

5. Глобални цели на ЕС в областта на търговията със стоки

- 1. Премахване на тарифните пикове при промишлените стоки**
- 2. Либерализиране на търговията с аграрни стоки**
- 3. Намаляване на техническите бариери**
- 4. Защита на интелектуалната собственост**



А) Постижения

- Благодарение на проведените 8 кръга от многостранни търговски преговори средното ефективно мито при неаграрните стоки в развитите страни е под 5%, а в развиващите се страни 10 – 15%, с тенденция към намаляване.

	Средно аритметично мито (неаграрни стоки, %) *	Неаграрен внос без мито (% от целия внос)	Неаграрен внос с мита над 15% (% от целия внос)	Средно аритметично мито (аграрни стоки %)*	Аграрен внос с мита над 15% (% от целия внос)
Япония	2,6	83,0	0,8	23,3	23,1
САЩ	3,2	50,3	4,9	5,0	6,7
ЕС	3,5	59,0	0,9	13,9	26,4
Китай	8,7	40,7	3,9	15,6	19,2
Индия	9,8	19,2	0,5	31,4	65,6
Бразилия	14,2	28,7	20,1	10,3	15,3
Русия	8,7	31,2	9,4	14,3	33,1
Южна Африка	7,5	69,3	17,9	9,1	19,4

* Средна величина от всички ставки в рамките на Режима на най-облагодетелстваната нация за държавите-членки на СТО

Б) Тарифни пикове

- Независимо от постигнатите успехи, довели до сегашните ниски равнища на митнически (тарифни) ставки, се запазва един сериозен проблем – наличието на т. нар. тарифни пикове (ТП).
- **Тарифните пикове са митнически (тарифни) ставки над 15%.**
- Има ги при чувствителните стоки – **текстил, химически изделия, порцелан, транспортни средства, някои стоки за бита.** Това са чувствителни стоки, тъй като ограничаването на местното производство в съответните отрасли може да доведе до **чувствителни социални проблеми.** Тарифните пикове се увеличават по време на икономически кризи.
- **Основният съвременен глобален проблеми при търговията с неаграрни стоки са тарифните пикове при вноса на готови промишлени стоки в развиващите се страни.**
- **Въпреки постигнатата ниска средна аритметична величина на митата там се получава значително средно ефективно мито при редица важни експортни стоки от ЕС. Така например в Бразилия, както се вижда от таблицата, средната аритметична величина на митата при неаграрните стоки е 14,2% и една пета от вноса се реализира при мита над 15%. Висок е делът на силно защитения неаграрен внос и в Южна Африка, която има иначе твърде либерален вносен режим.**

В) Предложението на ЕС

Швейцарската формула е: $t_1 = \frac{a \times t_0}{a + t_0}$

ТП, базирано на т.н.
швейцарска формула с интервали

където t_1 е тарифната ставка след редукцията, t_0 е тарифната ставка преди редукцията, «а» е национален коефициент, който е предмет на преговори. Колкото по-голям е коефициентът «а», толкова по-малка е редукцията на митото.

Редукцията расте и с ръста на първоначалното мито.

Използването на тарифни интервали (или коридори) превръща линейната функция в нелинейна и гарантира пълното премахване на тарифните пикове. При този подход „швейцарската формула“ изглежда 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 t_0 и t_1 е митото

(тарифната ставка) преди и след редукцията, B_0^L и B_1^L представляват долния допустим предел в разглеждания тарифен интервал преди и след редукцията, B_0^U и B_1^U са пък съответно горните допустими граници на предлаганите тарифни интервали преди и след редукцията.

Редукция на тарифните ставки с използването на тарифни интервали

	Преди редукцията		След редукцията	
	B^L_o (%)	B^U_o (%)	B^L_1 (%)	B^U_1 (%)
Интервал 1	от 0,0	до 2,0	от 0,0	до 0,0
Интервал 2	от 2,0	до 15,0	от 1,6	до 7,5
Интервал 3	от 15,0	до 50,0	от 7,5	до 15,0
Интервал 4	от 50,0	до най-голямата ставка	от 15,0	до 15,0

Пример: да предположим, че има две икономики – развита (А) и развиваща се (В). В първата икономика митото (тарифната ставка) при вноса на съответната стока е 13,0%, а във втората икономика 20,0%. Какви редуцирани ставки ще имаме за тези две икономики, ако се приложи формулата с тарифните интервали?

