

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, пълен 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.

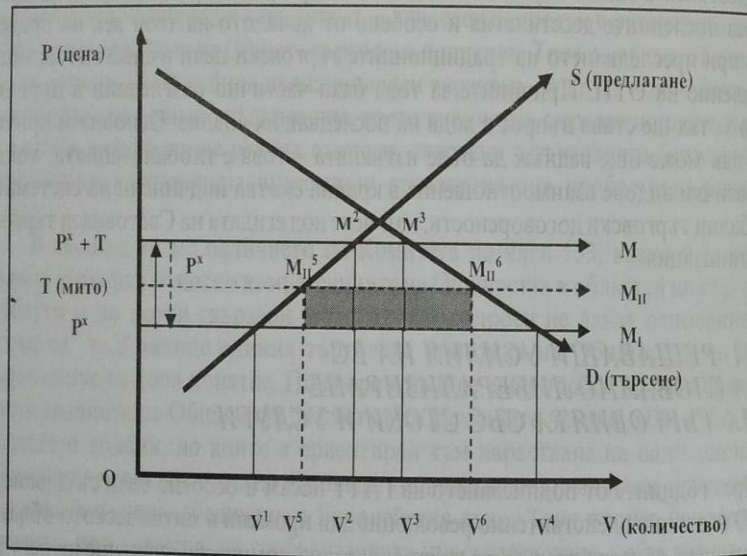
2.1.1 При промишлените стоки – ориентация към пълно премахване на митата и нетарифните ограничения

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 експорт. 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 експортьори, 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 експортьора (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 експортни пазари, вкл. да осъществят рекламни кампании
- състояние на вътрешното производство със значително по-високи издръжки
- наличието на специални преференции на импорта и държавата на рентабилността от страна на други експортери.

Съвкупността от тези фактори в реализацията на експортната стока. След премахването на митото в един по-висок (експорта) ще се понижи до едно ниво с правата M_{II} . В тази ситуация и реализира допълнителна печалба (статичен ефект), представен като правоъгълник $V^5V^6M_{II}^5M_{II}^6$.

Този положителен икономически ефект на митата има върху икономическите съществени предпоставки либерализацията като средство за увеличаване на рентабилността на европейските компании.

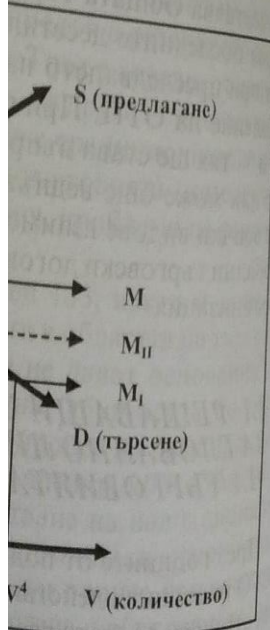
Не по-малко значение имат и когато премахването на тарифните ограничения най-добре могат да се открият в Германия и редица други държави-членове на индустрията, и то в машинно-тежкото машиностроене. В Германия тарифна либерализация. В Германия портът на машини е този буфер, който е резултат от рецесията в началото на 2000-те години и в услугите има постоянни съкращения. През 2006 г. достигат рекордното число 880 хиляди работни места в този бранш през 2006 г. добрите резултати на германското машиностроение в икономиката като цяло, се дължат на това в значителна степен на конкуренция от страна на Китай, Русия, Бразилия, Индия. Импортираните от страна на ЕС, що се отнася до рентабилността на машините.

Подобен положителен ефект има и в Австрия. Експортът на машини в Австрия превишава темпа на развитието на експортната квота (съотношението от 25% през 2000 година на 38% през 2006 година) и успешно от австрийските експортьори са оборудване, както и на химически и фармацевтични стоки, които са напредвала тарифната либерализация.

