4	GE	САЩ	38
5	Intel	САЩ	25
6	Nokia	ЕС (Финландия)	23
7	Toyota	Япония	22
8	Disney	САЩ	22
9	McDonald's	САЩ	22
10	Mercedes	ЕС (Германия)	17
11	Citi	САЩ	16
12	Marlboro	САЩ	16
13	Hewlett-Packard	САЩ	15
14	American Express	САЩ	15
15	BMW	ЕС (Германия)	15
16	Gillete	САЩ	15
17	Lois Vuitton	ЕС (Франция)	14
18	Cisco	САЩ	14
19	Honda	Япония	13
20	Samsung	Южна Корея	12

Съставена по данни от Best Global Brands 2006

От таблицата ясно личи, че глобалната стойност на търговските марки е изцяло концентрирана в компании на трите центъра на глобалната икономика – САЩ, Европейски съюз и Източна Азия (Япония, Корея). Както се вижда пък от следващата таблица, сред 100-те водещи фирми по стойност на търговската марка на САЩ се падат около 2/3 от стойността на тези марки, а на ЕС около 1/4 (заедно с Швейцария).¹¹⁷

Таблица 35. Разпределение на стойността на търговските марки на 100-те водещи фирми по този показател

Произход	Брой	Млрд. евро	%
САЩ (плюс Бермуда)	55	566	67
ЕС (плюс Швейцария)	34	196	23
Япония, Южна Корея	11	83	10
ОБЩО	100	845	100

Изчислено по: Best Global Brands 2006, Interbrand, N. Y., 2007

¹¹⁷ Ibid.

Глобални постижения

ЕС, както и останалите развити икономики са в авангарда на мерките, насочени към укрепване на глобалната система за защита на интелектуалната собственост. Трябва да се отбележи, че тази дейност вече има повече от 100-годишна история. Основните успехи са свързани със създаването и укрепването на Световната организация за интелектуална собственост – СОИС (World Intellectual Property Organization – WIPO). Тази организация администрира вече 24 важни международни, а в редица случаи и глобални споразумения. По-важните сред тях от гледна точка на търговската политика на ЕС са посочени в таблицата по-долу.

Таблица 36. По-важни глобални споразумения, администрирани от СОИС и свързани с ОТП

Споразумение	Основни задачи	Ревизии
Парижка конвенция за защита на индустриалната собственост (1883 г.)	Въвежда принципа за защита на индустриалните права в широк обхват – патенти, търговски марки, индустриален дизайн, прототипи, търговски и географски индикации. Въвежда националното третиране, правото на приоритетност при регистрацията на патентите.	В Брюксел през 1900 г., във Вашингтон през 1911 г., в Хага през 1925 г., в Лондон през 1934 г., в Лисабон през 1958 г. и в Стокхолм през 1967 г.
Бернска конвенция за защита на произведенията на литературата и изящните изкуства (1886 г.)	Гарантира национален статут – еднаква защита на местни и чуждестранни лица; автоматична защита, без регистрации, лицензи и т. нат. Независимост на защитата, това означава, че минималните задължителни изисквания на конвенцията се предоставят независимо от наличието или отсъствието на национални правни норми.	Многократни ревизии, последните – 1967 г. (в Стокхолм); 1971 г. (в Париж). На базата на конвенцията през 2002 г. е прието Споразумение по авторските права на СОИС (WIPO Copyright Treaty – WCT), третиращо електронната форма на авторски продукти.
Мадридско споразумение за борба с фалшивите или подвеждащи индикации за произход на стоките (1891)	Забранява се използването на стоки, които имат фалшиви или подвеждащи индикации за произход. Тези стоки се конфискуват при вноса им.	Във Вашингтон през 1911 г.; в Хага през 1925 г., в Лондон през 1934 г., в Лисабон през 1958 г. и в Стокхолм през 1967 г.
Хагско споразумение за регистрация на индустриален дизайн (1925 г.)	Чрез регистрация (депозиране) на индустриалния дизайн в Международното бюро на СОИС се постига защита на дизайна във всички държави-участнички в споразумението.	В Лондон през 1934 г., в Хага през 1960 г. и в Женева 1999 г.

<p>Лисабонско споразумение за защита на географските названия и за тяхната международна регистрация (1958 г.)</p>	<p>Според споразумението географско название е географското име на страна, регион или местност, които служат за идентификация на продукти, произхождащи от там, тогава когато качеството и отличителните белези на тези продукти са изцяло или в съществена степен зависими от географското обкръжение, включващо природни и човешки фактори. Такива географски названия се регистрират по искане на съответната държава-участничка в споразумението, в Международното бюро на СОИС.</p>	<p>В Стокхолм 1967 г.</p>
<p>Споразумение относно закона за търговските марки (1994 г.)</p>	<p>Целта е унификация и опростяване на мерките по защита на търговските марки, прилагани в държавите-членки. Законите за търговските марки трябва да включват три ясно дефинирани процедури – заявка за регистрация, промени след регистрация и подновяване на регистрация.</p>	<p>В Сингапур 2006 г.</p>

Съставено по данни от: WIPO Intellectual Property Handbook: Policy, Law and Use, Geneva, 2007 (<http://www.wipo.int/treaties/en>)

ЕС и по-специално Европейската комисия оказва всякаква възможна подкрепа на СОИС. Но наред с указаните по-горе споразумения, от Уругвайския кръг на многостранните търговски преговори и по-точно от 1995 г. насам определящо значение за защитата на интелектуалната собственост играе и Световната търговска организация, която администрира изпълнението на Споразумението за свързаните с търговията права на интелектуална собственост (Agreement on Trade-Related Intellectual Properties – Agreement on TRIPs).¹¹⁸

От гледна точка на интересите на ЕС ценното в Споразумението за ТРИПС при защитата на авторските права е, че компютърните програми и компютърните бази данни се третират като защитени продукти наравно с останалите авторски права, така както предвижда Бернската конвенция. Друго важно за ЕС допълнение на съществуващите международни правила е защитата на авторските продукти срещу нерегламентирано отдаване под наем, като към авторските продукти се отнасят и телевизионните програми, заснети на живо. Това е особено важно за функционирането на видеотеките и кабелната телевизия.

¹¹⁸ На български споразумението е известно със съкратеното си название Споразумение за ТРИПС.

При **търговските марки** приносът на Споразумението за ТРИПС е също значителен. Определят се минималните защитени права на собствениците на марки-те, като отделните държави-членки си запазват правото да въвеждат и по-строги правила за защита. Освен това защитата на марки-те на доставчиците на услуги се изравнява с тази, гарантирана на доставчиците на стоки. Специално се указва, че е недопустимо използването на марки, които наподобяват други марки, добре известни на същия пазар.

За ЕС е изключително важно, че Споразумението за ТРИПС повишава степента на защита на **географските названия (индикации)**. Както вече бе споменато, европейските стоки са сред най-често защитаваните от гледна точка на мястото на производството им. Със споразумението за ТРИПС се въвежда специална процедура за защита на продукти, характерни чрез своите географски названия, като „шампанско“, „коняк“, „виенски кренвирши“ и др.¹¹⁹ Държавите-участнички в ТРИПС се задължават да гарантират същото санкциониране на неправомерното използване на защитени географски названия, каквото се прилага при използването на фалшиви търговски марки. В определени случаи обаче, когато географският произход се е превърнал вече в определящо название за даден вид стока, например сирене „Ементал“, то е възможно да се използва географското название и за продукти, произведени на друго място (в случая извън долината на река Емен), но след разрешение на държавата, регистрирала съответното географско название.

При защитата на **промишления дизайн** Споразумението за ТРИПС като цяло повтаря вече постигнатото с други международни споразумения.

При **патентите** защитата, която осигурява Споразумението за ТРИПС, е с продължителност от 20 години. За европейските фирми е важно, че със споразумението се защитава не само патентованите продукти, но и процесите, чрез които те се създават. Това е един по-широк подход, който се защитава от ЕС и държавите-членки на ОИСР. Държавите, подписали Споразумението за ТРИПС, могат да откажат издаването на патент от съображения, свързани с обществения ред и морала, а така също когато става въпрос за диагностика, терапия на болести или хирургически методи за лечение.

