

## 10. ТЪРГОВСКИ ОТНОШЕНИЯ на ЕС С ОСНОВНИ РАЗВИТИ СТРАНИ

### 1. Двустранен аспект на ОТП

### 2. Търговско-икономически отношения ЕС – САЩ

### 3. Търговско-икономически отношения ЕС – Япония

Извън отношенията на регионално ниво ЕС развива специални двустранни отношения с ограничен кръг от търговско-икономически партньори.

Това са някои развити икономики – САЩ, Япония, Южна Корея, Швейцария и Норвегия (последните две могат да се разглеждат и като отношения ЕС-ЕАСТ), както и големите развиващи се икономики от БРИКС.

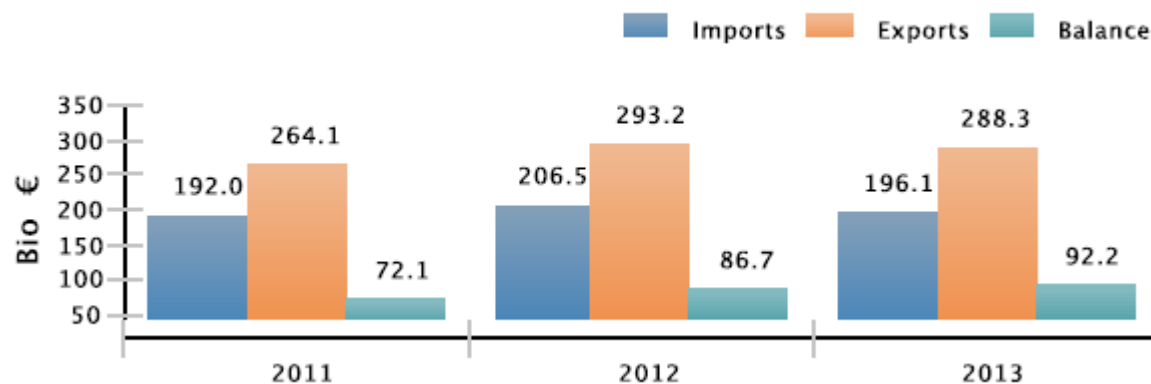
Кръгът на основните търговски партньори на ЕС на двустранно ниво и устойчив през последните десетилетия. Общият търговски дефицит за ЕС през 2011 г. е – 164 млрд. евро

Основни направления на износа на ЕС (2013 г.)					
Ранг	Страна	Дял (%)	Тенденция	Салдо за ЕС (€ млрд.)	Тенденция при салдото
1	САЩ	17	намалява	92	устойчиво положително
2	Швейцария	10	расте	75	нарастващо положително
3	Китай	9	расте	- 132	устойчиво отрицателно
4	Русия	7	расте	-86	нарастващо отрицателно
5	Турция	5	расте	25	нарастващо положително
6	Япония	3	намалява	-21	намаляващо отрицателно
7	Норвегия	3	устойчив	-47	нарастващо отрицателно
8	Индия	2	намалява	1	устойчиво положително
9	Бразилия	2	расте	-3	устойчиво отрицателно
10	Южна Корея	2	устойчив	-4	намаляващо отрицателно

ЕС внася най-много от:		
	Страна	Дял (%)
1	Китай	17
2	Русия	12
3	САЩ	12
4	Швейцария	6
5	Норвегия	5
6	Япония	3
7	Турция	3
8	Южна Корея	2
9	Индия	2
10	Бразилия	2

## Търговско-икономически отношения ЕС - САЩ

ЕС и САЩ в глобалната икономика, търговия и инвестиции (%)				
	БВП (2013)	Експорт (стоки, 2013)	Експорт (услуги, 2013)	ПЧИ (2003 - 2005)
ЕС	19	12	19	24
САЩ	17	8	14	29
<b>ЗАЕДНО</b>	<b>36</b>	<b>20</b>	<b>34</b>	<b>53</b>



### А) Динамика на търговията

САЩ е най-важният търговски партньор на ЕС. Заема 1 място в експорта и 2 в импорта на ЕС.

Делът на САЩ в експорта на стоки от ЕС е около 1/5, а в импорта – около 1/8.