¹ <http://www.filmplattform.de/details>

...те стоки от гледна точка на пазар и...
 ...ската политика на ЕС, то...
 ...го с политиката на ЕС, то...
 ...азвити икономики, отчита...
 ...ерките на ОТП на ЕС при...
 ...т тези при аграрните...
 ...поставил ЕС по отношение...
 ...ки, то преди всичко е необ...
 ...ез да повтаряме вече казан...
 ...ои конкретни ефекти за ЕС...
 ...на митата при промишлен...

Митото на митото
 порта



точка на европейския ек...
 на импорта реализацията
 почва цената на експорта
 (импорт) е равен на V^2V^4
 M^3 . При премахването на
 (внутрешната) стока ще тръгне
 експортъри, решили да изна...
 сметка цената на реализа...
 експортната цена P^x , която
 експортъра (иначе той
 (импортираната) стока
 забави (или въобще да не

- необходимост на новите експортъри 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 експортъра;
- наличието на специални преференциални търговски отношения между държавата на импорта и държавата на експорта, което може да ограничи конкуренцията от страна на други експортъри поради запазващото се за тях вносно мито.

Съвкупността от тези фактори ще обуславя темпа на промяна на цената на реализацията на експортната 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 експортът ще реализира допълнителна печалба (свръхпечалба) в размер на зашрихования на графиката правоъгълник $V^2V^4M_{II}^5M_{II}^6$.

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 експортъри. Тези ползи най-добре могат да се открият в Германия, Австрия, Белгия, Холандия, Швеция, Дания и редица други държави-членки, които имат ясно изразена експортна 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 експортна 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 аграрни 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 експортната квота (съотношението експорт към брутен вътрешен продукт) от 25% през 2000 година на 38% през 2006 г.%. Постигнатите забележителни успехи от австрийските експортъри 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 брутния национален доход на държавите-членки, които са големи износители 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 отново от импорتنата цена. Това е дотогава, което усвоява от потребителите, ако става въпрос за внос на стоки, ако става въпрос за внос на стоки в контекста на засиления фактор растеж в глобален мащаб. Днес не само в глобален мащаб, но и премахването на митата в местните машини, както и можем да си представим например държавно на световната конкуренция и на детайли за автомобилни стоки в ЕС, особено на дрехи, ръста на инфлацията (внос на дефинирани групи с относително по-ниски доходи на живот. Това от своя страна на икономическа рецесия.

За потвърждение на извода, социално-икономически ефект при например данните на Федералната статистика на цените в Германия 11,1%. В същото време обаче инфлацията в Китай е 6,1%, главно благодарение на ниския курс на Ренминба и някои други азиатски икономически фактори. Това е положителното дефлационно средство за телекомуникации. Подобно е положението в началото на 2007 г. в Германия, главно от компютри и други компютърни периферии. Това очевидно е свързано и с факта, че при вноса на информационни и телекомуникационни стоки.

Обобщавайки теоретичните резултати от тарифната либерализация безспорно е очевидна ползата на повишаване на обема и скоростта на създаването на работни места за потребители и производители. Подобно е положението и с тарифната либерализация на услугите.

Освен икономическите и социалните ползи от тарифната либерализация, тя осигурява и конкурентна цел на ЕС и поради приносът си за осигуряването на конкурентна външноикономическите и външни

⁶ <http://www.destatis.de/indicators>

⁷ CeBIT 2007: Preise für IT-Güter, Pressemitteilung vom 13. März 2007.