Отказ е възможен и когато се прави опит за патентоване на растения и животни (освен микробиологични организми и процеси). Нови варианти на растения, получени чрез класическа селекция или чрез генно инженерство, могат обаче да бъдат защитени с патенти. За европейските фармацевтични компании е изключително важно, че ТРИПС като цяло възприема постигнатото при изпълнението на Международната конвенция за защита на нови разновидности на растения (International Convention for the Protection of New Varieties of Plants), подписана през 1961 г. в Париж.¹²⁰

¹¹⁹ По данни на Европейската комисия около 80% от износа на алкохол от ЕС е със защитена географска индикация, а дялът на френските вина със защитена географска индикация в експорта е даже 85%. Виж: http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/intell_property/argu_en.htm

¹²⁰ Конвенцията е осъвременявана на три пъти през 1972, 1978 и 1991 г. На нейна основа е създаден Международен съюз за защита на нови разновидности на растения (The International Union for the Protection of New Varieties of Plants – UPOV), организация със седалище в Женева (Швейцария). Към 18 юни 2007 г. членове на UPOV са 64 държави, сред които 23 държави-членки на ЕС (всички освен Гърция, Кипър, Малта и Люксембург). Европейската общност също е член на Съюза от м.юли 2005 г. В Съюза участват също така САЩ, Япония, Китай, Бразилия, Русия и др. За повече информация: <http://www.upov.int/en/about/members/index.htm>

Споразумението за ТРИПС допуска по изключение и правото на държавите-участнички в споразумението да прилагат т. нар. принудително лицензиране. Тази процедура се прилага, когато е бил правен опит за получаване на лиценз на комерчески начала, но патентодържателят не е предоставил лиценз в разумния за това срок. Когато предмет на патента са нововъведения, които имат важно обществено значение, то държавата може да се намеси и да даде лиценз за използване на патента въпреки нежеланието (или невъзможността) на патентодържателя да стори това. Принудителен лиценз може да се даде и при възникването на извънредни ситуации, когато трябва да се действа много бързо или когато става въпрос за некомерческо използване.¹²¹

Друго достижение на Споразумението за ТРИПС, което пряко засяга ЕС, е ясното класифициране на **ноу-хау и търговската тайна** като част от интелектуалната собственост на дадена фирма. Под защита попадат и данните, които фирмите са длъжни да предоставят на държавата или на международни организации във връзка с одобрение на нови фармацевтични или химически продукти. Споразумението обаче не въвежда ясен механизъм за санкциониране на провинилите се, така както това се прави при злоупотребата с търговска марка или географско название, водещи в определени случаи и до конфискация на фалшифицираните продукти.

От гледна точка на Общата търговска политика на ЕС като най-голямо достижение на Споразумението за ТРИПС може да се счита неговата Част 3, където детайлно е описано как отделните държави-членки трябва да прилагат правните норми, включително как трябва да се осигуряват доказателствата, какви временни мерки трябва да се налагат, за да се гарантират интересите на собствениците на интелектуалните права, какви съдебни предписания трябва да се издават в определени ситуации. Въвежда се задължителното криминализиране на нарушаването на правото на интелектуална собственост с комерчески цели. По този начин се създават предпоставки за включване на въпросите, свързани с преследването на фалшификациите на търговски марки, в кръга от теми на търговските преговори, които ЕС води с развиращите се страни на различни равнища – глобално, регионално и двустранно.

Важно значение за ЕС има и възможността засегнатите държави-участнички да защитават своите интереси чрез Арбитража на СТО. За изминалите десетина години след приемането на Споразумението за ТРИПС Арбитражът на СТО е разгледал 21 дела, свързани с интелектуалната собственост – 3 за защита на авторски права, 11 относно патентните права и 7 за защита на търговски марки и географски названия.¹²² Сред тези арбитражни дела повече от половината са свързани с ЕС. Така например от 1999 г. насам в СТО се дискутира оплакването на ЕС относно възможността на обществени места (ресторанти, барове, паркове и др.) в САЩ да се слуша радио и да се гледат телевизионни предавания, без да се заплаща съответната такса за авторско право на изпълнителите и авторите на музикалните продукти. Това става на базата на закон, приет от Конгреса на САЩ през 1998 г. (Fairness in Music Licensing Act).¹²³

¹²¹ TRIPS, Article 31 Other Use Without Authorization of the Right Holder. Виж: http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_04c_e.htm

¹²² http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm

¹²³ Оплакването на ЕС е, че се нарушава чл. 9, ал. 1 на ТРИПС, съответно чл. 1 – 21 на Бернската конвенция. Виж: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds160_e.htm

Цели на ЕС в настоящия момент

ЕС и по-специално Европейската комисия преследват някои хоризонтални, а така също и някои специфични (отраслови) цели в областта на защитата на интелектуалната собственост в контекста на Общата търговска политика. Сред хоризонталните цели на първо място стои утвърждаването на постиженията, фиксирани вече в Споразумението за ТРИПС. Целта е всички държави-участници в Споразумението да бъдат подтикнати към неговото ефективно прилагане. Друга важна хоризонтална цел на ЕС е да се окаже на развиващите се страни, а и на някои страни в преход техническа и финансова помощ на двустранна и на регионална основа, за да могат те да създадат своя ефективна национална система за защита на интелектуалните права и по този начин да почувстват плодовете от тази дейност.

Стриктното изпълнение на задълженията, свързани със Споразумението за ТРИПС, изисква значителни и постоянни усилия от страна на ЕС на всички равнища на контакти. Причината е наличието на съществени и повтарящи се пропуски в изпълнението на задълженията от страна на повечето развиващи се държави, което води до значителни загуби за ЕС.¹²⁴ Вярно е, че съгласно разпоредбите на Споразумението на развиващите се държави бе даден преходен период за постигане на минималните задължителни изисквания при охраната на интелектуалната собственост. Но за повечето развиващи се страни този преходен период бе до 1.1.2000 г. и следователно отдавна е изтекъл. Само за най-слабо развитите страни¹²⁵ преходният период бе до 1.1. 2006 г., но и той вече е история.¹²⁶

Независимо от това обаче дефицитите в изпълнението на минималните изисквания на Споразумението за ТРИПС се запазват. Очевидно наличието на преходни периоди и на някои изключения, съдържащи се в Споразумението,¹²⁷ създадоха у повечето развиващи се държави невярната представа, че защитата на интелектуалната собственост не е сред приоритетните задачи в сегашния кръг от глобалните търговски преговори. Ето защо на ЕС, а и на останалите развити икономики сега се налага да предприемат решителни мерки, за да коригират тези погрешни представи и да потвърдят изключителното значение, което има за тях, а и за глобалната търговия стриктната защита на интелектуалната собственост.

Най-сериозни нарушения се наблюдават на пазарите на някои от най-големите развиващи се икономики – тези на Китай, Бразилия, Южна Корея, Турция, Русия, Украйна и др. В доклад, посветен на търговските отношения ЕС – Китай, се отбелязва например, че Китай с много изпреварва останалите партньори на

¹²⁴ По данни на Европейската комисия през 2006 г. на външните граници на Съюза митниците са задържали 128 млн. бр. пиратски и подправени стоки, което е с 40% повече от задържаните стоки през 2005 г. Стойността на легалния пазар на тези стоки е около 2,5 млрд. евро (http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/combating/index_en.htm).

¹²⁵ По данни на ООН към 27 септември 2007 г. за „най-слабо развити страни“ (Least Developed Countries) се считат 50 държави от Тропическа Африка, Карибите и Азия.

¹²⁶ Този период бе допълнително продължен до 2016 г. единствено за защитата на интелектуалните права при фармацевтичните продукти.

¹²⁷ Например при патентите за някои съвременни технологии на развиващите се страни също бе дадена по изключение отсрочка от 10 години за спазване на минималните изисквания на ТРИПС.

ЕС по своя дял в заловените на европейските граници пиратски стоки и стоки с подправени търговски марки.¹²⁸ Подобни оплаквания се съдържат и в изследване на търговското представителство на САЩ в Пекин. Там се казва, че прилагането на законите за защита на интелектуалната собственост в Китай е една от най-големите слабости на тази икономика. Особено големи щети на американската икономика (съответно и на европейската) нанася според това изследване пиратското използване на филми и музика, свалени от Интернет.¹²⁹ Съгласно статистиката на една от големите американски асоциации за защита на авторските права повече от 90% от използваните в Китай американски авторски произведения са пиратски, т.е. без заплащане на съответната такса. Поради тази причина американските собственици на авторски права губят годишно около един милиард долара. Съгласно друго изследване около 20% от произведенията в Китай стоки са имитации на известни марки или носят неправомерно чужди марки.¹³⁰

Напоследък Китай полага значителни усилия, за да подобри защитата на интелектуалните права и по този начин и своя имидж на надежден търговски партньор. Кадрово и технически укрепват Държавната служба за интелектуална собственост на КНР (State Intellectual Property Office – SIPO); Националната администрация по авторските права (National Copyright Administration); Генералната администрация за контрол по качеството, инспекциите и карантината (General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine) и др. Не без съдействието на САЩ и ЕС в началото на 2007 г. е приет специален План за действие по защитата на правата на интелектуална собственост и както съобщава официалният сайт на китайското правителство, само през второто тримесечие на 2007 г. са били извършени над 8 хиляди разследвания за пиратско използване на авторски материали в Интернет и в 210 случая нарушителите са били предадени на съда.¹³¹

В Бразилия по данни на Европейската комисия през 2001 г. поради липсата на стриктно спазване на изискванията на Споразумението за ТРИПС загубите на ЕС от пиратско използване на авторски материали са съставили повече от 300 млн. евро. Подправянето пък на европейски търговски марки е довело до допълнителна загуба от около 150 млн. евро.¹³² В Русия и Украйна основните проблеми са свързани също с пиратското използване на музика и филми, а така също с липсата на достатъчна патентна защита във фармацевтиката. В Турция освен пиратското използване на авторски продукти, което обхваща около 3/4 от пазара, силно е застъпена и злоупотребата с европейски търговски марки.¹³³

Що се отнася до втората хоризонтална цел – оказването от ЕС на техническа помощ на развиващите се държави и на някои държави в преход, то тя напоследък е съсредоточена в няколко основни направления:

¹²⁸ COM(2006) 632 final, p. 10.