Положителното салдо за ЕС (приблизително):

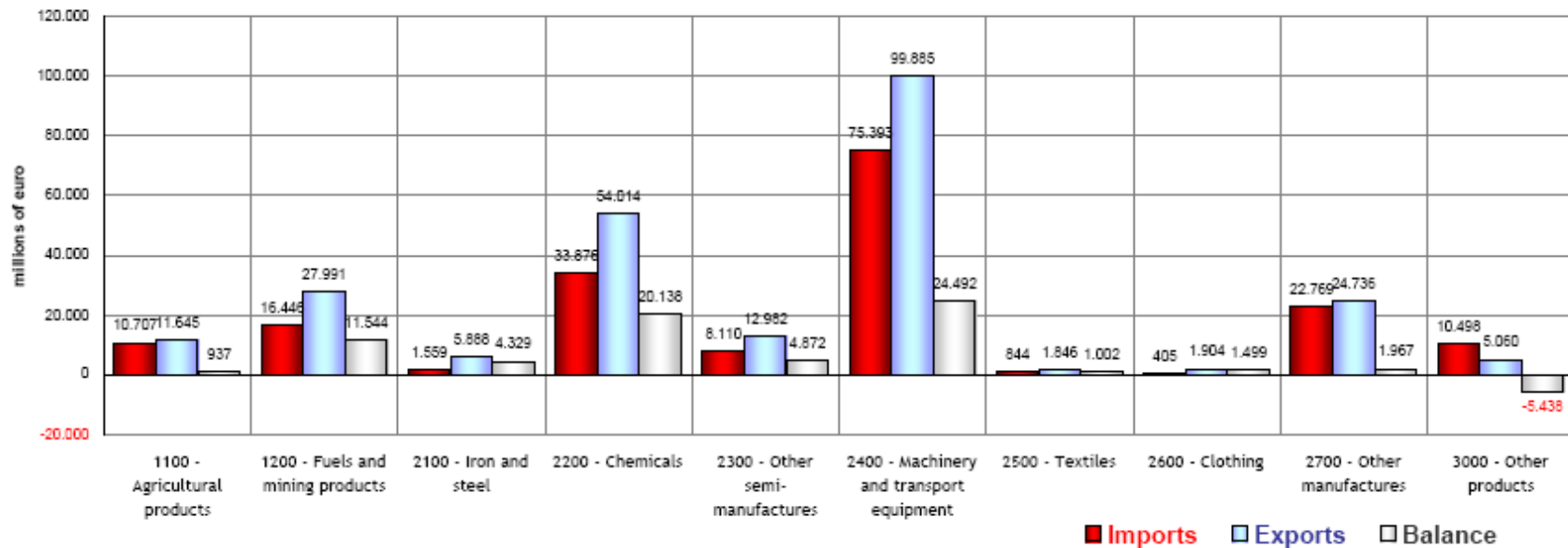
2000 г. 30 млрд. евро  
 2003 г. 70 млрд. евро  
 2006 г. 90 млрд. евро  
 2007 г. 80 млрд. евро  
 2008 г. 60 млрд. евро  
 2009 г. 50 млрд. евро  
 2010 г. 70 млрд. евро  
 2011 г. 80 млрд. евро  
 2012 г. 90 млрд. евро

За ЕС е особено важно положителното салдо в търговията със САЩ, което донякъде балансира хроничния външнотърговски дефицит на ЕС при енергоносителите, аграрните и текстилните стоки.

В търговията между ЕС и САЩ се прилага РНОН, т.е. обикновения (непреференциален) режим на СТО, но поради структурата на търговията средното претеглено мито в двустранната търговия е около 3%. Ето защо може да се каже, че митата не играят особена роля като регулатор на търговските отношения. Изключения са единствено някои чувствителни стоки – храни, стоманени изделия, порцелан, пластмаси, където са възможни тарифни пикове.

## Б) Отраслова структура на търговията

EU Trade with... United States



### Търговията ЕС – САЩ е илюстрация за:

- ❖ Постигнатата вътрешно-отраслова специализация в рамките на развитите икономики (ОИСР). Машините и оборудването (електрически – TDC 16), химическите изделия (TDC 06) и транспортните средства (TDC 17) доминират стоковите потоци и в двете направления.
- ❖ Специализацията на ЕС, която е най-силно изразена именно при химическите изделия, машините и оборудването и транспортните средства.
- ❖ Показателно е, че именно при тези стокови групи ЕС има положително търговско салдо, но този факт не бива да ни заблуждава, че ЕС има технологично превъзходство, тъй като САЩ притежават огромно количество патенти и чрез доходите си от тях и от капитала в ЕС, компенсират отрицателното салдо в търговията.