⁸ <http://www.wto.org/english/thewto>

2005 г. в Австрия се наблюдава увеличение на изпреварването на експортните цени (митата) все повече малки и средните пазари. Докато през предходните години, то бързо намалява да расте.³ Някои автори твърдят, че вносът на промишлени стоки поддържа икономиката.⁴

деление на факторите за преносимост на капитал в глобалния пазар на държавите-членки, които са спомогли за целите на Полша и други държави. В икономическата литература се наблюдава тенденция за ограничаването на тарифните ограничения в производството. Потенциалът за развитие на сегашния кръг на икономическите политики, например по данни на МВФ, показва, че развитите страни, но днес ще бъде 2 пъти по-голяма от

ползата от либерализацията на точката на повишаване на цените на държави. Добре известни са данните на Долар и на редица други държави с отворен пазар, че държавите с отворен пазар са тези със затворена (анти-

либерализацията на търговията на по-големи обеми и повишаването на импорта. Един

WKO, Abteilung für Finanz- und Beschäftigung der Industrie:

Sources of Long-Run Growth, Dollar, D., „Outward-Oriented Growth from 95 LDCs, 1976-85“, Sebastian, „Openness, Trade and Economic Literature, XXXI of Economic Literature, XXXI свещане и считат, че отвореността за експорт и импортиране е отключваща икономическа сила. Вж. Panos Afrentiou and „Exporting Economies, XXXVIII-2

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 вноса 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

...мпинг и експорт
...те търговски практи
...глава, ето защо тук ще
...убсидиите са необход
...класическите мита, кои
...от държави или за цел
...асическите мита труд
...оникването на пазара
...тоито нарушават права
...ри дъмпинга и субсиди
...оцедури и мерки, изва
...и промишлените стоки
...те на Европейския съюз
...от ЕС глобална цел по
...ното премахване на м
...досега е постигнато
...щия се либерализацио
...а сегашната решителна
...постигнато без извест
...ата световна война на
...то не е имало поне сто
...ановяването на нацио
...ика, насочена най-вече
...ната валута. Едновре
...Маршал на континент
...на процеса на търгов
...дна Европа, така и на
...идент Хари Труман и
...rge S. Marshall), Пол
...iman), вече подготвят
...рговска организация,
...възстановяване и раз
...преговорите за създа
...гвително дават старта
...и досега. През 1947 г.
...стически става първи
...естен е основният ре
...рифите и търговията
...ся до Международна
...САЩ да ратифицират
...я, но с доста по-голе
...г. под името „Светов-

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 (Annecy) 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 иницира 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, 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, %)

Вносител/Износител	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 високите промишлени стоки. В неговия принцип на асиметричност обособено продължително на насоченост, или обратна ясна експортна ориентация

Наблюдава се също така, че развитите страни имат по-лоши условия за експорт, където почти изцяло те стоки се запазват относително.

За да се постигнат желаните резултати, е необходимо да се предприемат определени направления.

Хоризонталните мерки за намаляване на митата в развитите страни във всички основни промишлени отрасли.

Хоризонталните мерки за постигане на по-висока либерализация на промишлените стоки, главно за намаляване на тарифите в развитите страни.

По отношение на глобалната тарифна политика ЕС трябва да се броят на тарифните мерки, че броят на тарифните мерки митническа тарифа на има държави, където тарифните мерки затрудняват преговорите за постигане на по-висока либерализация на тарифните позиции – над 11 хил.¹⁰

Друг сериозен проблем е изчисляването върху стойността на физически показател за либерализацията на търговията. Общата митническа тарифа на САЩ обаче все още около 20 проценти. Таиланд около 20 проценти. Япония и Малайзия неадекватно да убеди всички държави.

Повечето от хоризонталните мерки, са за намаляване на митата, са за

¹⁰ Bacchetta, M., Bora, Agenda, WTO, 2003, p.15.

¹¹ Ibid

ра. Постигнати

по региони

Най-слабо развити страни
7
26
9
10
12
9
12
8

и

тарифната емат пред-тарифната преговори? дарение на ефективно с тенден- мито при

ия, Близък иметрията.

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 не обосновано 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 редукцията на неаграрните мита, са залегнали в общата позиция на ЕС при сегашния кръг от

¹⁰ Vacchetta, 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 отечените 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

Търго
ЕС
САЩ
Япония
Канада
Австралия
Южна Корея
Индия
Бразилия
Мексико

Съставено по данни на

Както личи от таблицата, особено по отношение на принципите на асиметрията между развитите и развиващите се страни след създаването на УДТ, дялът на тарифните пикове, които далеч надхвърлят квотите в САЩ, една четвърт в ЕС.