¹²⁹ U.S.-China Trade Relations: Entering a New Phase of Greater Accountability and Enforcement. Top-to-Bottom Review, February 2006, United States Trade Representative, Beijing, p.14.

¹³⁰ Protecting Your Intellectual Property Rights (IPR) in China, <http://www.mac.doc.gov/China/Docs/BusinessGuides/IntellectualPropertyRights.htm>

¹³¹ <http://www.chinaipr.gov.cn/en/index.shtml>

¹³² EU strategy to enforce Intellectual Property Rights in third countries – facts and figures – Brussels, 10 November 2004, p. 5.

¹³³ Ibid.

- подобряване и развитие на правовата рамка чрез приемане на нови закони или чрез изменения и допълнения на вече съществуващи;
- развитие на кадровия потенциал и материалната база на развиващите се страни, за да могат те да изпълняват своите международни задължения в областта на интелектуалната собственост;
- предоставяне на ноу-хау и организационен опит за по-ефикасно управление на съответната администрация;
- оказване на съдействие на разследващите органи за преследване на престъпления срещу правата на интелектуална собственост;
- разяснителна и информационна дейност с цел повдигане на статута на интелектуалната собственост и значението на борбата срещу пиратството.¹³⁴

Разпределението на техническата помощ на ЕС в областта на интелектуалната собственост по географски признак е показано в таблицата по-долу:

Таблица 37. Програми за техническа помощ в областта на интелектуална собственост, финансирани от ЕС

Страна/ Регион	Програма на ЕС	Сума (млн. евро)	Начало	Край
Национални програми				
Китай	IPR Programme I	5,6	2002	2005
Китай	IPR Programme II	11,0	2007	
Китай	EU China Trade Project – EUCTP	20,6*	2004	2009
Китай	EU-China Policy Dialogue Support Facility	6,0*	2007**	
Русия	Russia National Action Programme 2000 – Protection of IPR	3,0*	2003	2005
Украйна, Молдова	Border Assistance Mission	8,0*	2005**	
Пакистан	Trade Related Technical Assistance	5,0*	2005	2007
Бангладеш	IPR Programme	1,2	2005	2008
Филипини	Border Management Programme	4,9*	2004	2005
Шри Ланка	Trade Development Programme	1,4*	2005	2007
Камбоджа	Multilateral Trade Assistance Project (MUTRAP)	2,0*	2004	2007
Мароко	Border Management Programme	40,0*	2004	2008

¹³⁴ IPR – Objectives and content Brussels, 3 August 2006.

Регионални програми				
АСЕАН	IPR Programme – ECAP II	7,5	1996	2006
Западни Балкани	CARDS Regional IPR Project	2,2	2003	2006
Централна Азия	Programme for Border Management in Central Asia (BOMCA)	6,0*	2003	2009
Средиземноморие	Regional Cooperation Programme on Justice and Home Affairs	15*	2007**	
Южноафрикански регион	Customs Modernisation and Trade Facilitation	18,0*	2006	2011
Южен Кавказ	South Caucasus Anti-Drug Programme (SCAD)	2,0*	2007**	

Източник: Европейската комисия

*Пояснения: * – В тези суми са включени компоненти, свързани с правата на интелектуалната собственост*

*** – Това са планирани дати, но споразуменията не са стартирали към 1.10.2007 г.*

Както се вижда от данните, обобщени в таблицата по-горе, усилията на ЕС и в частност на Европейската комисия са съсредоточени именно в тези развиващи се държави (и държави в преход), които имат най-големи проблеми със спазването на изискванията на Споразумението за ТРИПС. От таблицата също така личи, че специално внимание се отделя на Китай. По данни на Европейската комисия в рамките само на IPR Programme I например са били обучени по въпросите на интелектуалната собственост и Споразумението за ТРИПС чрез семинари и мисии в международни организации повече от 2500 китайски експерти, съдебни магистрати и висши държавни служители.¹³⁵

Значителни усилия Европейската комисия отделя и на някои други азиатски държави и най-вече на държавите от АСЕАН. Само през 2006 г. в държавите от АСЕАН по програмата ECAP II са били реализирани 13 регионални и 80 национални прояви, свързани с правата на интелектуална собственост. Най-много национални прояви е имало във Виетнам – 20, следват Тайланд с 18, Индонезия с 14, Камбоджа с 12 и Малайзия и Лаос с по 8. Сред най-значимите регионални проекти е създаването на мрежа на университети от ЕС и АСЕАН, ангажирани в образователни дейности по защитата на интелектуалната собственост. Помощ за създаването на мрежата е оказала Европейската мрежа на институтите, занимаващи се с интелектуалната собственост (European Intellectual Property Institutes Network – EIPIN).¹³⁶

Както бе вече изтъкнато, освен постоянните хоризонтални цели ЕС има и някои специфични (вертикални) цели в конкретни области на интелектуалната собственост, които преследва в рамките на Кръга Доха и на други глобални и международни форуми. Тези цели са свързани, от една страна, с необходимостта да се доразвива Споразумението за ТРИПС, от друга страна – с необходимостта

¹³⁵ <http://www.epo.org/about-us/press/releases/archive/2003/24102003.html>

¹³⁶ ECAP II News, № 2, 2006, p. 2.

търговията да допринася все по-активно за политиката на развитие и за опазването на околната среда. Специфични цели произтичат и от някои съществени промени в науката и в технологиите, които съществено влияят върху характера на интелектуалната собственост.

По първото направление, относно доразвиването и усъвършенстването на Споразумението за ТРИПС и въобще на системата на глобална защита на интелектуалната собственост, могат да се обособят няколко по-важни специфични цели на ЕС.

В областта на патентите такава цел е прецизирането на т. нар. принудително лицензиране. Сега, под предлог че се стремят да се борят с бедността, редица развиващи се страни нарушават правата на собствениците на патенти, в това число и от държавите-членки на ЕС. ЕС се стреми да ограничи тази порочна практика. Същевременно обаче Съюзът се стреми да запази и даже да разшири практиката на принудителното лицензиране в една специфична област, където тя наистина е полезна – достъпът до животоспасяващи лекарства за лекуването на някои разпространени болести. В това направление Европейската комисия работи упорито от края на 1990-те години.

По инициатива на европейските държави през м. декември 2005 г. бе подписан Протокол за изменение на Споразумението ТРИПС, с който се регулира принудителното лицензиране при животоспасяващите лекарства, използвани за лечение на СПИН, малария, туберкулоза. Към м. октомври 2007 г. ЕС има подкрепата в тази област от САЩ, Швейцария, Норвегия и още десетина главно развити страни и страни в преход, но тенденцията е към разширяване на кръга на страните, подкрепящи този подход към проблема. В своя последен доклад за търговската политика ЕО специално подчертава значението на мерките в областта на производството на лекарства за най-слабо развитите държави, които главно поради финансови причини обикновено имат сериозни проблеми с набавяне на скъпо струващи лекарства за гарантиране на здравеопазването. Идеята е тези държави да имат право до 2016 г. да внасят от държавите-членки на ЕС, а и от други развити държави лекарства, произведени чрез режима на принудителното лицензиране.¹³⁷

Едновременно със стъпките на глобално ниво ЕС прие и автономни мерки. През м. май 2006 г. бе приет Регламент 816/2006 на Европейския парламент и на Съвета за предоставяне на принудителна лицензия за патенти, свързани с производството на фармацевтични продукти за износ в държавите с проблеми в областта на общественото здраве.¹³⁸ В този документ на практика са имплементирани всички предвидени промени в Споразумението за ТРИПС. Създаден е механизъм, според който компании от ЕС могат да поискат принудителен лиценз за производство на фармацевтични продукти тогава, когато лекарствата са предназначени за държави, които имат належаща нужда от тях и страдат от сериозни проблеми на здравната система. Освен това Европейският парламент прие през 2007 г. специална резолюция, озаглавена „Споразумението за ТРИПС и достъпът до лекарства“.¹³⁹

¹³⁷ WT/TPR/G/177, 22 January 2007.

¹³⁸ Regulation (EC) No 816/2006 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2006 on compulsory licensing of patents relating to the manufacture of pharmaceutical products for export to countries with public health problems, OJ L 157, 9.6.2006, p. 1-7.

¹³⁹ <http://www.ipbulgaria.com>

При защитените географски названия целта на ЕС е преди всичко да се въведе всеобхватна и ефективна глобална система за регистрация. Това е от интерес не само на ЕС, но и на развиващите се държави, които често не са в състояние ефикасно да се защитят срещу злоупотребата с техни известни географски имена. Така например някои транснационални компании недобросъвестно използват такива търговски марки с географски указания като „цейлонски чай“ или „жасминов ориз“.¹⁴⁰ В момента ЕС има регистрирани чрез собствената регистрационна система около 4800 продукта със защитена географска индикация (4200 от тях са алкохолни напитки). Целта е тази европейска система за регистрация да се превърне постепенно в глобална система, като се използва и Споразумението за ТРИПС.