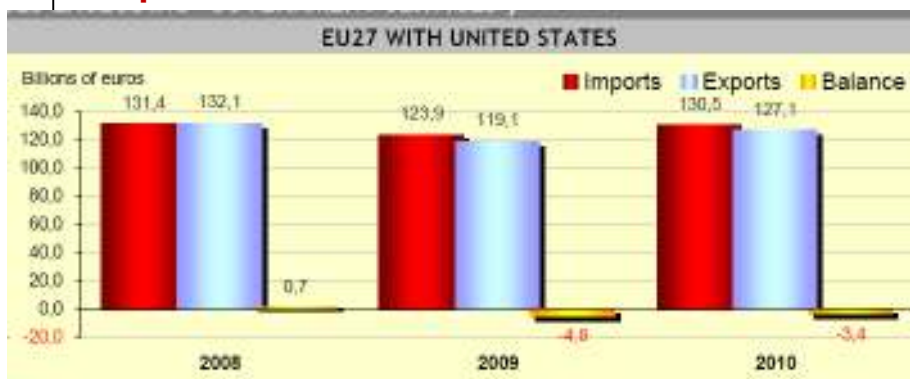
Стокови групи		Внос в ЕС		Износ от ЕС	
		Млрд. евро	%	Млрд. евро	%
<b>Общо</b>		<b>159,1</b>	<b>100,0</b>	<b>205,5</b>	<b>100,0</b>
<b>Суровини, в т.ч.</b>		<b>18,9</b>	<b>11,9</b>	<b>26,7</b>	<b>13,0</b>
	Аграрни продукти	7,7	4,8	10,4	5,1
	Горива и минерални суровини	11,2	7,1	16,3	7,9
<b>Готови стоки, в т.ч.</b>		<b>122,1</b>	<b>76,7</b>	<b>164,4</b>	<b>80,0</b>
	Стоманени изделия	0,9	0,5	3,2	1,6
	Химически продукти	32,2	20,2	50	24,3
	Други полуфабрикати, вкл. цветни метали	6,0	3,8	9,8	4,8
	Машини, оборудване, транспортни средства, в т.ч.	61,6	38,7	77,5	37,7
	ИТТ	11,5	7,2	8,5	4,1
	Транспортни средства	19,5	12,3	30,1	14,6
	Промислено оборудване и др. машини	30,6	19,3	38,5	18,8
	Текстил и облекло	1,1	0,6	2,8	1,4
	Други готови стоки	20,4	12,8	21,1	10,3
<b>Други продукти</b>		<b>18,1</b>	<b>11,4</b>	<b>14,4</b>	<b>7,0</b>

# 1. Търговско-икономически отношения ЕС – САЩ

## В) Търговия с услуги

Търговията с услуги играе съществена роля. От графиката по-долу личи, че движението на услуги в двете направления е в размер на 120-130 млрд. € годишно.

На САЩ се падат около 26% от експорта на услуги от ЕС и около 30% от вноса. САЩ е водещ партньор на ЕС и в двете направления.



ЕС има до 2008 г. малко положително салдо при услугите, но след 2009 г. то изчезва!

ЕС има положително салдо при всички видове услуги освен – роялти и лицензи.

## Г) Инвестиции

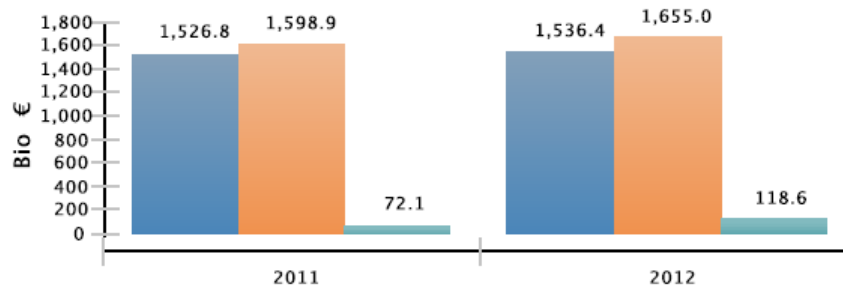
Натрупаните инвестиции на ЕС в САЩ и на САЩ в ЕС са почти на еднаква стойност – около 1200 млрд. €.