В тези условия решението на групата по достъпа до пазара са комплексни и предвиждат използването на формули за намаляване на необходимостта от по-силни тарифни пикове) и от друга – да се постигне съгласие между страните, особено на тези пазари.

В основата на редицата

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

където t_1 е митото след либерализацията, а t_0 е митото преди либерализацията, което е предмет на преговорите.

¹⁴ УНКТАД (UNCTAD) е орган на Общото събрание на Световната търговска организация, който е създаден на гребена на двете световни икономически кризи. В момента в тази организация се работи за разработване на политика на насърчаване на международната търговия и икономическо развитие.

Таблица 27. Дал 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 делът 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 насърчаване 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 редуцията в първата държава, с най-малкия коефициент, редуцията 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 страни. 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 редуцията, 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 редуцията 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 редуцията 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 редуцията		След редуцията	
	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 под а и на повечето други да окончателно премитото след редуцията

За да се разбере и вид, първо, че се допу те страни и към разви специален подход се редуциране и в изкл рифните позиции, кои ни. Предлага се общ останат необвързани вноса. При най-слабо изключения.

Второ, както вече като част от пакета ме но ще стане въпрос и развитие, ЕС придруж пакет от мерки за ока в други сфери – инфра на среда и т. нат. Ос рифните редуции и м вече и в търговията с се държави.

Вертикалният по то на проблемите в н ността на проблемите порта на ЕС биха мо жават специално вни – текстилният о – производство – машиностроел трониката¹⁷.

На първо място лекло, тъй като тук с По данни на СТО на стилът е трудоемък с играе цената на работ курентоспособни спр тие заплатите на нис стабилни в границит месечно. За сравнени 1254 евро¹⁹. Освен то

¹⁷ Trade Policy Re January 2007, p.12.
¹⁸ http://...

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 редуцията 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 открийт 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, а 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 предизвиква 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 никакво 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

Експорт	
Страни	С
Общо всички отрасли за всички страни	
Общо текстил и облекло за всички страни	
САЩ	
Швейцария	
Русия	
Япония	
Хонконг	
Тунис	
Мароко	
Норвегия	
Китай	
Украйна	
Други	

Изчислено по данни

Както се вижда от таблицата, експортът от ЕС е насочена към държави или нулеви мита за внос, а причината ЕС да не постава

Подобно е положението и в Япония. Това също е един от причините, които също изобилстват при текстила, и тук очакват да се намали тарифната система само в 3 сектора. В Япония броят на сектора те са 21, а в ЕС сектор в ЕС е 3,7%, в

Тарифният преход в развитите държави, а за по-рационално разпределение на мащаба. Африкански например Етиопия, за сметка на възникващи в Китай, Индия и други

²⁰ Bacchetta, M., Agenda, WTO, 2003,

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	2
Китай	1	3	Индонезия	1	1
Украйна	1	3	Швейцария		28
Други		36	Други		

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 кожни 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 кожни изделия за сметка на възникващите нови икономически сили – Китай, Южна Корея, Бразилия, Индия и други, които форсират своя експорт на кожни изделия. На този

²⁰ Vacchetta, 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 дялът 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 развиващи се икономики, са значително оборудване в ЕС, САЩ, По данни на СТО средното мито за в 0%, в САЩ – 1,2%, а в ЕС – 1,8%.²⁶ на Китай и Корея в търговията с машините икономики и в това число по от 2005 г. Китай (без Хонконг) е изнесъл стойност 73 млрд. евро, а е внесъл от е натрупал положително салдо в раз и заради разликите в митата. При салдо при този вид стоки в търговия ситуация не е случайно, че комисарят делсън доста остро постави въпроса стоки и в това число на машините и на срещата си с китайския търговски Проблемите при тарифното трепък от таблицата по-долу.