Евентуален успех в указаното направление ще има значение и за други сфери на европейската интеграция – например за напредъка на реформата на Общата селскостопанска политика, тъй като производството на аграрни продукти със защитена географска индикация е основен инструмент за прехода от насърчаване на количеството към насърчаване на качеството на аграрното производство. Благоприятно ще е въздействието и върху политиката за насърчаване на малките и средни предприятия, които са основните бенефициенти от защитените географски индикации.

Съпътстваща специфична цел на Общата търговска политика е осигуряването на ефикасна защита срещу някои претенции по адрес на въведената в ЕС доста широка система за регистрация на продуктите със защитена географска индикация и някои други географски характеристики. Както е известно, САЩ, Австралия, Индия и редица латиноамерикански държави оспорват в Арбитража на СТО използвания от ЕС метод, тъй като според тях той ограничава правата на продуктите, произведени извън ЕС.¹⁴¹ Става въпрос за използването на трите специфични знака за защита на особените характеристики на продуктите – знакът „PGI“ (Protected Geographical Indication – Защитена географска индикация), който гарантира, че всички етапи от производството са извършени в индикираната географска област; знакът „PDO“ (Protected Designation of Origin – Защитено място на произход), с който се гарантира специфична характеристика или репутация на продукта, свързана с дадена географска област, където е извършена най-малкото една важна производствена операция, и знакът „TGS“ (Traditional Specialty Guaranteed – Гарантирана традиционна специфичност), с който се доказва, че са използвани уникални продукти с точно определени географски характеристики.

Има и други специфични задачи на Общата търговска политика на ЕС, свързани с усъвършенстването на Споразумението за ТРИПС. Преди всичко ЕС счита, че при опазването на правото на търговска марка е необходимо да се даде на властите в държавите-членки на Споразумението правото, а и задължението да конфискуват документи във вид на доказателства, свързани с предполагаеми нарушения, както и самите съмнителни стоки. Важно е да се утвърди принципът на „неокончателната възбрана“ (предпождаща съдебното решение), за да се попречи на предполагаемите нарушители и посредници да се възползват от дадено нарушение. Освен това, така както предвиждат нормите на ЕС, да се конфискуват

¹⁴⁰ http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/intell_property/argu_en.htm

¹⁴¹ WT/DS174; WT/DS290.

банкови сметки и други активи и печалби на нарушителите, за да се гарантира заплащането на съответните щети.

По-нататък ЕС настоява изтеглянето на стоки, нарушаващи права върху интелектуална собственост от пазара, да става за сметка на нарушителите. В случаите, когато има сериозни и продължителни нарушения, да се стига до съдебно закриване на компании, за които е доказано, че са системни нарушители. За да се предотврати възобновяване на нарушенията, например при производството на пиратски компактни дискове, в Споразумението за ТРИПС трябва да се включи възможността за конфискация на машини, използвани за производство на фалшифицирани и пиратски стоки.

Във връзка с необходимостта от приспособяване към развитието на науката и технологиите на първо място стои въпросът за развитие на патентната защита в областта на съхраняването и управлението на биоразнообразието. Проблемът има три аспекта. Първите два са свързани помежду си. Единият от тях възниква във връзка с използването от фармацевтичните фирми на развитите държави на уникалния биологичен материал, намиращ се в трудно достъпни и почти недокусовани от човека кътчета на природата, главно в някои развиващи се страни. В този случай фармацевтичните компании с основание се стремят да си осигурят патентна защита на придобитата биоинформация, от която те конструират чрез биоинженерия нови уникални фармацевтични продукти. В същото време обаче развиващите се страни, които са източник на това биоразнообразие, желаят да получават някаква част от печалбите на фармацевтичните фирми, използващи техните биоресурси, а и традиционните знания на местното население за приложимостта на тези ресурси. Това е вторият аспект на проблема. При това нещата допълнително се усложняват от съществуващия известен конфликт между патентната защита, осигурявана от Споразумението за ТРИПС, и националния монопол върху генетичните ресурси, установен с Конвенцията за биологичното разнообразие.¹⁴²

Третият аспект на проблема е свързан с растящата вероятност вследствие на развитието на биоинженерията скоро на развиващите се страни да им се наложи да закупуват от фармацевтичните компании семена за растения, които са тяхна традиционна храна, например ориз или картофи. Патентоването на биологични организми засега не е предмет на регулиране чрез Споразумението за ТРИПС, но такава практика не е и изрично забранена. Ето защо може да се стигне до злоупотреба на фармацевтичните компании с доминиращи и монополни позиции на пазара на семена и разсадъчен материал. Ето защо развиващите се страни се стремят да въведат глобални забрани и да ограничат до минимум патентната защита на по-сложни биоматериали.

ЕС и по-специално Европейският парламент и Европейската комисия проявяват разбиране относно необходимостта фармацевтичните фирми-патентозаявители да следват някакъв етичен кодекс на поведение, да разкриват произхода на биологичните ресурси, които използват, и в случаите, когато използват традиционни знания от развиващите се държави – да предоставят на тези държави определен дял от благата, получени при използването на биологичните ресурси. Спо-

¹⁴² По-точно става въпрос за приложимостта на чл. 27.3 на Споразумението за ТРИПС относно годността за патентоване на микроорганизми, тогава, когато те са новооткрити или са продукт на генно инженерство и стават за индустриално приложение.

ред експертите на Европейската комисия тази защита трябва да се осигурява обаче на двустранна, а не на глобална основа, като се анализира всеки отделен случай на използване на уникални биоматериали.

В същото време ЕС е твърдо за съхраняване на правото на фармацевтичните компании за защитават своята интелектуална собственост, придобита чрез значителни усилия, за разкриване и използване на уникални биоматериали, както и вследствие на иновативни биоинженерни действия.

Обобщавайки, може да се каже, че защитата на интелектуалната собственост, така както и борбата с нелоялната конкуренция и срещу появата на нови технически бариери пред търговията, се оформя като едно от най-важните традиционни направления за работа в рамките на Общата търговска политика на ЕС. Това е така, защото интелектуалната собственост вече е станала най-важният актив, с който разполагат европейските фирми, и защото злоупотребите в тази област продължават да костват огромни загуби на европейските фирми. Развитието на науката също допринася за нарастването на значението на този въпрос, най-ясно свързан с развитието на глобалната търговия.

2.2. ГАРАНТИРАНЕ НА СВОБОДНОТО ДВИЖЕНИЕ НА КАПИТАЛ В КОНТЕКСТА НА ГЛОБАЛНАТА ТЪРГОВИЯ

Значение на свободното движение на капитал за ЕС

Значението на глобалното движение на капитал може да се разглежда в теоретичен и в практически аспект. Що се отнася до теоретичния аспект на въпроса, трябва да се изтъкне, че в икономическата литература има натрупано значително число изследвания, свързани с ползите от премахването на бариерите пред движението на капитала като фактор на производството.¹⁴³ Като най-нагледен теоретичен модел би могъл да се посочи моделът за зависимостта на икономическия растеж от инвестициите на американския икономист Робърт Солоу.¹⁴⁴ Този модел се базира на триизмерната функция на производството на Коб – Дъглас¹⁴⁵. В

¹⁴³ Виж например Machlup, F., Walter, S., Lorie, T., eds., *International Mobility and Movement of Capital*, New York, Columbia University Press, 1972; Krugman, R. and Obstfeld, M., *International Economics: Theory and Policy*, Third Edition, New York: Harper Collins, 1994; Leblang, D., *Domestic and Systemic Determinants of Capital Controls in the Developed and Developing World*, *International Studies Quarterly*, Vol. 41, No. 3 (Sep., 1997), pp. 435-454; Goodman, J., Pauly, L., 'The Obsolescence of Capital Controls: Economic Management in an Age of Global Markets', in *World Politics*, 46, 1, 50-82 и др.

¹⁴⁴ Виж например: „A Contribution to the Theory of Economic Growth.“ *Quarterly Journal of Economics* 70 (February 1956):65-94; „Technical Change and the Aggregate Production Function.“ *Review of Economics and Statistics* 39 (August 1957): 312-20; „The Economics of Resources or the Resources of Economics“ *The American Economic Review* vol.64 (1974): 1-14.

¹⁴⁵ Използването на функцията на производството на американските икономисти Чарлз У. Коб (Charles W. Cobb) и Пол Х. Дъглас (Paul H. Douglas) е широко разпространено в икономическата теория. Функцията води началото си от статията на двамата „Една теория за производството“ („A Theory of Production“), поместена в американското списание „*American Economic Review*“ през м. март 1928 г. (Vol. 18 Issue 1, p. 139-165). Виж също: Manfred, G., *Economics (mit Karl E. Case, Ray C. Fair und Ken Heather)*, London u.a.: Prentice Hall Europe, 1998.

раздел 1.1 беше проследено развитието на ситуацията до възникването на т. нар. устойчивост на ниската капиталова рентабилност, тук ще проследим процесите по-нататък, които водят до преодоляване на падащата капиталова рентабилност чрез свободното движение на капитал, и ще посочим връзката между свободното движение на капитал и засилването на глобалното направление в Общата търговска политика на ЕС.

