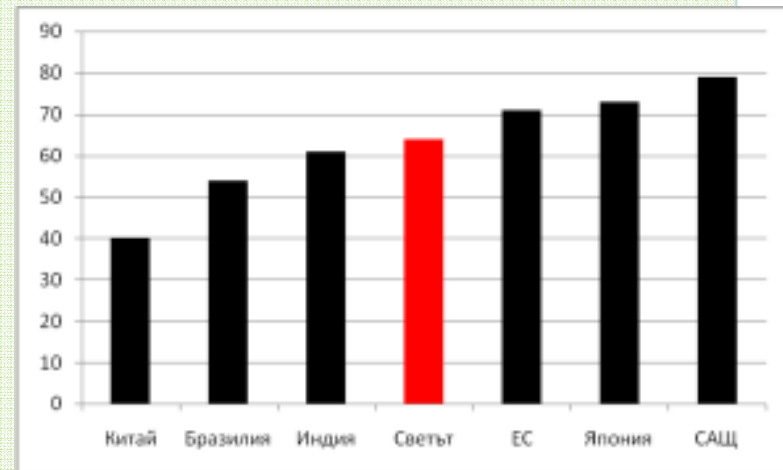


6. ЗАДАЧИ НА ГЛОБАЛНО НИВО ПРИ УСЛУГИТЕ И ВЪПРОСИТЕ, СВЪРЗАНИ С ТЪРГОВИЯТА

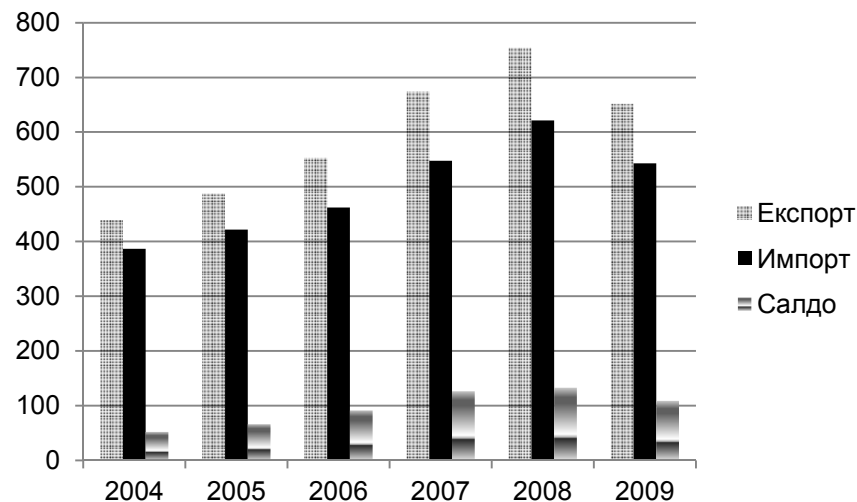
- 1. Либерализиране на търговията с услуги**
- 2. Ограничаване на нелоялната конкуренция**
- 3. Ефективна защита на интелектуалната собственост**
- 4. При инвестициите - премахване на пречки, свързани с търговията**

По т. 1 а) Място на услугите в икономиката на ЕС и света



Услугите са най-динамично развиващата се част на световната икономика. Това се потвърждава от ръста на техния дял в брутният вътрешен продукт на повечето държави. Ако преди десетина години дял на услугите в националната икономика от 50-60 процента се считаше за висок, то днес един такъв дял е под средното равнище за света от около 65% дял на услугите в БВП.

В Люксембург на услугите се падат повече от 85% от БВП, във Великобритания – 76%, Германия – 69%, малко под средното равнище за ЕС, което е около 70%.



Утвърждава се тенденцията на доминиращите позиции в експорта на услуги от ЕС на бизнес услугите и на финансовите услуги.

За периода 2004 – 2008 г. нетният баланс от международните трансакции на финансови услуги на компании, базирани в ЕС, е нараснал от 17,6 на 30,4 млрд. евро.