При икономиката А митото попада в Интервал 2. Следователно редуцираната ставка ще е равна в проценти на $1,6 + (13,0 - 2,0) \times \left[\frac{7,5 - 1,6}{15,0 - 2,0} \right]$, което е равно на $1,6 + 11,0 \times \frac{5,9}{13,0} = 1,6 + 11,0 \times 0,454 = 1,6 + 5,0 = 6,6\%$.

При икономика В митото попада в Интервал 3. Редуцираната ставка е равна на $7,5 + 20,0 \times \left[\frac{15,0 - 7,5}{50,0 - 15,0} \right]$, което означава, че редуцираната ставка ще е приблизително равна на 11,8%.

В) Особености при текстила

В рамките на Уругвайския кръг от многостранни търговски преговори е прието Споразумение по текстила и облеклото. То премахва количествените ограничения на развитите държави от 1.1.2005 г., а на развиващите се държави от 1.1.2015 г.

Но това се оказва в полза главно на Китай и предизвиква недоволството на Страните от АКТ, Индия, Пакистан и някои други азиатски държави.

През 2007 г. ЕС прибягна до специално споразумение с Китай, което ограничава ръста на експорта на редица текстилни изделия под 7,5% годишно. Това е допустимо, съгласно условията за приемането на Китай в СТО от 1.1.2003 г.. САЩ също са въвели квоти за вноса на китайски текстилни изделия.

Основни търговски партньори при текстила и облеклото

Редица развиващи се страни, в това число и най-слабо развити страни, разчитат на преференциални и нулеви мита при вноса на техен текстил в ЕС,САЩ, Япония и другите развити страни с цел да станат конкурентноспособни спрямо Китай.

Ето защо те са против намаляването и премахването на ТП при текстила.

Countries	Imports 2000	Imports 2009	Balance 2009	Countries	Exports 2000	Exports 2009	Balance 2009
1. China	10.3bn	30.7bn	-29.7 bn	1. Switzerland	3.4 bn	3.9 bn	2.6 bn
2. Turkey	7.8 bn	9.9 bn	-8.0 bn	2. Russia	1.2 bn	3.0 bn	2.9 bn
3. India	4.1 bn	6.0 bn	-5.7 bn	3. USA	6.1 bn	2.8 bn	1.7 bn
4. Bangladesh	2.7 bn	5.4 bn	-5.3 bn	4. Turkey	1.8 bn	1.9 bn	-8.0 bn
5. Tunisia	2.7 bn	2.5 bn	-1.0 bn	5. Tunisia	1.9 bn	1.5 bn	-1.0 bn
6. Pakistan	1.7 bn	2.3 bn	-2.2 bn	6. Japan	2.3 bn	1.3 bn	1.25 bn
7. Morocco	2.5 bn	2.1 bn	-0.9 bn	7. Morocco	1.7 bn	1.2 bn	-0.9 bn
8. Switzerland	1.7 bn	1.3 bn	2.6 bn	8. Hong Kong	1.4 bn	1.2 bn	1.5 bn
9. USA	2.2 bn	1.1 bn	1.7 bn	9. Norway	1.1 bn	1.0 bn	0.9 bn
10. Russia	0.3 bn	0.06 bn	2.9 bn	10. Brazil	0.27 bn	0.24 bn	0.16 bn