От макроикономическа гледна точка функцията на производството има следния вид: $Y = F(K,L) = A K^\alpha L^\beta$,

където: Y = потенциален национален доход (брутен вътрешен продукт)

K = натрупан национален капитал

L = вложен съвкупен труд (национална работна сила)

A = използвана технология (равнище на технология)

α и β са положителни параметри, чиято сума е равна на единица.¹⁴⁶

За дадена национална икономика те представляват агрегатни осреднени параметри, отразяващи не само цялостното технологично състояние, но и отрасловата структура на икономиката.

Тази функция може да се запише и по следния начин:

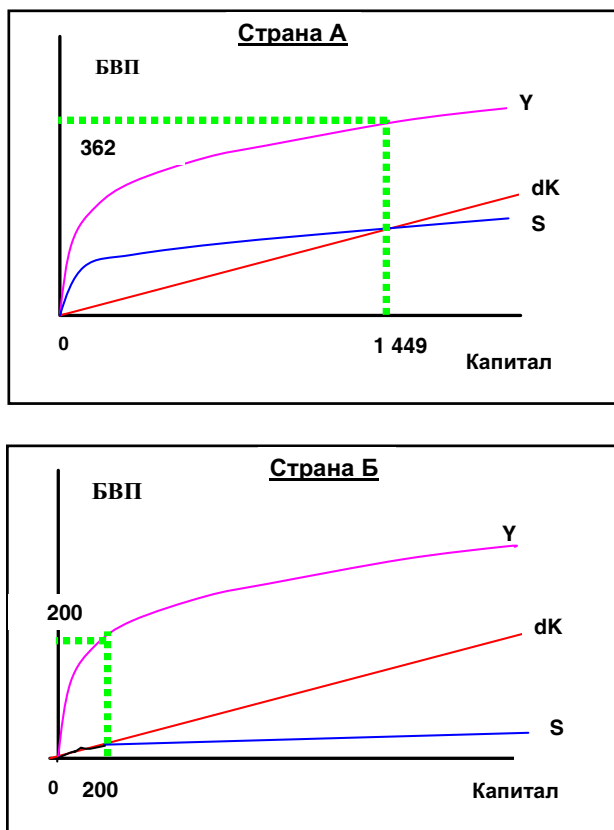
$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

Ако приемем, че $\Delta K = K_{+1} - K = I - \delta K$, където ΔK е нарастването на капитала, и ако се приеме, че инвестициите са равни на спестяванията, т.е. $I = S$, и спестяванията са равни на нормата на спестяване за определен период по получения доход през този период ($S = sY$), където s = норма на спестяванията, а така също, че Δ е нормата на амортизация, то можем да пристъпим към разглеждането на модела на Солоу за две страни – А и Б. В началото те се разглеждат при условията на икономическа автаркия. Приемаме по-нататък, че в двете страни са еднакви нормата на амортизация δ и равнището на технологията A . За по-голяма нагледност на ефекта от движението на капитал се прима също, че двете страни разполагат с една и съща работна сила $L = 200$. При това положение различен остава само параметърът s (норма на натрупване) и съответно различен е натрупаният капитал през съответния период. Изхождайки от презумпцията, че това различие е дълготрайно, то и фазата на постигането на устойчивото състояние на ниска доходност в условия на автаркия в двете страни е различна. Страната А е в напреднала фаза, докато страната Б, където се чувства недостиг на капитал, е още в ранна фаза. В крайна сметка при натрупване през разглеждания период на допълнителен капитал в страната А, равен на 1449 условни единици, се получава условен доход от 362 единици, а в страната Б при натрупан допълнителен капитал от 200 единици – съответно допълнителен доход от 200 условни единици. Съответно доходността на инвестициите в страната А е равна на 0,25, докато тази в страната А е цели четири пъти по-висока – 1,00.

¹⁴⁶ Това равенство е условие, за да имаме пропорционално увеличение на дохода при съответното увеличение на разходите за труд и капитал, независимо от мащаба на инвестицията. При α и $\beta >$ от единица ще имаме нарастване на дохода с изпреварващ темп спрямо нарастването на инвестицията, т.е. икономия от мащаба, обратното – при α и $\beta <$ 1 ще се наблюдава загуба от мащаба на производството.

От модела става ясно, че различията в доходността на инвестициите се дължат на различната норма на натрупване и съответно на различния размер на натрупания вече капитал. Фактът, че в страната Б дивидентът е около 4 пъти по-малък от този в страната А, е достатъчно голям стимул за придвижване на капитал от страната А към страната Б, след като отпаднат пречките за това.

Графика 39. Доходност от капитала в условията на автаркия

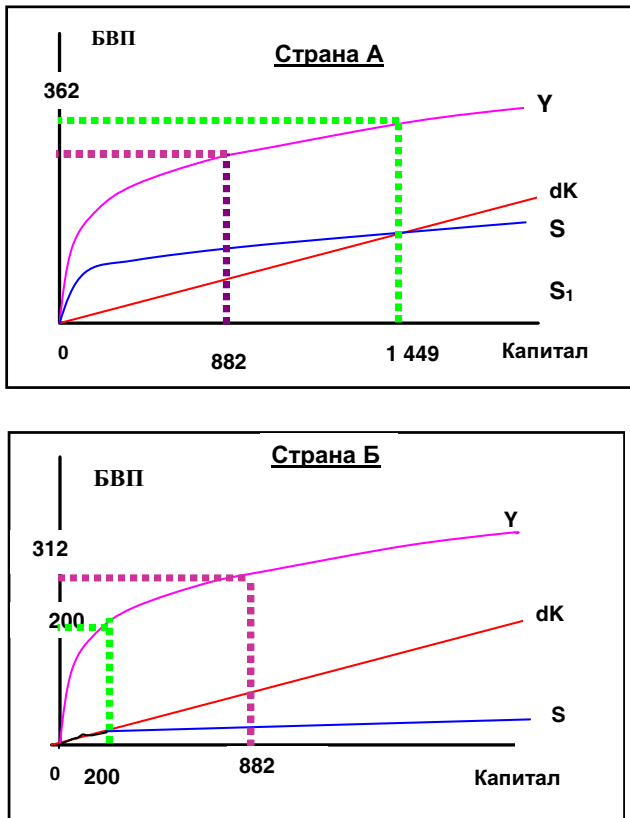


В процеса на конвергенция, който може да продължи различен брой години, до достигането на новото състояние на стабилност, но вече за двете страни като едно интегрирано цяло, част от капитала от страната А отива в страната Б, където има по-висока капиталова рентабилност. В конкретния случай равновесието се постига при ниво на БВП в общия пазар на страна А и страна Б = 624 условни единици и общ размер на инвестирания капитал за съответния период = 1764 условни единици (виж графика 40).

При новата ситуация трябва обаче вече да се прави разлика между brutния вътрешен продукт (БВП), който се акумулира в двете страни, и brutния национален продукт (БНП), който получават гражданите и икономическите субекти на двете страни. Преди конвергенцията БВП в страна А и в страна Б е равен на съответния БНП. След конвергенцията БВП в двете страни е различен от БНП.

Видно е също така, че износът на капитал води до намаляване на БВП в страна А от 362 на 312 условни единици, но в същото време до ръст на БВП от 362 на 380. Що се отнася до страна Б, то тук ръстът е едновременно и при БВП, и при БНП, като естествено той е значително по-голям при БВП. Глобалната печалба на доход от процеса на преразпределение на капитала е 62 условни единици, което е постигнато с увеличение на съвкупния капитал от 113 единици, т.е. при рентабилност на инвестициите 0,55, което е значително над осреднената рентабилност на инвестициите, равна на 0,34, която се наблюдава в двете страни в условията на автаркия. Ето защо може да се каже, че износът на капитал от страната с повече натрупан капитал в страната с по-малко натрупан капитал е процес, носещ полза на всички участници в процеса, или имаме т.нар. win-win process.

Графика 40. Доходност от капитала в условията на конвергенция



Рекапитулацията на ефектите от свободното движение на капитал е показана в таблицата по-долу:

Таблица 38. Ефекти от движението на капитал след периода на конвергенция

	Автаркия	След конвергенция	
	БВП = БНП	БВП	БНП
Страна А	362	312	380
Страна Б	200	312	244
ОБЩО	562	624	624

Освен по теоретичен път взаимноизгодният ефект (win-win effect) от свободното движение на капитал (инвестиции) може да се обоснове и с емпирични данни. Преди всичко трябва да се отбележи, че, макар и с някои колебания, през новия век се отбелязва ясно изразена тенденция на силно увеличаване на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ) в глобален мащаб. Докато през периода 1990 – 1999 г. средногодишният обем на ПЧИ е от порядъка на 400 млрд. долара, то през периода 2000 – 2005 г. той е около 800 млрд. дол., като пикът е през 2000-та година, когато обемът на оттока на ПЧИ е достигнал 1400 млрд. дол.¹⁴⁷

Като емпирично потвърждение на т. нар. win-win effect могат да се посочат дългогодишните наблюдения на американски експерти от Института за глобални изследвания Маккинзи. Според тях един ам. долар, инвестиран вместо в американската икономика в икономиката на Индия, създава допълнителен БВП в Индия в размер на 0,33 долара, допълнителен БНП в САЩ в размер на 0,67 долара (трансфер на печалба и на други доходи) и освен това допълнителен БВП в САЩ в размер на 0,45 – 0,47 долара благодарение на порасналото търсене. По този начин се получава, че един пренасочен долар инвестиции от САЩ към Индия благодарение на свободното движение на капитал създава общо доход в размер на 1,45 – 1,47 долара.¹⁴⁸

Друго емпирично наблюдение, което потвърждава тезата за изпреварващия ръст на БВП в страните, получаващи ПЧИ, е сравняването на тренда на нарастване на БВП в развитите икономики и в развиващите се икономики. При това се приема, че развитите икономики се намират в състояние, близко до устойчивото състояние на ниска доходност от инвестициите, поради „насищането“ на икономиката с капитал (при съответното технологично ниво), а развиващите се страни, тъй като са по-късно възникващи пазарни икономики, имат все още относително ниска степен на насищане с капитал и следователно са достатъчно далеч от това устойчиво състояние на ниска капиталова рентабилност, но технологичното равнище във водещите отрасли е близко до глобалното, т.е. до това в развитите икономики.