Това е още едно доказателство за глобалната специализация на ЕС в областта на финансовите услуги

ЕС вече се е утвърдил като най-големият глобален износител и вносител на услуги. По данни на СТО през 2009 г. глобалният експорт на услуги е бил равен на 3350 млрд. долара (текущи цени).

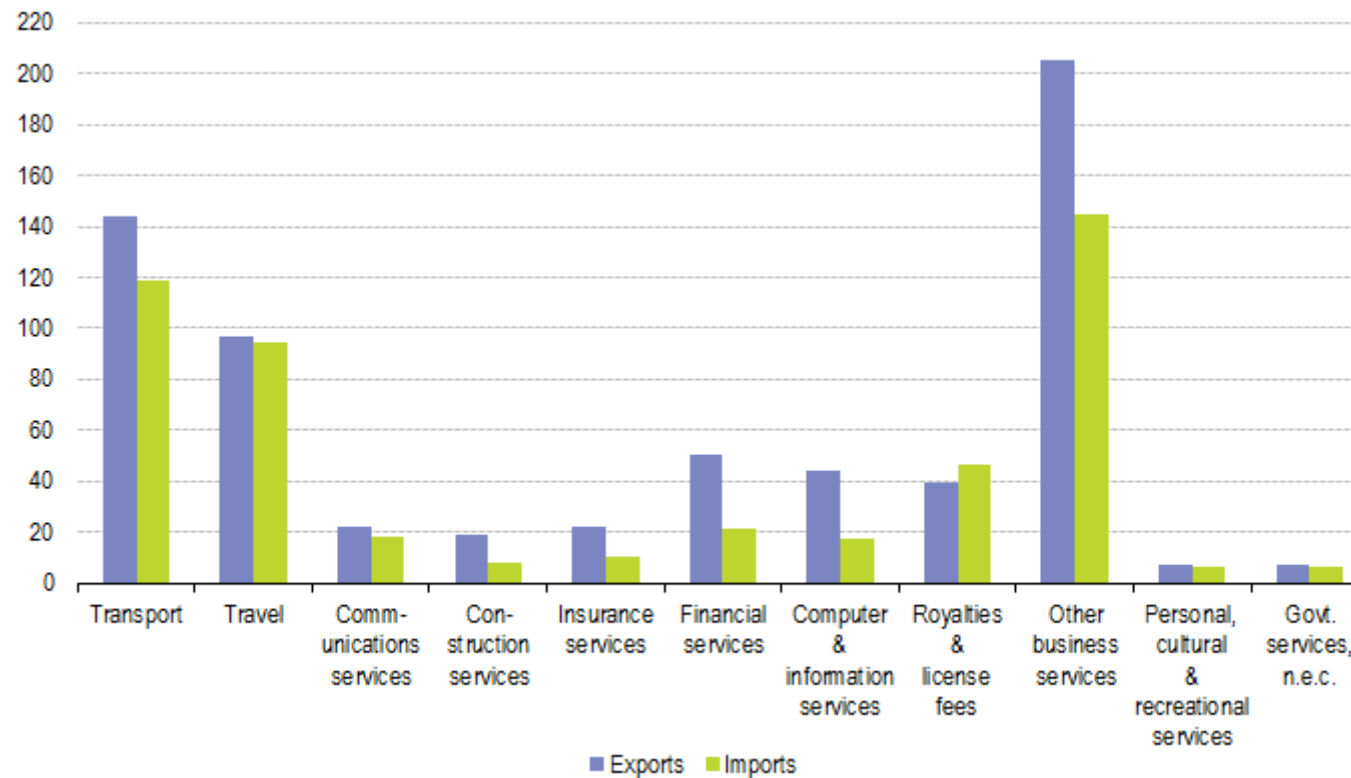
През същата година експортът на услуги от ЕС е бил равен на 1528 млрд. дол., което представлява около 46%.

За сравнение делът на САЩ в глобалния експорт на услуги е бил равен на около 14%, а на Китай на по-малко от 4%.

Ако се приспадне обаче вътрешно-съюзният експорт на услуги от целия експорт на услуги от държавите-членки на ЕС, то тогава делът на ЕС в световния експорт на услуги е около 20%.