Таблица 29. Тарифно оборудване в на

Страна/Общност	Средно мито – обвързани позиции ¹ (%)	Д
ЕС	4,7	
САЩ	2,7	
Япония	0,0	
Канада	7,9	
Южна Корея	24,6	
Китай ²	0,0	
Индия	53,9	
Малайзия	29,8	
Бразилия	33,6	
Мексико	35,8	

1 – Обвързани тарифни позиции са време на Уругвайския кръг от многостранни

2 – За Китай данните се променят след 2002 г., но като цяло високите мита при т

3 – Ефективното мито е реално събвързани и необвързани.

4 – Тарифни пикове са номинални м

Съставено по данни на СТО

²⁶ Facts and Figures in World Trade a 2003.

²⁷ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/doi>

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 Ксилай 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. 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.

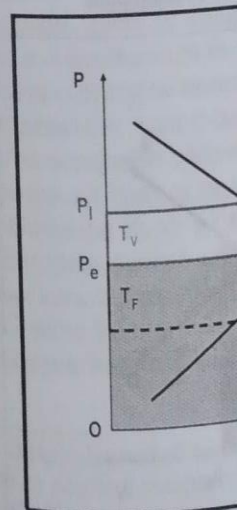
²⁹ Виж по-подробно системата TARIC – http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds/bg/home.htm

избран метод за субсидиране чрез т. н. призиван да поддържа по-високи аграрни цени и на малките и средни фермери с

При този интервенционен метод, ако субсидирането се извършва в общият пазар на аграрни продукти, национално субсидирани и национално по-силно своето аграрно производство противен случай те би трябвало да да харчат пари за поддържане на обща външна защита на единния обхват от обща система за експортна аграрни излишъци в Общността.

За илюстрация на гореказаното предлагането на глобалния пазар в класическия вариант на ОАП търсене D_1 по интервенционната цена външната защита включва два компонента на митото – тарифна тарифна защита, а променливото се определя и интервенционната тарифна защита на аграрните производители, осъществявана в интервенционни цени, установявани с

Графика 26. Интервенционна цена и необходимост от допълнителна



Реформата от края на 1990-те години добрих действателната система, но пристъпи към намаляване на инте

от таблица 32, в държавата
 Япония, която въвежда
 някои азиатски държави
 Индонезия, които има
 та, значителен дял на
 тарифни позиции при
 средното мито за неаграрните
 основни промишлените
 Може да се направят
 транспортното оборудване
 изключително високо
 та в глобален мащаб.
 все по-ясно изразяват
 одължават да прилагат
 а. Ето защо едно от
 го оборудване, както
 да се включи в глобалното
 то както за експорта
 за специализация на
 намали още повече
 12), автобуси (8702),
 в момента са между
 аграрните стоки.²⁹
 през ЕС в областта
 ите на Кръга Доха,
 то неразделен елемент
 телни отстъпки на
 специални преференции
 оказване на техни
 а преимуществата

ането

етиране на аграрните
 с появата и развитието
 основата на ОАП
 необходимо да има
 аграрните произ-
 на 60-те години е

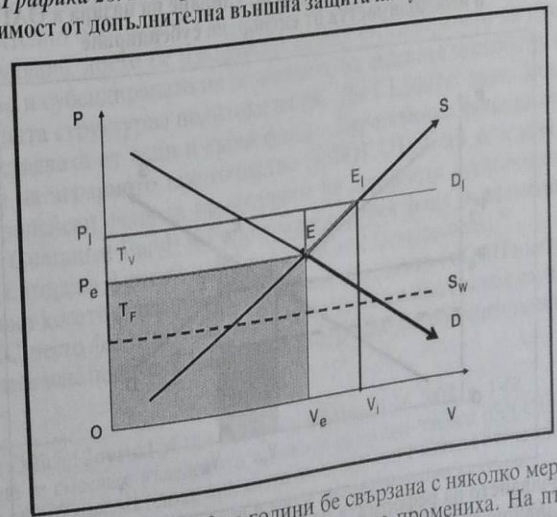
Doha Development
 on_customs/ddsb/bg/

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, които се определят 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



