

## 12. ТЪРГОВСКО – ИКОНОМИЧЕСКИ 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 е устойчив през последните десетилетия.

N°	Total EU Trade with...	million euro	share (%)	EU Imports from...	million euro	share (%)	EU Exports to...	million euro	share (%)
	<b>Extra EU28</b>	<b>3 936 107</b>	<b>100.0</b>	<b>Extra EU28</b>	<b>1 980 361</b>	<b>100.0</b>	<b>Extra EU28</b>	<b>1 955 746</b>	<b>100.0</b>
1	USA	673 642	17.1	China	394 698	19.9	USA	406 372	20.8
2	China	604 604	15.4	USA	267 270	13.5	China	209 906	10.7
3	Switzerland	265 464	6.7	Russia	168 280	8.5	Switzerland	156 484	8.0
4	Russia	253 542	6.4	Switzerland	108 980	5.5	Russia	85 263	4.4
5	Turkey	153 409	3.9	Norway	83 837	4.2	Turkey	77 270	4.0
6	Norway	137 704	3.5	Turkey	76 139	3.8	Japan	64 754	3.3
7	Japan	135 225	3.4	Japan	70 471	3.6	Norway	53 867	2.8
8	South Korea	100 339	2.5	South Korea	51 089	2.6	South Korea	49 250	2.5
9	India	91 528	2.3	India	45 827	2.3	India	45 702	2.3
10	Canada	72 343	1.8	Vietnam	38 157	1.9	Canada	41 355	2.1

Страна	X + M (млрд. €)	Дял % в X	Дял % в M	X - M (млрд. €)
САЩ	674	21	20	139
Китай	605	11	14	-185
Швейцария	265	8	6	48
Русия	254	4	8	-83
Турция	153	4	4	1
Норвегия	138	3	4	-30
Япония	135	3	4	-5
Южна Корея	100	3	3	-2
Индия	91	2	2	0
Канада	72	2	2	10

**В двустранните търговски отношения на ЕС при повечето страни ЕС има положително търговско салдо. Отрицателно салдо има основно при страните-износителки на енергоносители. Това говори за високата конкурентоспособност на европейския экспорт.**

**Най-голям принос за експорта на ЕС има Германия – нейният дял е около 22%.**

**Експортът (X) и импортът (M) на ЕС са по около 2 трилиона евро (без вътрешносъюзната търговия). Съотношението X към БВП е около 11%. В САЩ то е около 9%, а в Китай – около 18%. Това показва голямата зависимост на Китай от експорта. При ЕС значително по-важна е вътрешносъюзната търговия.**

**Търговският дефицит на ЕС през 2018 г. е минимален около 40 млрд. €. През предишни години е бил около 100 – 120 млрд. €.**

## 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 натърговията

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

Делът на САЩ в експорта и в импорта на стоки е около 1/5.