Салдото в полза на ЕС в търговията с услуги, без приспадане на вътрешно-съюзния експорт, е около 100 млрд. дол. годишно, а с приспадане - около 40 млрд. дол. (виж графиката)

Extra-EU trade in services, by main categories, EU-27, 2012 (1) (EUR 1 000 million)



От графиката се вижда, че най-голям дял в търговията с услуги за ЕС имат т. нар. други бизнес услуги. Те са: **Правни и счетоводни дейности, одит, данъчни консултации, пазарни проучвания, изучаване на обществено то мнение, управленски консултации, холдингово управление; Архитектурни и инженерингови дейности и консултации; Технически изпитания и анализи; Реклама; Услуги по намиране на работа и персонал; Детективска дейност и охранителна дейност; Индустриално почистване; Различни бизнес дейности – фотографски услуги, пакетиране, секретарски и преводачески услуги, и т. нат.**

Голямо значение имат и транспортните и туристическите услуги, но там ЕС няма положително салдо както при “други бизнес услуги”.

б) ГАТС и ЕС

Либерализацията на услугите е свързана засега основно с приемането и прилагането на Общото споразумение за 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 е свързан с класификацията на услугите, от гледна точка на начина на доставка (движението на лица, предоставящи и ползващи услугата). По този признак се различават четири модула услуги:

***Първи модул - Трансгранични услуги.** Извършва се трансгранична доставка, например международните телефонни разговори. Не се движи през границата нито потребителят, нито доставчикът на услугата. Условно би могло да се каже, че през границата се движи самата услуга.*

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

***Трети модул – Търговско 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.*

***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 физическото лице.*

ГАТС разглежда два метода за либерализация:

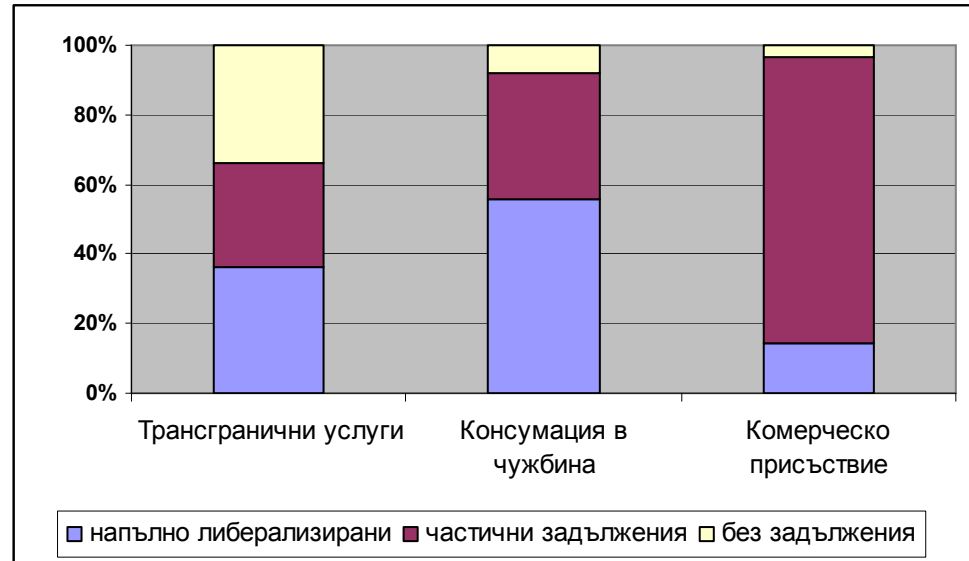
- ✓ **подобряване на достъпа до пазара (market access measures) и**
- ✓ **прилагане на национален режим (national treatment)**

При подобряването на достъпа до пазара се отменят 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 за чуждестранни лица на тях се осигуряват същите условия за извършване на услугите, каквито съществуват за местните лица.

Повечето от държавите-членки на СТО са поели индивидуални задължения и по двата метода. Такива задължения са приеми и държавите-членки на ЕС.