Може да се направи изводът, че за ЕС най-важното направление за инвестиране е САЩ и обратното за САЩ – ЕС!

До 2008 г. се наблюдава превес на европейските инвестиции в САЩ пред американските инвестиции в ЕС. След началото на кризата през 2008 г. се наблюдава обратната тенденция.

EU27 FDI Stocks with USA

Source Eurostat (New Cronos)



## Д) Регулиране на търговско-икономическите отношения

До средата на 1990-те години САЩ поддържат главно двустранни отношения с отделните държави-членки на ЕС. **Те не разглеждат ЕС като общност.** Пробивът е извършен през 1995 г. при президента Клинтън с приемането на Новата трансатлантическа програма (“New Transatlantic Agenda”) за сътрудничество на равнище ЕС - САЩ. От тогава се организират ежегодни срещи на високо равнище ЕС-САЩ.

През 1998 г. е приета програма “Трансатлантическо икономическо партньорство” (Клинтън – Блеър) – Transatlantic Economic Partnership. През същата година – План за действие по ТИП

ТИП включва договорености за действия на двустранно и на глобално ниво.

На двустранно ниво това се постига чрез:

- ❖ Сътрудничество между регулаторните органи;
- ❖ Подписване на Споразумения за взаимно признаване (MRA). Особено актуални са MRA+ (взаимно признаване едновременно на техническите изисквания и на изпитанията и документите за доказване на съответствието);
- ❖ Хармонизация на стандартите (техническите изисквания). Процесът се засилва след 2005 г. и започва да прилича на хармонизирането в ЕИП;
- ❖ Сътрудничество при защитата на потребителите (обмен на информация за опасни стоки).

На глобално ниво това се постига чрез:

- ❖ Съвместни позиции за преговорите под егидата на СТО – форсиране на либерализацията, защита на интелектуалната собственост, премахване на ТРИМС и т. нат.
- ❖ Постепенно включване в кръга на преговорите на въпросите на околната среда (климата!).



На срещата на върха през 2007 г. е подписана “Рамка за напредък на трансатлантическата икономическа интеграция между САЩ и ЕС”.

Основни елементи: работна програма по трите трансатлантически диалога: по законодателството, на потребителите и на бизнеса.

Създаден е Трансатлантически икономически съвет (Transatlantic Economic Council (ТЕС), който да следи изпълнението на мерките. От страна на ЕС се координира от зам. председател на ЕК, от страна на САЩ от помощник на президента. В съвета участват комисари и министри (секретари) от американската администрация.

Нови акценти: връзката промяна на климата – търговия; оценка на риска при храните, козметиката, фармацевтиката и опростяване на процедурите за достъп до пазара; защитата на интелектуалната собственост; регулиране на финансовите пазари.



## Е) Нетарифни бариери

- Тарифни пикове, основно при вноса на стоки от ЕС в САЩ. Те са най-вече при някои хранителни стоки (сирена, вино), текстила (вълнени изделия), кожени изделия, фаянс и порцелан, товарни автомобили, ж.п. вагони и др. Има отделни тарифни пикове и при вноса на аграрни суровини от САЩ (памук, захар и др.)
- Допълнителните такси при вноса в САЩ по морски път – това са пристанищни такси и такси за митническо складиране, които надхвърлят стойността на предоставените пристанищни и складови услуги.
- Данъкът за луксозни стоки (Luxury tax) в САЩ, засяга най-вече вноса на скъпи леки коли от ЕС.
- Наличие в САЩ на различни нива на стандартизация – федерално, щатско, муниципално, фирмено (на застрахователни и др. фирми).

В САЩ освен NIST (National Institute of Standards and Technology) има общо 2 700 институции на различни нива, които изискват сертификати за съответствие с определени технически изисквания и изисквания за безопасност.

- Допълнителни изисквания, както в САЩ, така и в ЕС, при етикетите на хранителните стоки, извън въведените с глобалното споразумение – Кодекса за храните (Codex Alimentarius).
- Завишени санитарни и фитосанитарни изисквания и усложнен контрол (отнася се за плодове, месо заради болестта BSE). Редица забрани са свързани с дейността в САЩ на APHIS (Animal and Plant Health Inspection Services) и с регламенти на Европейската комисия.