### Положителното салдо за ЕС (приблизително):

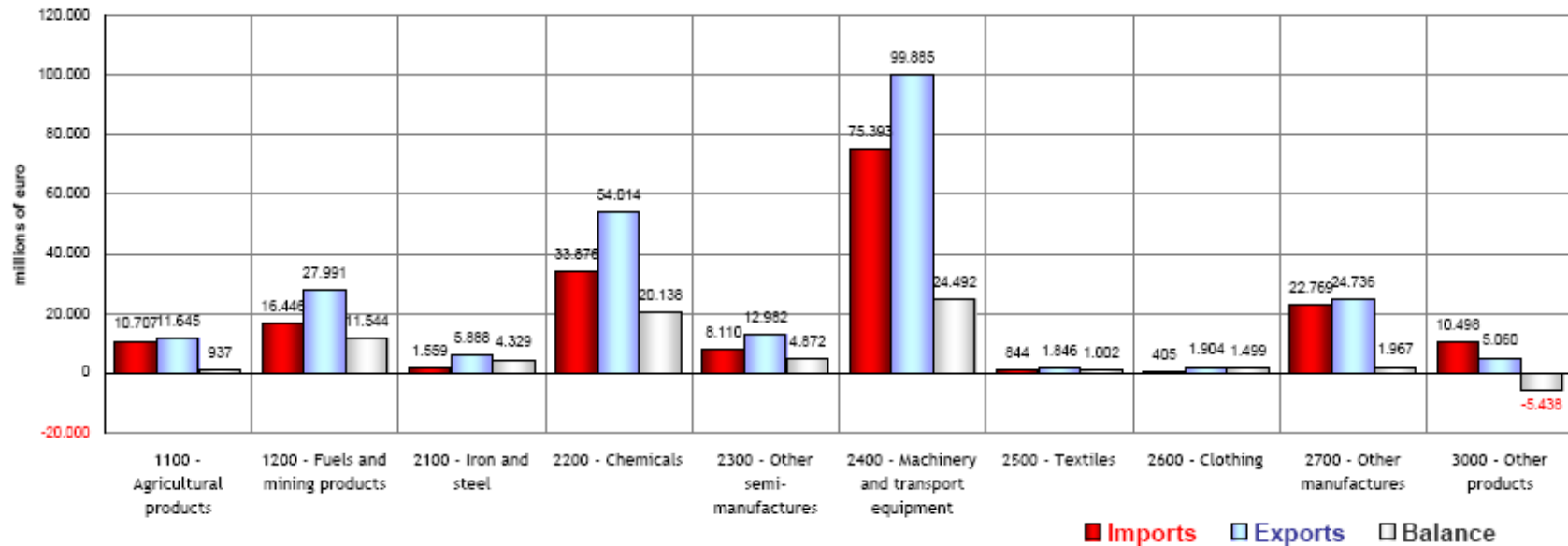
2000 г. 30 млрд. евро  
 2006 г. 90 млрд. евро  
 2009 г. 50 млрд. евро  
 2012 г. 90 млрд. евро  
 2018 г. 140 млрд. евро

За ЕС е особено важно положителното салдо в търговията със САЩ, което донякъде балансира хроничния външотърговски 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 някои чувствителни стоки – храни, стоманени изделия, порцелан, пластмаси, автомобили.

## Б) Отраслова структура на търговията

EU Trade with... United States



### Търговията ЕС – САЩ е илюстрация за:

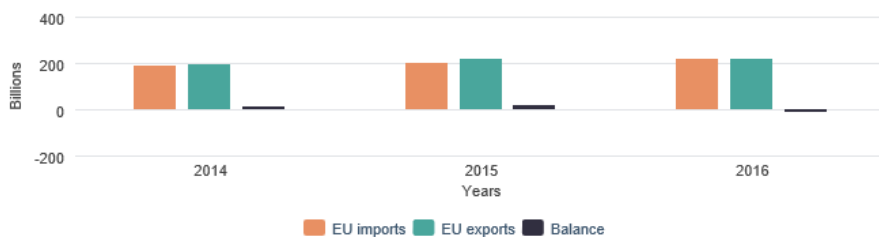
- ❖ Постигнатата вътрешно-отраслова специализация в рамките на развитите икономики (ОИСР). Машините и оборудването (електрически – TDC 16), химическите изделия (TDC 06) и транспортните средства (TDC 17) доминират стоковите потоци и в двете направления.
- ❖ Специализацията на ЕС, която е най-силно изразена 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>