ЕС не е страна по ГАТС.



Тези задължения покриват обаче в доста различна степен отделните отрасли и отделните модули. Освен това задълженията могат да бъдат за пълен достъп до пазара и за пълно национално третиране или само за частичен достъп и за частично национално третиране

ЕС се стреми сега да продължи процеса на либерализация с нови индивидуални задължения на държавите-членки и по двете направления.

Това е основната задача при търговията с услугите.

В) Запазващ се протекционизъм

Протекционизмът е най-силен там, където съответните защитени отрасли са започнали да се развиват по-късно и все още са в твърде неизгодни конкурентни позиции. 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 брутния вътрешен продукт, т.е. има известен капацитет, но същевременно е все още с ниска глобална конкурентоспособност. Тази хипотеза може да се провери, като се използват разработените от Нора Дихъл и Бен Шеферд агрегирани индекси за рестриктивност - АИР (Aggregate Restrictiveness Indexes).

От таблицата ясно личи, че средната величина на индекса АИР в страните от ОИСР и в това число в ЕС, е няколко пъти по-нисък отколкото в основните средно развити икономики. 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.

Агрегиран индекс за рестриктивност - АИР

	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

2. Ограничаване на нелоялната конкуренция

Основни нелоялни практика, засягащи международната търговия, са:

- ❖ дъмпингът в международната търговия (в рамките на СТО попада под действието на арбитража)
- ❖ субсидиите (в рамките на СТО под действието на арбитража попадат експортните субсидии без аграрните)
- ❖ международните картели (не се санкционират от СТО)
- ❖ дискриминацията при обществените поръчки (не се санкционират от СТО)

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». При Китай има субсидиране чрез недооценената национална валута.

Целта на ЕС на сегашния етап 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 ЕС е съгласен, в един разумен период от време, да преустанови субсидирането на своето собствено аграрно производство

Споразумението за държавните поръчки – 1994

Agreement on Government Procurement (GPA)

Основен принцип – национално третиране, т.е. недискриминация на чуждите фирми.

Споразумението е ратифицирано само от следните страни (територии) – ЕС (и 27-те държави членки), САЩ, Канада, Швейцария, Норвегия, Лихтенщайн, Исландия, Израел, Япония, Южна Корея, Сингапур, Тайван, Хонконг. Отскоро и Армения. Не участват от ОИСР – Австралия, Нова Зеландия, Турция, Мексико.

Прилага се индивидуален подход на националното третиране, т.е. за всяка страна в приложение № 1 е определен пределният размер, над който споразумението се прилага и кръгът от възложители, за които се прилага. За нашата страна са указани 89 възложители (министерства и ведомства), за които се прилага споразумението, при Белгия те са само 21, в германия само 17 федерални министерства.

Споразумението не засяга търговете, свързани с националната сигурност.

Работна група на СТО за връзката между търговията и политиката за защита на конкуренцията - Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy (WGTCP) (1996 г.)

Автономните мерки на ЕС (наказателни мита) се прилагат във връзка със съответните защитни търговски мерки. Санкционират се нелоялни практики в рамките на единния вътрешен пазар, независимо от националния произход на нарушителите (например за доминиращи позиции на Майкрософт).

3. Ефективна защита на интелектуалната собственост

Споразумението за ТРИПС допуска по изключение и правото на държавите-участнички в споразумението да прилагат т. нар. принудително лицензиране

Индустриален дизайн, Дизайн на интегрални схеми

Поверителна търговска информация (търговски тайни и ноу-хау)

Търговски марки,

защитата на марките 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.

Стойност на 100-те водещи търговски марки (2008 г.)

Производството и търговията с фалшифицирани стоки причиняват годишно загуби на благосъстояние в ЕС от порядъка на 8 млрд. евро, а преките загуби на европейските компании са между 45 и 65 млрд. евро.

Произход	Брой	Млрд. USD	%
САЩ (плюс Канада)	54	475	52
ЕС (плюс Швейцария)	37	323	35
Япония, Южна Корея	9	117	13
Общо	100	915	100

Б) Проблеми

❖ Географски названия

ЕС има собствена система за защитени географски названия, разработена в рамките на Общата аграрна политика.