## Е) Нетарифни бариери

- **Дискриминация при държавни поръчки.** През 1933 г. във връзка с кризата в САЩ е приет законът **Buy American Act**. През 1996 г. влезе в сила Споразумение за държавните поръчки **Agreement on Government Procurement** – GPA на държавите-членки на ОИСР. Но специално за САЩ то разрешава запазването на Buy American Act. Президентът разрешава на федералните министерства и агенции да закупуват неамерикански стоки на реципрочна основа. Има и щатски закони, подобни на ВАА. Действието на закона бе потвърдено от сегашния президент във връзка с новата криза от 2008 г. В следствие на кризата и в ЕС зачестяват открити и прикрити опити за дискриминация на чужди фирми при държавни поръчки.
- **Държавни субсидии.** Особено силно е субсидирането в САЩ и в ЕС в аграрния сектор, авио-космическата промишленост, корабостроенето. Често, особено в САЩ, като оправдание за субсидирането се използва претекстът за защита на националната сигурност.

Съгласно изследване на Европейската комисия от края на 2009 г. премахването на нетарифните бариери в търговията между ЕС и САЩ при материалните стоки и услугите би имало значителен положителен ефект. То би довело до нарастване на БВП на ЕС с около 122 млрд евро годишно и на експорта с 2,1%. Най-силно биха били облагодетелствани в ЕС секторите: моторни превозни средства, химически стоки (козметика и фармацевтика), електрическо машиностроене, храни.

За САЩ премахването на бариерите би означавало годишно увеличение на БВП с 41 млрд. евро и нарастване на експорта с 6,1%, като основно биха увеличили продажбите на отраслите: електрическо машиностроене, химически стоки (фармацевтика), финансови услуги (застраховане).

### По важни дела с ищец ЕС и ответник САЩ

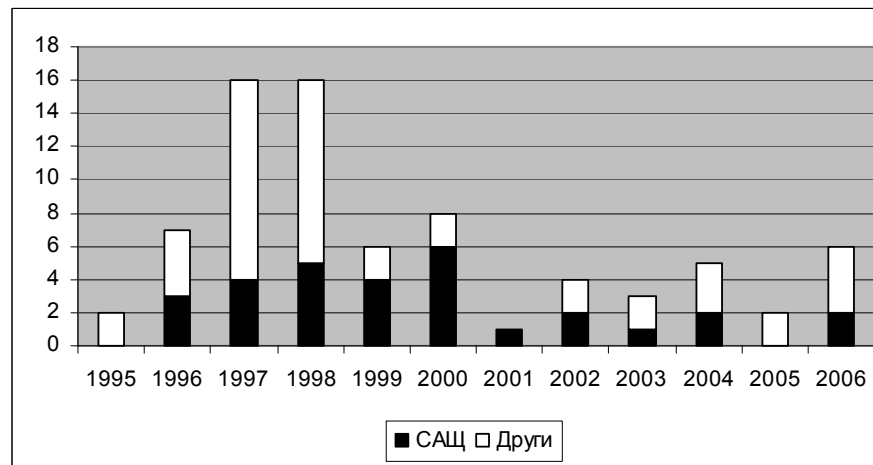
1. 1995 - Данък за поддържане на пристанищата (Harbour Maintenance Tax)
2. 1995 – досега Антидъмпинговото законодателство на САЩ - 1916 Trade Act Section 301 – начина за определяне на нормалната стойност и дъмпинговия марж; ползването на събраните средства от санкции – Поправката на Бърд (Byrd Amendment)
3. 1999 - Защитата на авторските права – музиката от радио и телевизия в малки ресторанчета
4. 2000 – 2002 Едностранни санкции без решение на ОРС на СТО – Section 306 – USA 1974 Trade Act (“стоманената война”)
5. Големите граждански самолети (Бионг) - продължава