## В) Търговия с услуги

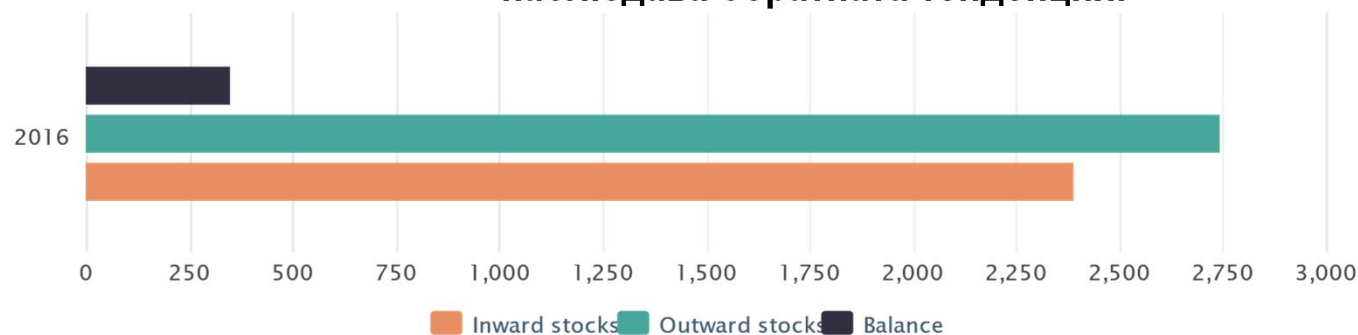
От графиката по-долу личи, че движението на услуги в двете направления е в размер на около 200 млрд. € годишно.

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.



Търговията с услуги е балансирана. Колебанията са много малки.

ЕС има положително салдо при всички видове услуги освен – роялти и лицензи. Роялти са отчисленията към франчайзодателите.



**Разкажете за други големи франчайзодатели от САЩ**

## Г) Инвестиции

Натрупаните инвестиции на ЕС в САЩ и на САЩ в ЕС са почти на еднаква стойност – около 2500 млрд. € и продължават бързо да растат.

Европейските инвестиции в САЩ са три пъти по-големи от инвестициите на ЕС в цяла Азия!

Може да се направи изводът, че за ЕС най-важното направление за инвестиране са 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.

## 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

**Основно внимание се отделя на премахването на технически бариери пред търговията 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 (TEC))

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.





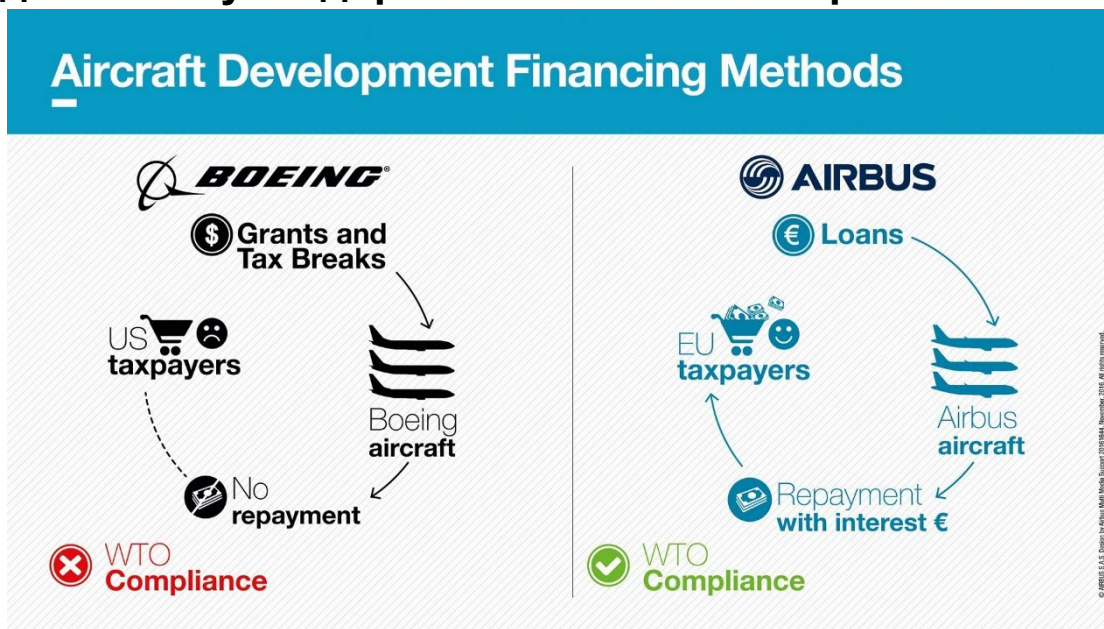
## **Е) Съхраняващи се бариери пред двустранната търгови**