- **Protected Designation of Origin – PDO.** Продукт с доказани характеристики, които могат да са в резултат единствено на терена и способностите на производителя в този район на производство. PDO продуктите изискват всички етапи на процеса на производство на храната да бъдат извършвани във въпросната област. Примери са “Huile d’olive de Nyons”, “Shetland lamb”.
- **Protected Geographical Indication – PGI.** Продукт със специфична характеристика или репутация, свързана с дадена област или най-малкото един етап от производствения процес се извършва в тази област. Например “Arancia Rossa di Sicilia” и “Dortmunder Bier”.
- **Traditional Speciality Guaranteed – TSG.** Продуктът има определени традиционни характеристики, което означава, че има традиционни съставки или е направен по традиционни методи. Сред продуктите в тази група влизат “Kalakukko” хляб, “Jamon Serrano” и “Kriek” бира. Те са регистрирани съответно от Финландия, Испания и Белгия.

При защитените географски названия целта на ЕС е преди всичко да се въведе единна и всеобхватна глобална система за регистрация.

При защитените географски названия целта на ЕС е преди всичко да се въведе единна и всеобхватна глобална система за регистрация.

❖ Патентна защита на био-информация

Проблемът има три аспекта

Първият е свързан с използването от фармацевтичните фирми на развитите държави на уникалния биологичен материал, намиращ се в трудно достъпни и почти недокосвани 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 био-информация, от която те конструират чрез био-инженерия нови уникални фармацевтични продукти.

Вторият е свързан с желанието на развиващите се страни, които са източник на това био-разнообразие, да получават някаква част от печалбите на фармацевтичните фирми, използващи техните био-ресурси, а и традиционните знания на местното население за приложимостта на тези ресурси. При това нещата допълнително се усложняват от съществуващия известен конфликт между патентната защита, осигурявана на фармацевтичните компании чрез Споразумението за ТРИПС и националният монопол върху генетичните ресурси, установен с Конвенцията за биологичното разнообразие.

Третият аспект на проблема е свързан с растящата вероятност в следствие на развитието на био-инженерията, скоро на развиващите се страни да им се наложи да закупват от фармацевтичните компании на развитите страни семена за растения, които са тяхна традиционна храна, например ориз или картофи.

Ето защо развиващите се страни се стремят да въведат глобални забрани и да ограничат до минимум патентната защита на био-информация, особено на по-сложни био-материали.

ЕС проявяват разбиране относно необходимостта фармацевтичните фирми - патентозаявители да следват някакъв етичен кодекс на поведение.

Предлага се тези фирми:

***-да разкриват произхода на биологичните ресурси, които използват
- в случаите, когато използват традиционни знания от развиващите де държави -
да предоставят на тези държави определен дял от богатата, получени при
използването на биологичните ресурси.***

***Според експертите на Европейската комисия
Защитата на био-информацията трябва да се
осигурява на двустранна, а не на глобална основа,
като се анализира всеки отделен случай на
използване на уникални био-материали и се
предложат съответните компенсации на
засегнатите развиващи се страни.***



4. При инвестициите - премахване на пречки, свързани с търговията

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

Географско разпределение на ПЧИ на ЕС (млрд. евро и % в края на 2011 г.)