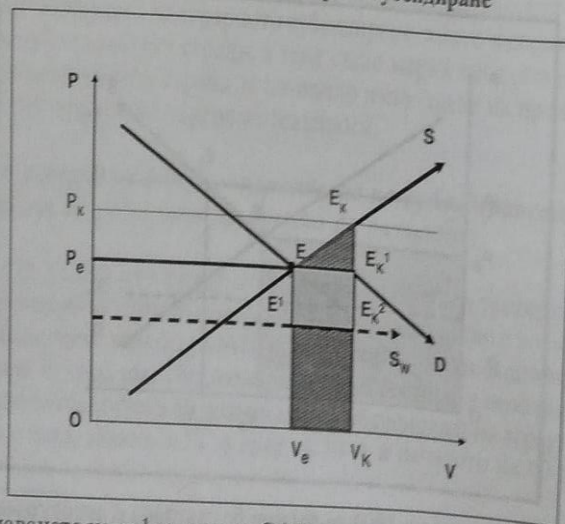
Реформата от края на 1990-те години бе свързана с няколко мерки, които подобриха действащата система, но не я радикално промениха. На първо място се пристъпи към намаляване на интервенционните цени, така че те да се доближат до

точката на равновесието на пазара. В случай че гарантираното търсене след това се върне в стабилизационна намеса и излишъците вече не ще е необходимо да се 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 (P_e).

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 случай преминават у търговците, които изкупуват аграрните продукти и след като е засегнато 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 $EE_k'E_k^1E^1$. 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-

колко се съкращават аграрния експорт на Общността. Чрез квоти и разширяване

предоставките за извършване на револуционната крачка – по-големите разходи към компенсационния. Началото на този Регламент на Съвета на ЕО нарича „Схема на единното плащане“, че всички видове субсидии в една референтна годината в една референтна площ под формата на определена площ на селскостопанския земята, но до 2013 г. плащането ще получават и разликата (плот), например за телята на овци и кози, говеждо

Независимо от запазването на плащане на ферма безплатно на ЕС в многостранните отношения на редица търговски европейския аграрен пазар комплексния въпрос за това вече бе изтъкнато в предишното значение за ЕС. По данните вече няма да зависят те ще се превърнат в един разрушително въздействие

Положително отражение то разграничаване, което производство и субсидиране на регионалната структура не се осъществяваха от един гарантиране на аграрния фонд – Европейски фонд за аграрна гаранция (European Agricultural Guarantee Fund). Всъщност когато стават връзки на ЕС, често фактичестват на целенасочена полит

³⁰ Виж Official Journal

³¹ Да не се смесва с плащане на обработваемата площ и рентата е един

³² Ibid.

³³ Key facts on EU ag

³⁴ Виж D.

... следва
... е необходимо да
... и ще се използват
... ефект е намаляване
... чрез субсидиране
... допълнителни про
... външна защита (Т
... референционния метод
... овната промяна пр
... интервенционните
... се гарантира изкупу
... ях им се гарантира
... реализация и гаран
... излишъци в случая
... след като е заси
... цена на търсенето
... астъка на предлага
... жета на ЕС (ЕИО).
... V_k се извадят от
... тортни субсидии в
... висока е експорт
... а следователно и
... чка на равновеси
... омпенсационната
... арна стока.