EUROPEAN UNION-28 MAIN TRADING PARTNERS IN TEXTILE-CLOTHING*					
MIO EURO		2016		2017	
TEXTILE CUSTOMERS	1	United States	2.618	United States	2.605
	2	China	1.976	China	2.064
	3	Turkey	1.667	Turkey	1.773
	4	Morocco	1.459	Morocco	1.557
	5	Switzerland	1.408	Switzerland	1.398
		1-5 % Extra Extra-EU28	41,9% 21.776		41,1% 22.846
TEXTILE SUPPLIERS	1	China	9.762	China	10.087
	2	Turkey	4.914	Turkey	4.930
	3	India	2.654	India	2.815
	4	Pakistan	2.407	Pakistan	2.559
	5	United States	1.101	United States	1.161
		1-5 % Extra Extra-EU28	71,7% 29.072		71,7% 30.056
CLOTHING CUSTOMERS	1	Switzerland	3.442	Switzerland	4.748
	2	United States	3.121	United States	3.097
	3	Russia	2.061	Russia	2.279
	4	Hong Kong	1.945	Hong Kong	1.977
	5	Japan	1.369	China	1.394
		1-5 % Extra Extra-EU28	52,1% 22.900		53,9% 25.017
CLOTHING SUPPLIERS	1	China	27.774	China	27.212
	2	Bangladesh	14.965	Bangladesh	15.311
	3	Turkey	9.530	Turkey	9.580
	4	India	5.136	India	5.017
	5	Cambodia	3.404	Cambodia	3.694
		1-5 % Extra Extra-EU28	74,9% 81.222		74,1% 82.038
Total Extra-EU28		T&C *	T&C **	T&C *	T&C **
Customers		44.688	48.431	47.842	52.092
Suppliers		110.426	114.166	112.447	116.369

* Textiles & Clothing from HS chapters 50 to 63

** Including also textiles from HS 30, 39, 40, 48, 68, 69, 70, 96

Както се вижда от таблицата, през последните години Китай запазва лидерските си позиции както при експорта в ЕС на текстил, така и на облекло.

При текстила на Китай се падат 31%, а при облеклото 25% от вноса на ЕС.

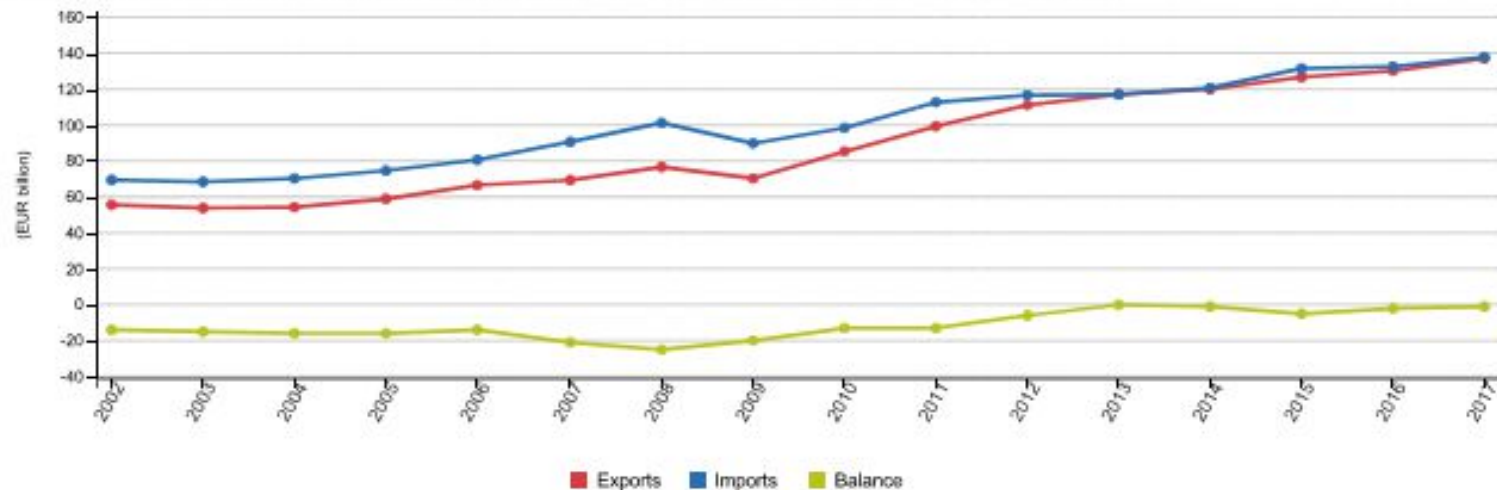
Голямата промяна е при облеклото, където Бангладеш уверено изпреварва Турция. Ново явление е и големия внос на облекло в ЕС от Камбоджа.