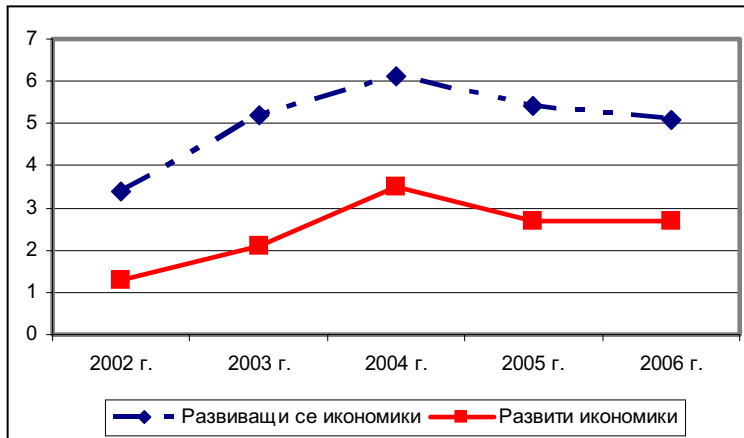
Както се вижда от графиката по-долу, през последните години, които се отличават с изпреварващ ръст на ПЧИ, темпът на нарастване на реалния БВП в

¹⁴⁷ 2006 World Investment Report, UNCTAD, New York and Geneva, 2006, p. 7.

¹⁴⁸ Виж: McKinsey, Offshoring: Is It a Win-Win Game?, Global Institute, San Francisco, 2003.

развиващите се икономики е с около 2 пункта по-голям от темпа на нарастване на БВП в развитите икономики. Разбира се, както личи и от теоретичния модел на Солоу, това състояние на нещата се компенсира за развитите икономики с ръста на техния БВП.

Графика 41. Годишен ръст на реалния БВП в развиващите се и в развитите икономики (в %)



Източник: Данни на Световната банка (World Bank, Global Economic Prospects).

Що се отнася до позициите на Европейския съюз в глобалното движение на капитал, то трябва да се подчертае, че той отдавна се е оформил като най-големия глобален доставчик на инвестиции и това не може да няма своето силно отражение върху неговите външни отношения и най-вече върху Общата търговска политика.

Таблица 39. ЕС като основен глобален източник на ПЧИ

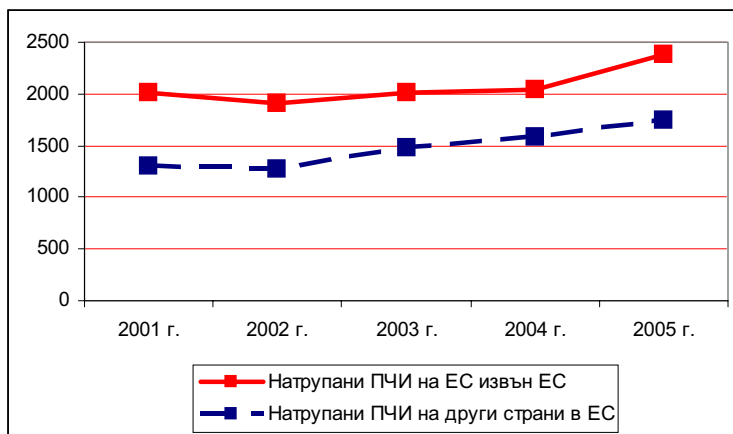
Източник на ПЧИ	1998-2000	2003-2005
Развити страни	90,4	85,8
ЕС	64,4	54,6
САЩ	15,9	15,7
Япония	2,6	4,9
Други развити страни	7,5	10,6
Развиващи се страни	9,4	12,3
Други страни	0,2	1,9
Светът	100,0	100,0

Източник: UNCTAD, FDI/TNC database

В потвърждение на данните на УНКТАД са и данните на Евростат. Съгласно тези данни през 2006 г. ЕС(25) е изнесъл в други страни и територии преки инве-

стиции в размер на 202 млрд. евро., което е било със 17% повече от резултата през 2005 г. Съответно износът на ПЧИ от ЕС през 2005 г., който е бил равен на 172 млрд. евро, пак е бил с 26% над резултата, постигнат през 2004 г. Най-добрият резултат досега е бил отбелязан обаче през 2001 г. – 306 млрд. евро.¹⁴⁹ Независимо от колебанията ЕС безспорно се е утвърдил вече като глобален лидер със значителен положителен баланс при ПЧИ, а делът му в глобалния експорт на ПЧИ отново е над 50%, гонейки рекордните резултати от предишни години.

Графика 42. Динамика на ПЧИ на ЕС



Източник: European Union foreign direct investment yearbook 2007, Eurostat, 2007

Най-голям дял в износа на ПЧИ от ЕС през 2006 г. имат (в млрд. евро): Франция – 39; Германия – 32; Люксембург – 27; Великобритания – 23; Холандия – 19; Италия – 15; Испания – 12. Белгия – 10. Ако се отчитат обаче и инвестициите, които отделните държави са направили в рамките на самия съюз, то тогава поддредането е малко по-различно. При общ обем на преките инвестиции (2006 г., ЕС-27), равен на 619 млрд. евро, подредането е следното (в млрд. евро): Франция – 87; Испания – 71; Люксембург – 65; Великобритания – 64; Германия – 63; Италия – 33, и т. нат. Като се има предвид, че капиталите, преминаващи през Люксембург, са главно от Германия, то може да се каже, че посочените данни като цяло потвърждават факта, че основните експортъори на капитал са най-големите и най-развитите европейски икономики, които вече са натрупали достатъчно капитал на едно работно място и са достигнали т. нар. ефект на устойчивата ниска капиталова рентабилност и следователно се нуждаят от износ на капитал, за да повишат тази рентабилност.¹⁵⁰

Накъде се насочва основно европейският капитал? Това може добре да се види от таблицата по-долу.

¹⁴⁹ European Union foreign direct investment yearbook 2007, Eurostat, Brussels, 2007, p. 14.

¹⁵⁰ Steady State Effect съгласно разгледания модел на Солоу.

Таблица 40. Натрупани ПЧИ на ЕС(25) (млрд. евро)

Континент	2001	2002	2003	2004	2005
Европа (без ЕС)*	2017	1905	2011	2213	2458
Северна Америка	1001	843	829	896	947
Азия	250	247	296	345	368
Централна Америка**	111	125	157	212	255
Южна Америка	166	97	137	145	168
Африка	60	65	84	110	119
Австралия (Океания)	53	55	60	67	59
Общо	3658	3337	3574	3988	4374

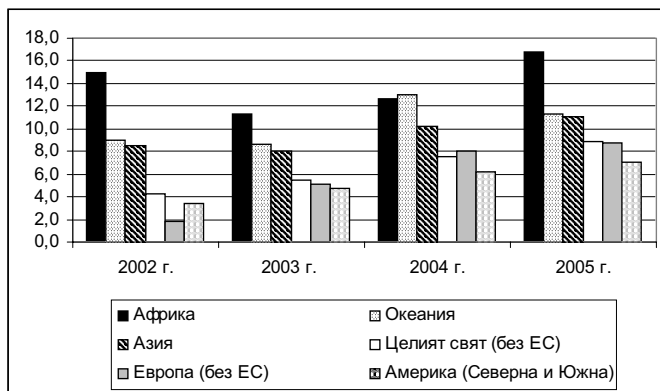
Пояснения: * – това са страните от ЕАСТ (Швейцария, Норвегия и др.), както и Русия, Турция, някои други европейски държави извън ЕС, а така също България и Румъния.

** – По-голямата част от тези инвестиции са насочени към американски фирми с регистрация в офшорни зони на Карибските острови.

Източник: Евростат

Както личи от таблица 40, най-много преки инвестиции от ЕС са се натрупали в Европа (без ЕС) и в Северна Америка (главно в САЩ). Това явление е свързано главно с глобалната тенденция на концентрацията на капитала и производството с цел по-голяма икономия от мащаба (виж раздел 1.1 по този въпрос). Същевременно обаче доходността на инвестициите в различните географски направления е много различна и това още веднъж ясно показва, че повишаването на капиталовата рентабилност на европейските ПЧИ като цяло може да се постигне единствено чрез увеличаване на дела на експорта на капитал в страните, изпитващи относителен недостиг на капитал (Африка, Китай, Индия, Латинска Америка и други), така, както сочи и теоретичният модел на Солоу.