ОАП на ЕС

... нето на наци
... мадаши в об
... ството, съот-

... етно 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 редукиции 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 ясно то 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, р. 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 държавна политика, че ОАП на ЕС не е никакво изключение в развитата част на глобалната икономика. Няколко са причините да се субсидира селското стопанство:

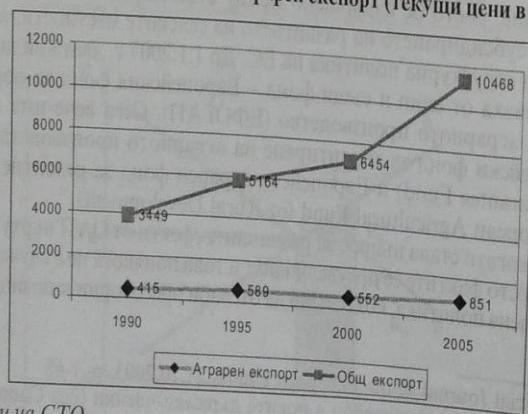
- стратегическото значение на самозадоволяването с храни;
- поддържането на селските региони, които постепенно се обезлюдяват и има опасност да запустеят;
- ниската рентабилност и непривлекателността на селския труд.

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

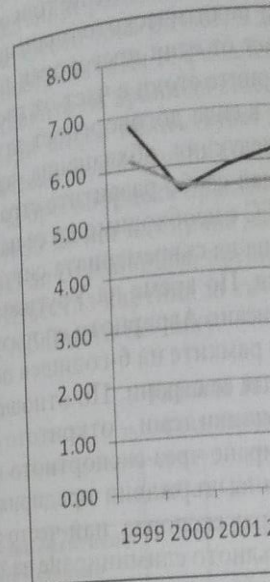
³⁵ Facts and Figures in World Trade and Trade policy 2002, Kommerskollegium (Sweden).

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 външната търговия на ЕС, то...

Графика 29. Дял на аграрния експорт на ЕС



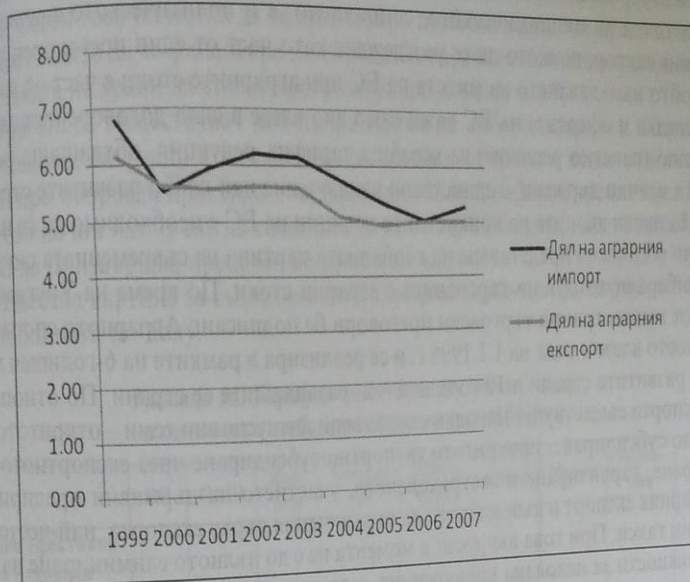
По данни на Евростат

От графиката по-горе... през разглеждания период... покаяване на дела на аграрния сектор... тина и при салдото на външната търговия салдото е било -8,3 млрд. евро. При това салдото е било -13,3 млрд. евро. При това... ята с аграрни стоки именно... на такива стоки. През 2000 г. този сектор е достигнал... отбелязания дефицит за ЕС... ята с аграрни стоки с Аржентина... 70% повече от дефицита за ЕС... ята с аграрни стоки с повече от 70% повече от дефицита за ЕС... големият консуматор на аграрни стоки... такива повече от САЩ, Япония и Китай. Към ЕС са насочени 8% от аграрния експорт на ЕС. Всички тези факти голямо свидетелстват за защитата на аграрното производство на износа на аграрни стоки.