### По важни дела с ищец САЩ и ответник ЕС

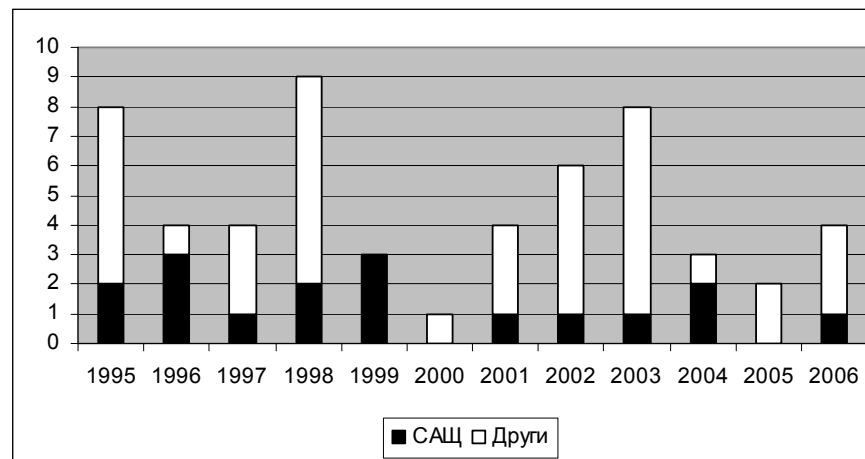
1. 1995 – досега банановия спор
2. 1996 – LAN (определяне на тарифните позиции за мултимедийни компоненти)
3. 1996 – 2000 – хормоналния спор
4. 1999 - Субсидии – Flight Management System
5. 1999 – досега – Конфликт около защитата в ЕО на географските индикации
6. 2003 досега Биотехнологични продукти (ГМО)
7. Обжалването на митнически решения в ЕС

## Ж) Роля на СТО

### Дела в СТО с ЕС като ищец



### Дела в СТО с ЕС като ответник





## **Трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции**

Споразумение за свободна търговия между, но не само това!  
Основното е взаимно признаване на част от стандартите и задължителните технически изисквания, а в нехармонизираната част – общи стандарти.

При инвестициите – независим арбитраж с наднационални функции.

Преговорите стартират през юли 2013 г. Графикът е за приключване през 2014 г., но вероятно няма да бъде спазен. В момента протича 7-ми кръг.

Допитване до европейски институции и граждани е породило над 150 000 забележки и коментари, които в следващите месеци предстои да бъдат анализирани.

Има опасения, че САЩ ще наложат на Европа своите правила за химическата безопасност, за храните и в други области. Може да не се изисква обозначаване на ГМО на етикетите. Забраната за шистов газ също може да отпадне.

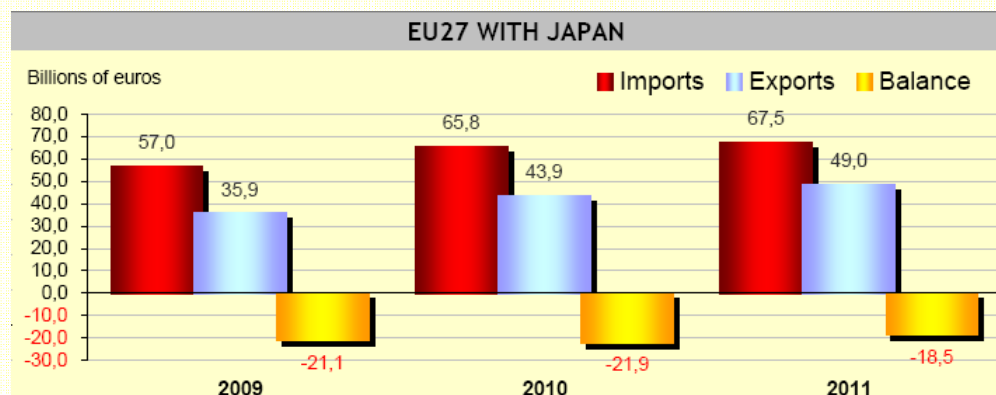
Предимства: икономия от мащаба на производството за около 120 млрд. евро.