2 Цели при аграрните стоки

A) Състояние на търговията

EU-28 exports, imports and trade balance of agricultural products, 2002-2017



ЕС има отрицателно салдо в търговията с аграрни стоки с почти всички развиващи се държави. Всъщност ЕС е най-големият консуматор на аграрни продукти от развиващите се страни и внася такива стоки повече от САЩ, Япония, Канада, Австралия и Нова Зеландия, взети заедно. Например към ЕС са насочени 85% от експорта на аграрни стоки от Африка.

Б) Тарифни пикове при аграрните стоки

Както и при промишлените стоки, тарифните пикове са най-сериозният проблем и в глобалната търговия с аграрни стоки. При това тарифните пикове при аграрните стоки са значително повече, отколкото при неаграрните стоки.

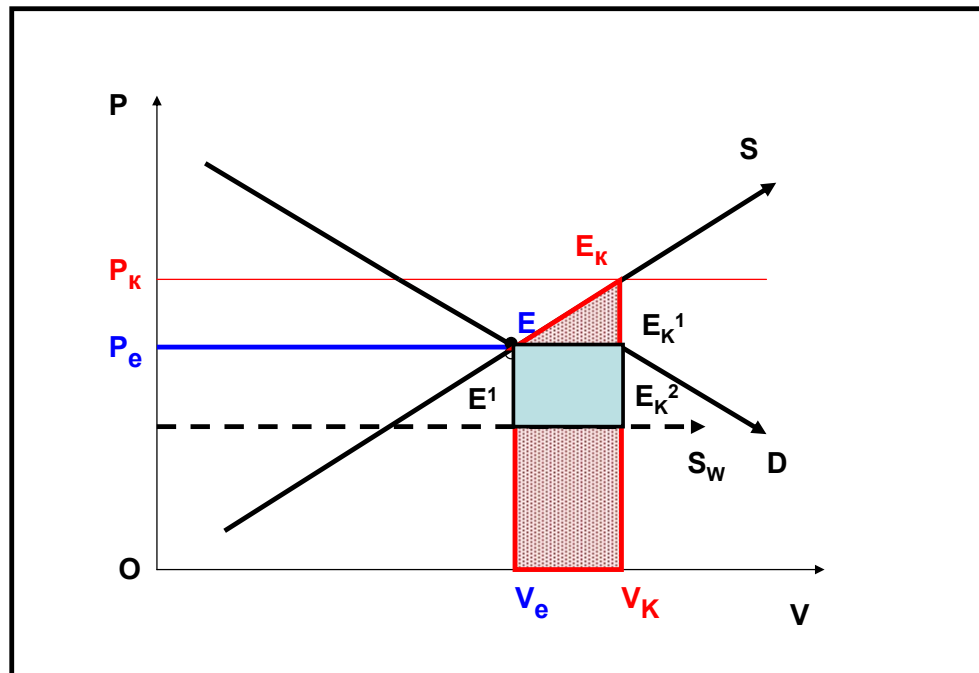
В Япония, например, при аграрните стоки тарифните пикове (ТП) са 80% от тарифните позиции, 53 ТП са над 100% и 22 над 300%. В САЩ ТП при аграрните стоки са 37% от всички позиции, 15 ТП са над 100% и 11 над 300%. В ЕС при аграрните стоки ТП са 47% от всички тарифни позиции, като при 31 ТП митото е над 100%, а при 2 над 300%.

Общо средното ефективно мито при вноса на аграрни стоки в развитите икономики е около 5 пъти по-високо от това при неаграрните стоки. Това поражда сериозно недоволство у редица страни, износителки на аграрни стоки, като Бразилия, Аржентина, ЮАР, но и у някои развити страни като Канада и Австралия. Тези страни са обединени в т. нар. Кеърнска група (The Cairns Group) в рамките на многостранните търговски преговори под егидата на СТО.

Европейският съюз разглежда либерализацията на глобалната търговия с аграрни стоки като част от една **пакетна сделка**, която трябва да включва взаимни отстъпки на развитите и на развиващите се икономики с цел осъществяване на широка тарифна редукция и при двете групи стоки – промишлени и аграрни.