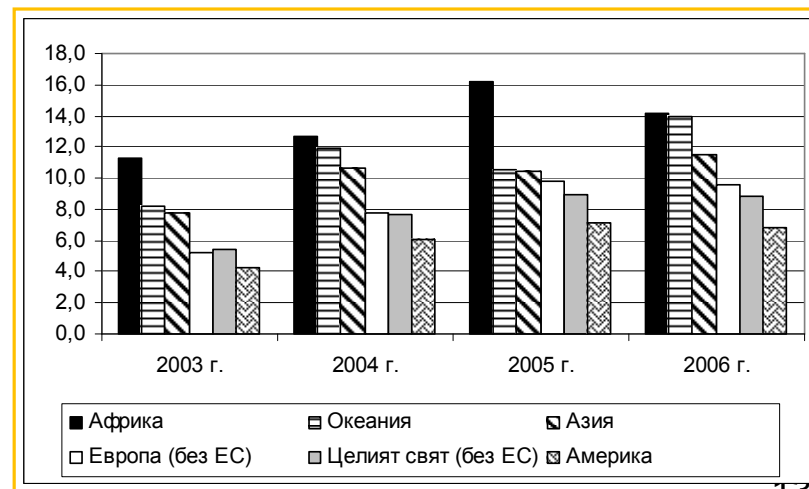
Регион	Млрд. евро	Дял (%)
САЩ и Канада	1643	33
Европа извън ЕС (вкл. Русия и Турция)	1138	23
Азия без Близкия Изток	640	13
Мексико и Централна Америка	440	9
Неопределени (офшори и др.)	360	8
Южна Америка	363	7
Тропическа Африка	180	4
Близкия Изток	88	2
Северна Африка	60	1
Общо	4912	100

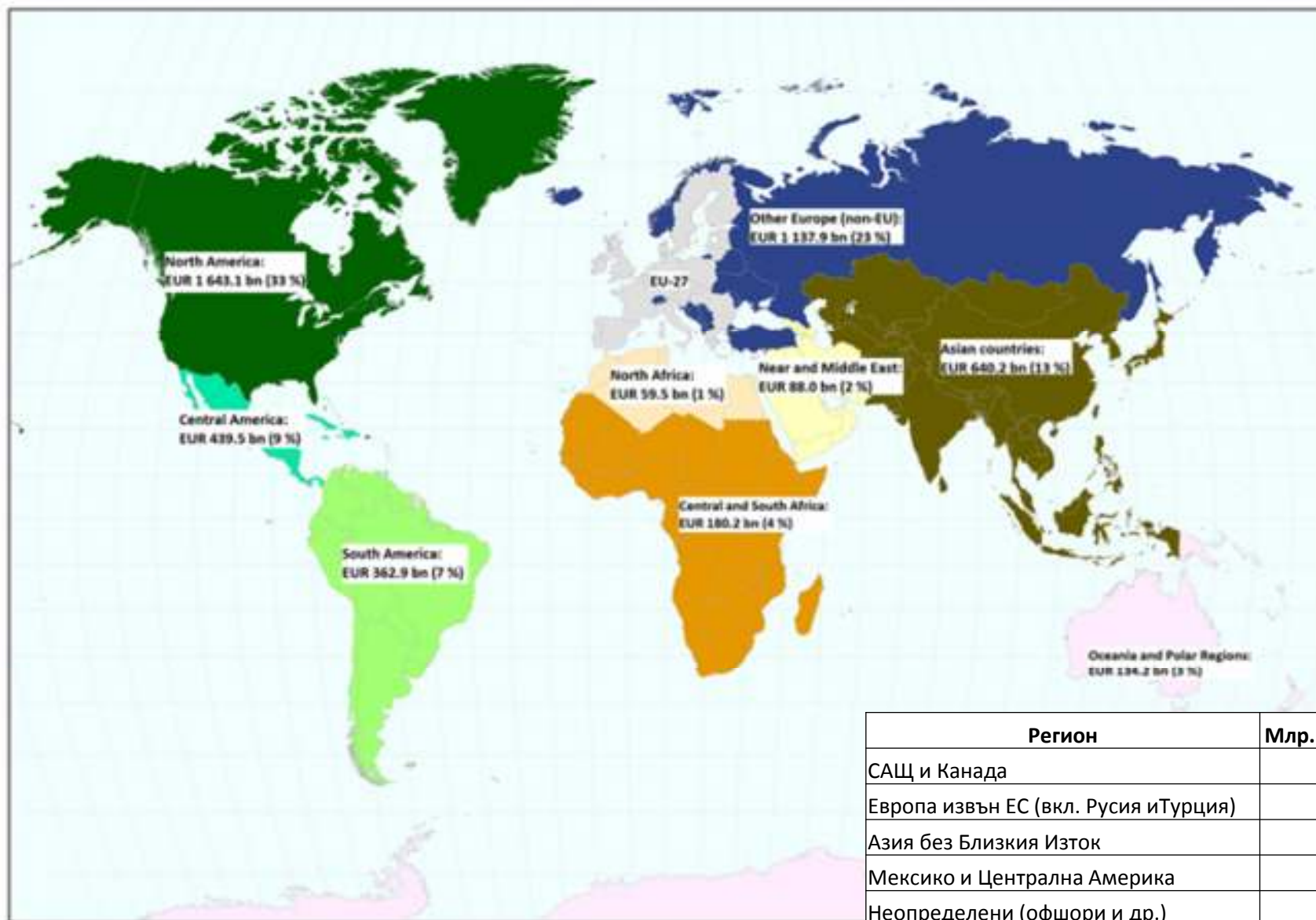
Европейският съюз се е утвърдил като водещ глобален доставчик на инвестиции.