## 2. Търговско икономически отношения ЕС - Япония

### А) Динамика на търговията

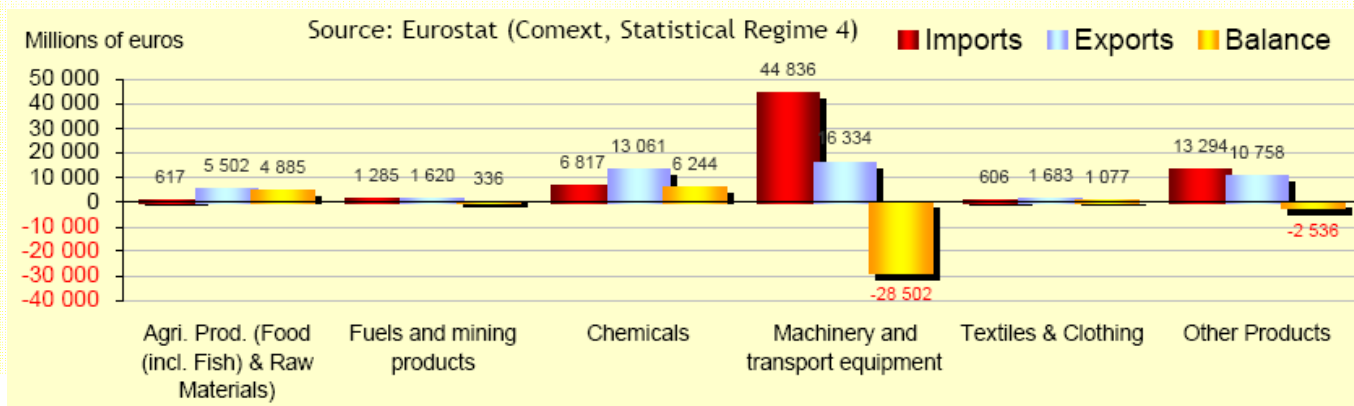
Япония е четвъртата икономика в света след ЕС, САЩ, Китай. С около 2% от населението тя създава около 9% от БВП на света и има вторите по големина валутни резерви (около 1000 млрд. дол.).

EU Trade)	2008	2009	2010
Imports	6,2%	5,7%	5,9%
Exports	6,4%	6,1%	6,5%



Търговията ЕС – Япония се запазва на едно и също равнище по обем през последните години, но като дял в експорта и в импорта на ЕС значението на Япония намалява. Балансът е постоянно в полза на Япония, като е равен на около 20 млрд. €.

### Б) Стокова структура



## 2. Търговско икономически отношения ЕС - Япония

За търговията ЕС - Япония също е характерно влиянието на вътрешноотрасловата специализация в областта на машиностроенето. То заема водещи позиции и в двете направления на движение на стоките. По-високата производителност на труда в Япония е обаче причина за съществения дефицит на ЕС при обмена на машиностроителни изделия, особено на електро-технически изделия (електроника), транспортни средства, други машини и оборудване.

### В) Търговия с услуги

При търговията с услуги ЕС има постоянно положително салдо от 5 – 6 млрд. евро годишно.

### Г) Нетарифни бариери

Намаляващото значение на търговията между ЕС и Япония се вижда и на графиката.

Една от причините за застой в търговията е наличието на съществени нетарифни бариери, т. нар. (Non-tariff measures - NTM). Друга причина е преориентацията на Япония към Азия (Китай).

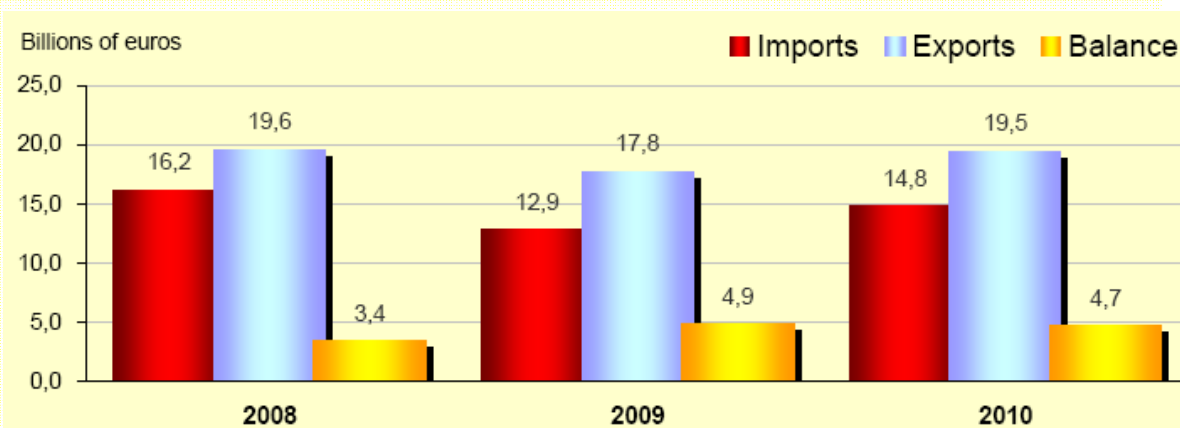
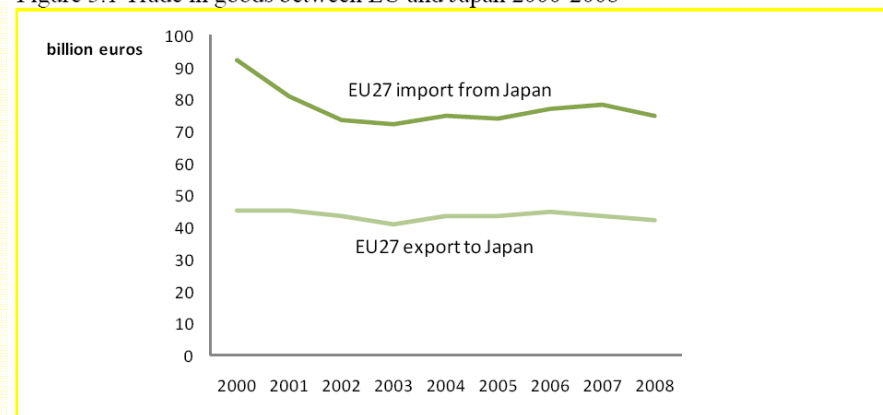