- **Тарифни пикове. 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.**
- **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 и могат да се разглеждат като скрито мито.**
- **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.**
- **Завишени санитарни и фитосанитарни изисквания и усложнен контрол (отнася се за плодове и месо при вноса в САЩ и за месо в ЕС).**

➤ 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.

➤ 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.

ЕС спечели дело в Арбитража на СТО относно незаконното субсидиране на Боинг чрез дотации и отказ от данъци



## **Ж) Роля на СТО**

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

- **1995 - Данък за поддържане на пристанищата (Harbour Maintenance Tax)**
- **1995 – 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)**
- **1999 - Защитата на авторските права – музиката от радио и телевизия в малки ресторантчета**
- **2000 – 2002 Едностранни санкции без решение на ОРС на СТО – Section 306 – USA 1974 Trade Act (“стоманената война”)**
- **Субсидиране на производството на големи граждански самолети (Бионг)**

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

- 1. 1995 – „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 достъпът до пазара на биотехнологични продукти (ГМО)**
- 7. Обжалването на митнически решения в ЕС**



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

Споразумение за свободна търговия, 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 не е спазен. През 2016 г. проектът е „замразен“.

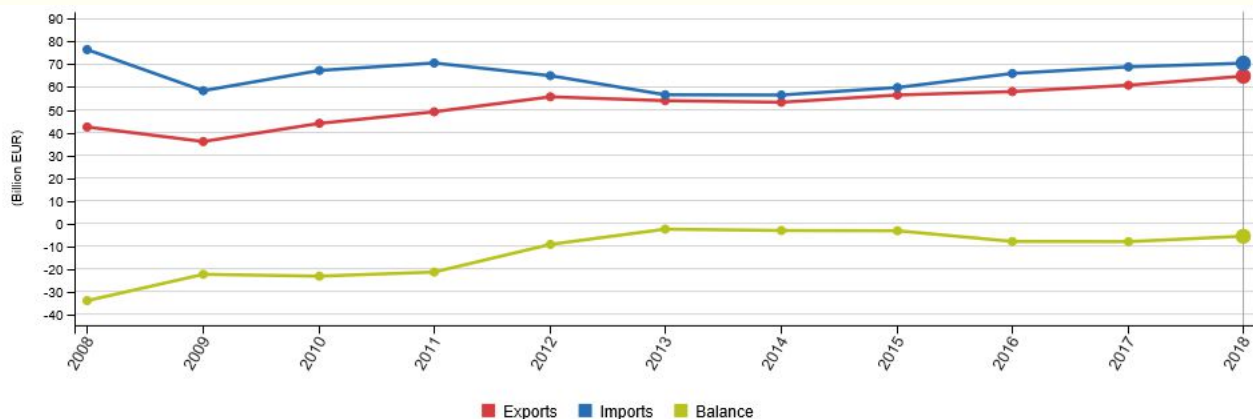
Има опасения, че САЩ ще наложат на Европа своите правила за химическата безопасност, за храните и в други области. Може да отпадне изискването за обозначаване на ГМО на етикетите. Забраната за шистов газ също може да отпадне.