В. Аграрните експортни субсидии

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



Компенсирание на разликата между цената на реалната пазарна реализация и гарантираната компенсационна цена поражда субсидиране.

Излишъците ($V_E - V_K$) трябва да се извадят от пазара. Търговците трябва да получат експортни субсидии - правоъгълника $EE_K^1E_K^2E^1$. Колкото по-ниска е световната цена P_W , по която се осъществява предлагането S_W толкова по-голяма ще е площта на правоъгълника

При постоянна конюнктура експортната субсидия е право пропорционална на компенсационната цена и обратно-пропорционална на световната цена на дадена аграрна стока.

Една от основните програми за експортни субсидии в САЩ се нарича Програма за подпомагане на експорта (Export Enhancement Program - EEP). Нейната цел е да помогне на американските фермери да изнасят пшеница, пшенично брашно, грис, ориз, замразени птици, замразено свинско, ечемик, ечемичен малц, яйца, растително масло и др. стоки.

Конкуренцията при пшеницата се засилва (2012 г., експорт, млн. т): САЩ – 30 (в други години до 40), Канада – 20 (силно нараства!), ЕС – 18 (основно от Франция, тенденция към намаляване), следват Австралия – 16,5 и Русия – 10,0 (тенденция към увеличаване!). Казахстан, Индия и Украйна 6 – 7 млн.

Г) Реформата от 2003 и ОТП

Регламент на Съвета на ЕО № 1782 от 2003 г.

Схемата, която започва да се прилага се нарича “Схема на единното плащане” (Single Payment Scheme).[\[2\]](#)

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, преминаване от аграрна политика към социална политика. Идеалния вид на схемата ще заработи от 2013 г., когато се очаква да изчезне експортното субсидиране, 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.

Във връзка с приемането на новата финансова рамка 2014-2020 г. остава спорен въпросът дали ще се премахне експортното субсидиране. Най-вероятно е то да бъде само намалено, още повече, че преговорите от кръга Доха продължават.

[\[2\]](#) 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.

На фигурата по-долу е показана тенденцията на преминаване на аграрните плащания от обвързани с размера на производството за сметка на ръста на необвързаните с размера на производството плащания, които са допустими от СТО и могат да се разглеждат като социално подпомагане на селското население.

Обвързаните с производството плащания са два вида: т. нар. пазарни мерки, които включват традиционните интервенционни покупки и компенсации, както и по-съвременните, но също свързани с производството, плащания на площ и на животно.



Пояснения: Данните за 1993 г. се отнасят за тогавашните 12 държави-членки на ЕС, тези за 2000-та г. са за 15-те стари държави-членки, а данните за 2010 г. са за сегашните 27 държави-членки.

Д) Проблемът с тарифните квоти

Банановият спор

Започва в средата на 1990-те години и практически не е приключил и до днес. Ищец - производители от Централна Америка (Хондурас, Панама, Еквадор, Гватемала и др.), подкрепени от САЩ. През 1999 г. решение на Арбитража на СТО в полза на ищеца. САЩ въвеждат санкциониращи мита върху вноса определени европейски стоки.

В доброволно споразумение между ЕС и САЩ през 2001 г. ЕС се задължава постепенно да въведе за централно-американските страни и за Страните от АКТ еднакъв режим за внос на банани, т.е. да отмени тарифните квоти. През 2000-та година Споразумение ЕС - Страни от АКТ (Конвенцията за партньорство от Котону). Страните от АКТ получават като компенсация по-голяма техническа помощ.

ЕС започва от 1.1.2006 г. да прилага при вноса на банани само мита, т.е. отпадат тарифните квоти за безмитен внос. 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 среща известна съпротива от Страните от АКТ. Затова се въвежда специален режим за т. нар. най-слабо развити страни (52 НРСР от общо 70 страни в АКТ). Резултатът е нулеви мита за НРСР вместо тарифни квоти.

Неотдавна страните от Централна Америка заявиха в СТО, че са доволни от новите условия за експорта на техни банани в ЕС и банановия спор може да се счита за приключен.