Най-много инвестиции ЕС има в Европа (без ЕС) и в Северна Америка (главно в САЩ). Това явление е свързано с глобалната тенденция на концентрацията на капитала и производството (икономия от мащаба).

Доходността на инвестициите в различните географски райони е различна (показана е на графиката по-долу).

Повишаване на капиталовата рентабилност може да се очаква в страни, изпитващи относителен недостиг на капитал (Африка, Китай, Индия, Латинска Америка и други).





(1) The sum of continents does not equal the extra-EU total because of non-allocated stocks.

Source: Eurostat (online data code: bop_fdi_main)

Регион	Млр. евро	Дял (%)
САЩ и Канада	1643	33
Европа извън ЕС (вкл. Русия и Турция)	1138	23
Азия без Ближкия Изток	640	13
Мексико и Централна Америка	440	9
Неопределени (офшори и др.)	360	8
Южна Америка	363	7
Тропическа Африка	180	4
Ближкия Изток	88	2
Северна Африка	60	1
Общо	4912	100

Могат да се направят следните изводи:

- ❑ Европа е най-големият експортър на капитал!
- ❑ Възвръщаемостта (рентабилността) от ПЧИ на ЕС е най-висока в развиващите се страни.
- ❑ Напоследък тя се увеличава, защото расте делът на развиващите се страни
- ❑ По-нататъшното покачване на рентабилността на европейските ПЧИ ще зависи от стабилното развитие на тези страни и на защитата на европейските инвестиции, вкл. по линия на СТО.
- ❑ Расте значението и на премахването на съществуващите бариери пред движение на капитал, главно към развиващите се страни.
- ❑ За премахване на бариерите може успешно да се използват и многостранните търговски преговори (Кръгът Доха) и да се доразвие Споразумението за ТРИМс.
- ❑ Това трябва да става обаче внимателно, тъй като регулирането на инвестиционната дейност е един от най-чувствителните въпроси за развиващите се страни и засяга основните инструменти на тяхната национална икономическа политика.

С подписването през 1994 г. на Споразумението за ТРИМс се слага начало на един нов етап, при който регулирането на чуждестранните инвестиции се разглежда като преход към едно бъдещо свободно движение на капитала в глобален мащаб.

В основата на Споразумението за ТРИМс лежи идентифицирането и отстраняването на инвестиционните мерки, които най-силно пречат на международната търговия. Те са определени като непозволени инвестиционни мерки, свързани с търговията или непозволени ТРИМс.

И след подписването на Споразумението за ТРИМс остава обаче обширни “сиви” зони. Такива са например редица мерки за географско и отраслово насочване на инвестициите, за ограничаване на чуждестранното участие в смесените дружества, за задължително привличане на местни производители и търговци и други подобни, които широко се прилагат най-вече в големите развиващи се икономики – Китай, Индия, Бразилия, Южна Африка.

Основни пречки пред инвестициите, свързани с търговията

№	Описание на пречките	Разпространение	
		Развиващи се страни	Развити страни
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	**	+
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 предприятие	**	+
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	**	**