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

### 3. Търговско икономически отношения ЕС - Япония

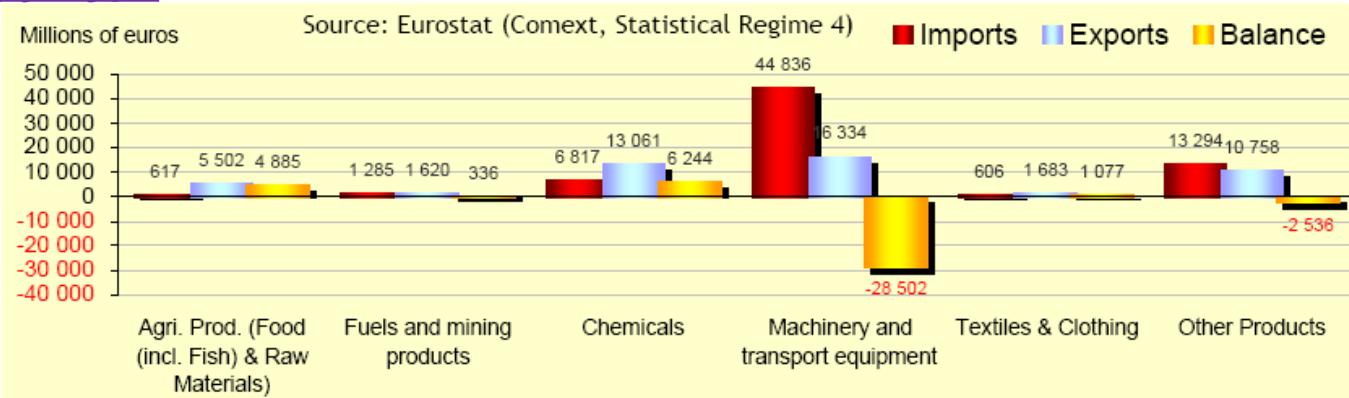
#### А) Динамика на търговията

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.).



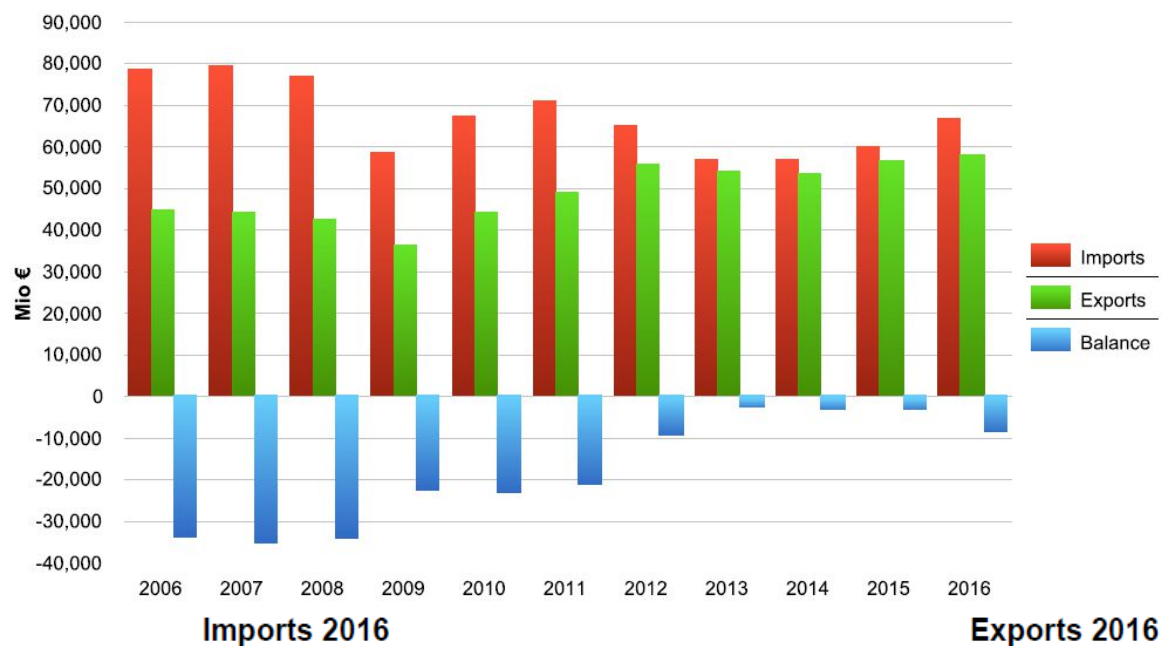
Търговията ЕС – Япония се запазва на едно и също равнище по обем през последните години, но като дял в експорта и в импорта на ЕС значението на Япония намалява. Балансът е в полза на Япония, като е равен само на около 5 млрд. €.