Графика 43. Доходност от ПЧИ на ЕС (%)



Източник: Евростат.

От графика 43 могат да се направят няколко важни извода: Първо, че възвращаемостта от ПЧИ на ЕС през последните години се увеличава (от 4,3% през 2002 г. на 8,9% през 2005 г.). Второ, че това се дължи най-вече на високата рентабилност на развиващите се икономики и на икономиките на държавите в преход. Трето, че по-нататъшното покачване на рентабилността на европейските ПЧИ до голяма степен ще зависи от нарастването на дела в европейските инвестиции на тези развиващи се икономики, а следователно и от премахването на все още съществуващите бариери пред свободното движение на капиталите в глобален мащаб.

Естествено е, че след като ЕС е най-големият глобален доставчик на инвестиции, то Съюзът е и най-силно заинтересован от премахването на бариерите пред свободното движение на капитал, в това число и от премахването на тези бариери, които имат търговски характер и са предмет на постигнати вече договорености в рамките на многостранните търговски преговори под егидата на СТО.

Съществуващи пречки пред инвестициите, свързани с търговията

До Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори развиващите се страни, подкрепяни от тогавашния Съветски блок, се противопоставяха на мерки за глобално регулиране на инвестициите и единствен инструмент за регулиране бяха двустранните споразумения за гарантиране и насърчаване на инвестициите и за избягване на двойното данъчно облагане. През периода 1960 – 1990 година сред развиващите се страни преобладаваше представата, че националното регулиране на инвестициите е важен и неотменен компонент на независимото им развитие и че то е изключителен прерогатив на държавата и на нейната икономическа политика. Редица развиващи се държави даже се съпротивляваха на притока на чужди частни инвестиции в по-големи мащаби, страхувайки се, че ще изпаднат в прекалена външна икономическа зависимост. Други развиващи се страни пък бяха установили строг контрол върху разположението на ПЧИ, насочвайки ги по свое усмотрение към считаните от тях за приоритетни сектори на икономиката и региони на страната. Ширеха се и различни ограничения върху трансфера на печалба от ПЧИ, върху импорта и експорта на предприятията, създадени с чужди инвестиции, върху капиталовата структура на дъщерните фирми и т. нат.

Когато обаче през 1980-те години и особено през 1990-те години стана ясно, че „отворените“ икономики (Япония, Южна Корея, Тайван, по-късно и Китай) се развиват по-бързо от „затворените“ и „полузатворените“ икономики в Африка, Южна Азия и от части в Латинска Америка, отношението към чуждите инвестиции в развиващите се страни се промени, а следователно и тяхното отношение към глобалното регулиране на инвестициите в рамките на многостранните търговски преговори. Този процес на преосмисляне се усилваше и от растящото търсене на инвестиции в глобален мащаб, което изоставаше от предлагането, особено след отварянето за ПЧИ и на огромната китайска икономика, а по-късно и на икономиките от Централна и Източна Европа.

Предлагането обаче оставаше ограничено и поради използването на значителна част от инвестициите в рамките на самите развити икономики с цел получаване на конкурентни предимства чрез сливания, поглъщания и други мерки за постигане на икономия в глобален мащаб. Това доведе до формиране на ясно изразен „пазар на продавачите“, т.е. до значителен превес на силите в полза на

държавите, изнасящи капитал в глобален мащаб. В крайна сметка се стигна до предложението на САЩ, които бяха и продължават да са сред най-големите експортьори на инвестиции, в Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори под егидата на СТО да се включи и въпросът за свързаните с търговията аспекти на инвестиционната политика. САЩ бяха решително подкрепени по този въпрос от страните-членки на ЕС, както и от Швейцария и някои други развити икономики.

Така се стигна до пробива и до подписването на Споразумението за ТРИМс¹⁵¹, ограничаващо за първи път възможностите на националната държава за безграничен контрол върху чуждестранните инвестиции. В основата на Споразумението за ТРИМс лежи идентифицирането и отстраняването на ограничения при инвестирането, които засягат търговията (ТРИМс). Повечето от ТРИМс (виж таблица 44) са свързани именно с усилията на развиващите се страни да насочат чуждестранните инвестиции в един или друг отрасъл, за едно или друго производство или да ги използват за решаването на някакъв икономически или социален проблем (дефицит на търговския и на платежния баланс, недостиг на определени стоки, регионални диспропорции и др.). Има обаче и ТРИМс, които могат да се срещнат и в развитите икономики – например субсидиране чрез безплатното предоставяне на земя за чуждестранна инвестиция или чрез продажбата на някой голям инвеститор на комунални и други услуги от публични компании по занижени (непазарни) цени и други.

Общото между всички ТРИМс е, че те водят до изкривяване на нормалните пазарни условия и се превръщат в инструменти за нелоялна конкуренция. В този смисъл тяхното отстраняване е част от глобалните усилия за либерализиране не само на инвестициите, но и на търговията. Именно така се третира ТРИМс и от Общата търговска политика на ЕС.

Таблица 41. По-важни ТРИМс и основните сфери на тяхното разпространение

№	Описание на ТРИМ	Разпространение ¹	
		Развиващи се икономики	Развити икономики
1	Задължителен дял местни компоненти в готовите изделия	***	*
2	Балансирана търговия (покриване на вноса на компоненти с износ на готови изделия)	***	*
3	Балансиране на валутните потоци (валутните разходи да се покриват от валутни приходи)	***	*
4	Задължителен дял на експорта от произведената готова продукция	***	*
5	Задължителен дял на продажбите на местния (вътрешен) пазар	**	*
6	Ограничения върху износа на печалба (дивиденди) в чуждестранна валута	***	*
7	Задължителни производствени операции в страната на инвестицията	**	*

¹⁵¹ ТРИМс – TRIMs (Trade-Related Investment Measures). В превод на български – свързани с търговията мерки по регулиране на инвестициите.

8	Задължително насочване на инвестицията към определен регион (региони)	***	**
9	Ограничаване на номенклатурата на произвежданите стоки	***	**
10	Задължителен трансфер на технологии	***	*
11	Задължителна национална квота в капитала на новосъздаваното предприятия	**	*
12	Безплатно и преференциално предоставяне на земя	**	**
13	Преференциално снабдяване с комунални и други услуги от публични фирми	**	**
14	Разрешителен режим на инвестиране в определени отрасли	**	**

*Пояснения: 1 – *** – силно разпространение
 ** – средно разпространение
 * – слабо разпространение*

Предимства и недостатъци на Споразумението за ТРИМс

ЕС е сред най-ревностните защитници на Споразумението за ТРИМс, което е в сила от 1.1.1995 г. Държавите с развита икономика, в това число и държавите-членки на ЕС, поеха задължението да отстранят указаните в споразумението недопустими ограничения пред чуждестранните инвестиции в течение на 2 години, т.е. до 1.1.1997 г., и вече отдавна са изпълнили своите ангажименти. За държавите с развиваща се икономика този период бе до 1.1.2000 г., а за държавите с икономика в преход – до 1.1.2002 г., т.е. така, че Споразумението за ТРИМс важи в момента в пълна сила за всички държави, които са го подписали.

Споразумението за ТРИМс обявява за недопустими обаче само първите 5 от изброените в таблица 44 пречки пред чуждестранните инвестиции. Това е така, защото те най-ясно са свързани с международната търговия. Останалите ТРИМс могат да се преследват по линия на други споразумения, тъй като в една или друга форма нарушават правилата на лоялната конкуренция, например безплатното или преференциално снабдяване със земя и услуги може да се разглежда като непозволена субсидия по силата на Споразумението за субсидиите и компенсационните мерки, подписано също в рамките на Уругвайския кръг. Степента на глобално регулиране при различните ТРИМс обаче е различна и това според ЕС представлява един от съществените проблеми, които предстои да се обсъждат и решават в сегашните и бъдещите кръгове на многостранните търговски преговори.

Освен че създава глобална правна основа за преследване и санкциониране на някои ограничителни практики в областта на ПЧИ, Споразумението за ТРИМс създава условия и за постоянен дебат в СТО и за набелязване на нови глобални мерки, насочени към либерализиране на движението на капитал. За тази цел в СТО е създаден Комитетът по ТРИМс към Съвета за търговията със стоки (Committee on Trade-Related Investment Measures of the Council for Trade in Goods). Допълнително по решение на министерската среща на СТО в Сингапур (1996 г.)

към СТО е създадена и Работна група за изучаване на връзките между търговията и инвестициите.¹⁵² На базата на разработките, представени в тази работна група, и най-вече с усилията на развитите икономики, през 2001 г. на министерската среща в Доха е приета специална декларация относно мандата на новия кръг от многостранни търговски преговори в областта на инвестициите. Там се подчертава значението на либерализацията на инвестиционната дейност като предпоставка за развитието на глобалната търговия и е фиксирано, че окончателното решение относно кръга от въпроси, които ще се обсъждат, ще бъде взето през 2003 г. на съответната министерска среща.