Figure 3.1 Trade in goods between EU and Japan 2000-2008

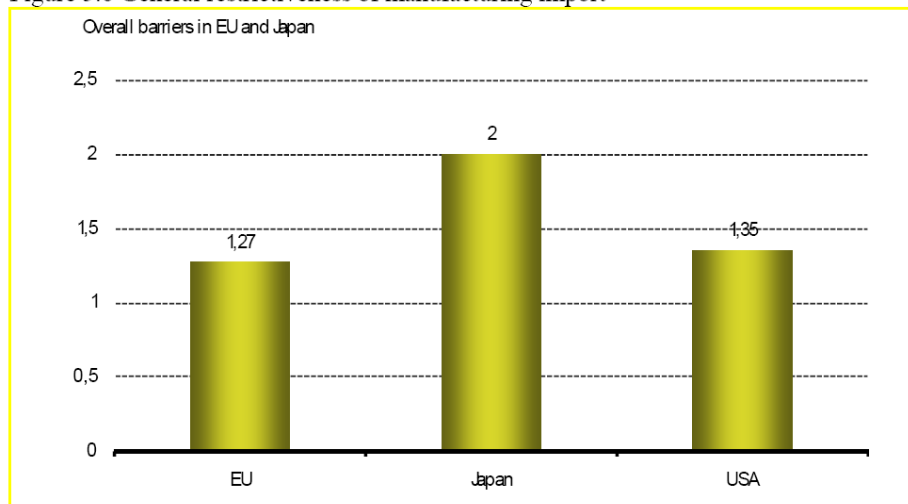


Source: Eurostat, COMEXT

По оценка на експерти пълното премахване на оставащите мита би довело до увеличаване на европейския експорт в Япония с 14 млрд. € и на японския в ЕС с 25 млрд. € или общо за двете направления с 42 млрд. €. Същевременно премахването на нетарифните бариери би означавало увеличение на европейския експорт в Япония на стоки и услуги с 29 млрд. € и на японския в ЕС с 28 млрд. €.

Водещо място сред бариерите имат техническите бариери и особено доказването на съответствието със задължителните технически и други изисквания за достъп до пазара.

Figure 5.6 General restrictiveness of manufacturing import



Особено силно са засегнати търговията с фармацевтични изделия, козметиката, химическите продукти, храните. При услугите – финансовите услуги, застраховането.

#### Д) Инвестиции

През 1970 – 1980 г. Япония е играела важно място като направление за инвестициите от ЕС. От началото на 1980 г. се наблюдава обратно експортът на японски инвестиции в ЕС е по-голям от импорта на европейски инвестиции в Япония.

След началото на новия век обаче поради продължителната стагнация на икономиката на Япония потока от европейски инвестиции за тази страна е много по-слаб и се наблюдават съществени колебания при движението на инвестиции и в двете посоки.

През 2010 г. имаме даже отток на инвестиции и в двете направления!

Натрупаните инвестиции на ЕС в Япония през 2010 г. са равни на 94 млрд. €, а на Япония в ЕС на 129 млрд.