#### Б) Стокова структура



## Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2006 - 2016

Source Eurostat Comext - Statistical regime 4



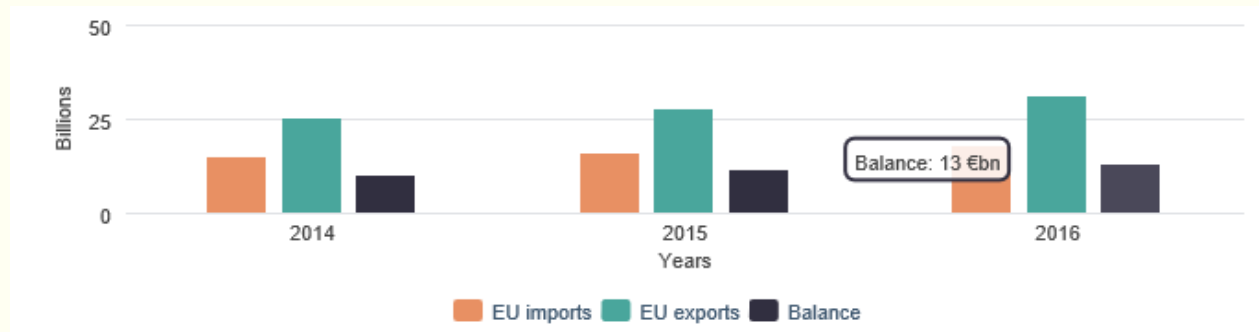
### Top 5 - HS sections

Product	Value Mio €	% Total	Product	Value Mio €	% Total
XVI Machinery and appliances	27,034	40.6	VI Products of the chemical or allied industries	13,803	23.8
XVII Transport equipment	16,293	24.5	XVI Machinery and appliances	10,677	18.4
VI Products of the chemical or allied industries	6,118	9.2	XVII Transport equipment	10,465	18.0
XVIII Optical and photographic instruments, etc.	5,505	8.3	XVIII Optical and photographic instruments, etc.	5,423	9.3
VII Plastics, rubber and articles thereof	2,994	4.5	IV Foodstuffs, beverages, tobacco	2,806	4.8

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, което расте. Ето защо ЕС има в търговията с Япония със стоки и услуги заедно положително салдо!



### Г) Нетарифни бариери

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).

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.

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 поради продължителната стагнация на икономиката на Япония потокът от европейски инвестиции за тази страна става още по-слаб.

През 2010 – 2014 г. имаме отток на инвестиции и в двете направления. След това движението на инвестиции отново се засилва но в полза на Япония.





## Споразумение за икономическо партньорство Economic Partnership Agreement



**в сила от средата на 2018 г.**

- Премахва по-голямата част от митата при промишлените стоки, но не всичките, затова това не е зона за свободна търговия.
- При автомобилите и частите за тях има преходен период, след който ще се стигне до свободна търговия.
- При аграрните стоки се въвеждат симетрични по съвкупност на ефекта тарифни квоти
- Въвежда се национално третиране при финансовите услуги, електронната търговия, телекомуникациите и транспорта, но без взаимно признаване на условията за достъп до пазара и без роуминг и достъп до въздушното пространство.
- По решение на Европейската комисия и на японската администрация се осигурява национално третиране при част от обществените поръчки.
- Япония признава част от продуктите с лого за качество при храните.

Споразумението с Япония е значително по-рестриктивно от това, което е подписано с Канада и което се подготвяше за подписване със САЩ.