3. Намаляване на техническите бариери пред търговията

A) Традиционни бариери пред търговията

Приспособяването на фирмите към **задължителните технически изисквания или стандарти** е предпоставка за допускането на техните стоки до съответния експортен пазар. **Когато тези задължителни изисквания са завишени или пък са плод единствено на местни традиции, то разходите за тяхното спазване от експортърите могат да се превърнат в технически бариери пред износа.**

Липсата на адекватна информация също може да доведе до чувствително оскъпяване на експорта, а и до проваляне на експортната сделка. Ето защо **липсата на информация или прекомерните трудности при нейното набавяне, също могат да се разглеждат като технически бариери пред търговията.**

Значителни издръжки за експортърите могат да възникнат и от **необходимостта на бъде доказано съответствието на експортираните стоки с техническите изисквания и със задължителните стандарти.** Доказването на съответствието включва: вземане 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. **В случаите, когато процедурите за доказване на съответствието и допускане до пазара са изкуствено усложнени, това също е един вид техническа бариера пред търговията.**

3. Намаляване на техническите бариери пред търговията

Б) Нетрадиционни бариери пред търговията

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. Срещу подобен род бариери често се оказват безпомощни както международните търговски споразумения, така и утвърдени процедури за контрол за безопасността на стоките. Проблемът е в това, че много трудно могат да се различат обосноваваните опасения за живота и здравето на хората, животните и растенията, както и обосноваваните опасения за околната среда, от необосноваваните. Научното обосноваване, доказване или отхвърляне на теории и хипотези за характера и за силата на новите рискове при употребата на различни стоки изискват изразходването на много време и средства. Воденето на научни спорове за размера на опасностите при едни или други стоки е по възможностите само на най-големите фирми и търговски сили. Ето защо по-малките фирми и държави са принудени да следват линията, възприета от водещите търговски фактори. Не са редки случаите, когато научните спорове преминават в истински търговски войни между спорешите страни.

Б) Нетрадиционни бариери пред търговията

т. нар. хормонален спор

Пример: През 1996 г. в органа за решаване на търговски спорове, известен като Арбитража на СТО, постъпва оплакване на САЩ и Канада по повод на забраната от страна на Европейската общност на нейна територия да се внася телешко месо от животни, които са получавали синтетични хормони на растежа. Решението на Арбитража на СТО е в полза на ищците по чисто формална причина – Европейската общност не е провела оценка на риска съгласно изискванията на чл. 5.1 и 5.2 от Споразумението за санитарните и фитосанитарните мерки, подписано в рамките на Уругвайския кръг от преговори. Нарушението е в това, че не са били използвани при анализа независими експерти.

След решението на Арбитража САЩ и Канада получават правото да наложат ответни санкции, които причиняват щети на ЕО в размер на около 130 млн. дол. годишно. След като през 2003 г. тези санкции са били наложени, следва ново обръщение в Арбитража, този път от страна на ЕО. Общността настоява за преразглеждане на санкциите, тъй като е извършена необходимата независима експертиза и има влязла в сила директива на Съвета на ЕО, забраняваща достъпа до пазара на Общността на телешко месо от животни, отглеждани с посочените хормони, като тази забрана важи за вноса от всички държави и по този начин няма дискриминационен характер спрямо САЩ и Канада. През 2008 и 2009 г. се извършват редица консултации и дебати по тази тема, но до края на 2010 г. ситуацията остава непроменена.

В) Постижения

- **Споразумението по техническите бариери пред търговията.** Член 14.1 от това споразумение дава възможност при необосновани затруднения за експорта чрез технически изисквания и стандарти да се потърсят правата на засегнатата държава в Арбитража на СТО.
- **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. Това става чрез заявяване (нотификация) на предстоящите промени в Секретариата на СТО.
- Създаване 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 – TBT Enquiry Point).
- Особено важно е да се създаде добра научна основа за защита на европейските технически изисквания. Една от стъпките в тази насока е създаването през 2003 г. на **Европейската служба по безопасността на храните (The European Food Safety Authority – EFSA)**. ЕС работи за създаване на подобна глобална институция.
- **Споразумения за взаимно признаване на сертификатите за доказване на съответствието.** ЕС има такива споразумения със страните от ОИСР и Израел, но те не обхващат всички стокови раздели.