Позицията на ЕС по отношение на Споразумението за ТРИМС и въобще по отношение на либерализирането на инвестициите остава постоянна и хомогенна. Тя е насочена решително към постигане на по-голяма ефикасност от прилагането на споразумението и към откриване на нови възможности за договорености извън него. В контекста на Общата търговска политика и по-специално на сегашния кръг от многостранните търговски преговори се реализират действия на Европейската комисия в следните конкретни направления:

- Подтикване на развиващите се страни към стриктно изпълнение на ангажиментите, поети по Споразумението за ТРИМС, включително и чрез водене на дела в Арбитража на Световната търговска организация.
- Развитие на нова програма за глобални договорености, която трябва да използва натрупания положителен опит от Споразумението за ТРИМС и от Общото споразумение за търговията с услуги (ГАТС).
- Използване на преференциалните регионални споразумения с развиващите се страни за включване в тях на клаузи, засягащи инвестициите.
- Форсиране на процеса на сключване на традиционни двустранни договорености за гарантиране и насърчаване на инвестициите и за избягване на двойното данъчно облагане.

Дейността по първото направление е съсредоточена основно върху големите развиващи се икономики – Китай, Индия, Бразилия, Южна Корея, ЮАР, както и върху бързо развиващите се държави от АСЕАН. Мерките, които предприема ЕС, са сходни с тези, които се прилагат за постигане на едно по-пълно и по-прецизно изпълнение от развиващите се страни на ангажиментите, поети по линия на Споразумението за ТРИПС, относно защитата на правата на интелектуална собственост.

Още през 1997 г. Европейският съюз, както и някои други развити държави поставят в Арбитража на СТО въпроса за недопустимите мерки при регулирането на инвестициите в индонезийската автомобилна промишленост. Оплакването е, че се нарушават чл. 2.1. на ТРИМС, както и разпоредби на ГАТТ. Според решението на Арбитража на СТО от 2.7.1998 г. Индонезия е въвела недопустими привилегии за производителите на автомобили, които използват определен процент местни компоненти, и тези привилегии трябва да бъдат отменени, както и става.¹⁵³

Няколко години по-късно, през 2000-та година, картината се повтаря, като този път оплакването на ЕС е за въвеждането в Индия на задължителен процент местни компоненти при производството на автомобили. Решението на Арбитра-

¹⁵² http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/wtodec_e.htm

¹⁵³ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds54_e.htm

жа на СТО и този път е в полза на оплакващата се страна – ЕС, и мярката на индийското правителство е отменена.¹⁵⁴

В някои случаи ЕС действа повече чрез убеждение и преговори, отколкото чрез санкциониращия механизъм на СТО. Така например в доклада на Европейската комисия за състоянието на търговско-икономическите отношения на ЕС с Китай (2006 г.) се изтъква като сериозен проблем недопускането на европейските фирми до създаване на изцяло собствени филиали и принуждаването им да участват в смесени дружества с китайски компании при инвестиции в някои сектори на обработващата промишленост (автомобили, фармацевтика, стомана) и при услугите (финансови услуги). Освен това чрез изкуствено усложнени разрешителни процедури Китай ограничава притока на европейски капитал и в телекомуникациите.¹⁵⁵ Независимо от тези нарушения на свободата на конкуренцията засега обаче ЕС се въздържа от ответни мерки в СТО, разчитайки, че ще надделее положителната тенденция на либерализация в китайската търговска политика.

Развитието на нова програма за глобални договорености, която да продължи постигнатото вече чрез Споразумението за ТРИМС, е също сред приоритетните задачи на търговската политика на ЕС. Както вече бе отбелязано, още през 1996 г., по време на министерската среща на СТО в Сингапур, е приет мандат за водене на проучвателни преговори по този въпрос в рамките на специалната работна група.¹⁵⁶ При стартирането на самите многостранни търговски преговори в Доха (2001 г.) в приетата там Декларация от Доха се казва, че при подготовката на рамката на бъдещите преговори в областта на инвестициите трябва да се използва опитът, постигнат при подписването на ГАТС. Това означава, че в хода на преговорите трябва да се състави т. нар. положителен списък с хоризонтални (общи за всички отрасли) и вертикални (отраслови) ангажименти на държавите-членки на СТО за предоставяне на национално третиране при инвестициите и за подобряване на достъпа до пазара, т.е. за премахване на съществуващи пречки пред чуждите инвестиции.¹⁵⁷

Този подход, който горещо се защитава от развитите държави и особено от ЕС, не намира още пълно разбиране сред големите развиващи се икономики, които се боят от по-прецизно идентифициране на пречките пред ПЧИ, свързани с предоставянето на национално третиране и с издигането на бариерите при достъпа до вътрешния пазар. Както личи от годишните отчети на работната група към СТО, опасенията на тези страни са, че даже и да останат извън положителните списъци към новото споразумение, идентифицираните пречки и бариери ще се използват от развитите икономики за оказване на натиск за нови и нови отстъпки при по-късни преговори на различно равнище.¹⁵⁸ В крайна сметка в повечето големи развиващи се икономики продължава да господства мнението, че е все още рано да се търси глобално решение на проблемите при инвестициите чрез ново споразумение, подобно на Споразумението за ТРИМС.

Ето защо в тази обстановка на ЕС се налага да допълва все по-активно неизmennата си стратегия за създаване на инструменти за глобална защита на ПЧИ с

¹⁵⁴ http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds146_e.htm

¹⁵⁵ COM(2006) 632, Closer Partners, Growing Responsibilities. A policy paper on EU-China trade and investment: Competition and Partnership, Brussels, 24.10.2006, p.6.

¹⁵⁶ WT/WGTI/2, 8 December 1998.

¹⁵⁷ WT/MIN(01)/DEC/1, 20 November 2001.

¹⁵⁸ WT/WGTI/W/154, 7 April 2003.

временни регионални и двустранни инструменти за такава защита. Като пример може да се посочи Рамковата конвенция от Котону (2000 г.), с която бяха доразвити предишните ломейски конвенции за специални търговско-икономически отношения между Европейския съюз и 78 развиващи се страни от АКТ.¹⁵⁹ В конвенцията от Котону се съдържа специална глава „Подкрепа на инвестициите и развитието на частния сектор“, където между другото се казва, че страните от АКТ ще предприемат мерки и положат усилия за създаване и утвърждаване на „предсказуем и надежден инвестиционен климат“, а така също ще встъпят в преговори с ЕС и с държавите-членки на ЕС за подписване на съответните договори, които ще подобрят този климат.¹⁶⁰

В същата глава има и специален член, озаглавен „Инвестиционни гаранции“. В него се предлага създаването със средства на ЕС на Гаранционна агенция, която да поема изцяло или частично загубите за инвеститорите, свързани с политически сътресения, войни, експроприации, силно обезценяване на местните валути и други възможни негативни фактори в страните от АКТ. По-нататък в споразумението от Котону, в друг член, озаглавен „Защита на инвестициите“, се изтъква, че наличието на споразумения за защита и насърчаване на инвестициите, с които страните от АКТ са поели задължения по закрилата на европейските инвестиции, ще се счита като важна предпоставка за използването на средствата на ЕС, вложени в Гаранционната агенция или в двустранни гаранционни схеми и фондове.¹⁶¹

Активизират се и усилията на двустранно ниво както между ЕС и отделни развиващи се държави, така и между държавите-членки на ЕС и развиващите се страни. Таблицата по-долу ясно показва преднината, която ЕС е постигнал в това отношение по сравнение с другите два глобални икономически центъра (САЩ и Япония).

Таблица 42. ПЧИ, изнесени в развиващите се страни¹, защитени чрез двустранни споразумения (ДС)

Износител	ПЧИ, защитени чрез ДС (дял в %)
ЕС (15)	73
Япония	26
САЩ	19
Развити страни ²	27

Пояснения: Данните са за натрупаните ПЧИ към края на 2000-та година.

1. Към развиващите се страни са причислени и страните в преход от Централна и Източна Европа.

2. Включени са 27 развити страни-членки на ОИСР.

Източник: 2003 UNCTAD World Investment Report

¹⁵⁹ <http://www.acpsec.org/en/conventions/cotonou/accord1.htm>

¹⁶⁰ Ibid, Article 75, point „b“.

¹⁶¹ Ibid, Article 77 and Article 78.

При това промените са свързани не само с нарастването на количеството на двустранните споразумения, но и с унифицирането на тяхното съдържание на глобално ниво. Всички те, или почти всички, съдържат клаузи за национално третиране на чуждестранните инвестиции, за гаранции срещу експроприации, за свободен обратен трансфер и трансфер на дивиденди, често и за специален арбитражен режим.¹⁶²

Макар че тези споразумения за насърчаване и защита на инвестициите са сключени от ЕС на двустранно или на регионално ниво, всички те съдържат общи или съвсем сходни договорености. По този начин ЕС постепенно изгражда стабилна мрежа от споразумения, върху която по-късно ще се надгради един глобален механизъм за регулиране в областта на ПЧИ, който ще продължи достигнатото вече със Споразумението за ТРИМС. Това е не само доказателство за успешния ход на либерализацията в сферата на инвестициите, но и за значението, което е придобило глобалното направление на Общата търговска политика на ЕС.

¹⁶² 2003 UNCTAD World Investment Report, New York and Geneva, 2003, p. 89.