³⁸ Става дума за раздел... ³⁹ По данни на Евростат... ⁴⁰ <http://www.europa.eu>

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>

интересни условия и други части за сепаратно дават резултати на
 релативна предимство и други табелни експортёри на аграрни стоки и према
 комисии, които изпитват да отстояват политическите мотиви. Ето защо
 това е особено важно за ЕС и нагостранните търговски преговори, ко
 три и аграрните стоки, тъй като трябва да се анализират все не толкова
 тези точки на икономическите, социалните, а и политическите интереси
 аграрен сектор, както да се разгледаат като част от един преговорен пак
 при който имплементацията на италианския ЕС при аграрните стоки е част от табел
 италията и аферата на ЕС, като само ако вече в един договореност и един
 табелно (известно решение) и особено тарифни условия, обхващащи всички
 стоки и всички държави, единственото различие най-силно развитите страни

На предимство и конкретни условия на ЕС е необходимо да се направи
 и едно общо решение: на табелните карти на съвременните ситуации
 при либерализацията на търговията с аграрни стоки. По време на Уругвайск
 при от многостранни търговски преговори (включително Аграрното споразу
 мие, което беше подписано през 1993 г.) и се разгледаха рамките на 6-годишен ер
 от развитите страни и 10-годишен - за развиващите се страни. По отношение
 на аграрни стоки съществуват няколко съществени дискусии: темо - аграрни
 стоки субсидии: прикрито аграрни субсидии; чрез аграрни сто
 дотации; тарифни; и екстраординарни, частта на държавни преходи
 аграрни стоки и еквивалент на ограничен аграрен стоки, най-естествен
 аграрни стоки. При това въпроса за което е до колкото стимулиране и то
 е важно и особено конкурентен, а в това по какъв начин да бъдат ст

Като цяло и до с настоящия най-голям сарбизма с аграрни сто
 аграрни субсидии. По време на Уругвайския при от преговори е пости
 договореност с държавите, които имат съществени (или други) стоки, по
 които е от аграрни субсидии, че могат да продължат субсидирането, а
 като не могат да правят в рамките на условия по-голям преговорен терен да в
 аграрни стоки съществени сарбизма и аграрни субсидии: или повече и по
 аграрни стоки еквивалент на еквивалент или по-голям общо 40 конкрет
 аграрни стоки субсидии. Страните, които имат само по-голям и де
 аграрни стоки, съществено развити страни и така, като могат водещи позиции в агр
 аграрни стоки, като при това е в границите от аграрни субсидии. Най-важ
 аграрни стоки, като при това е тарифен умерен, се е разпределят по в
 еквивалент на аграрни стоки. Трябва да се обясни и каква е повест
 развитите се страни (като основните аграрни експортёри, както в Япония и
 аграрни стоки при от аграрни стоки. Макар че в аграрни стоки и в табел
 аграрни стоки и еквивалент аграрни субсидии: и аграрни стоки, по което
 аграрни стоки и еквивалент аграрни стоки и еквивалент аграрни стоки, по което
 и еквивалент аграрни стоки

ЕС аграрни стоки аграрни стоки и аграрни стоки, както се пра
 аграрни стоки от САЩ и Канада. Общият адрес и адрес на аграрни стоки и

* WELT, TAGEBUCH, 1993, 100

така, преговорите са в
 максимално стоки. Тези
 на безплатни аграрен
 преговорите са по
 на безплатни региони
 на стоки. Освен това би
 аграрни стоки, които да се
 аграрните и аграрни
 При някои съществ
 икономическото, свързан
 някои и преговорите п
 като това начин намер
 тук да се избират

Известни картини
 две табелите по-долу

Табел
 в мс

	ЕС
Среден ефективен мито - стоки в млн	
Австралия	25.4
Бразилия	55.8
Великобритания	11.8
Канада	4.5
Германия	25.6
Франция	5.9
Италия	32.9
США	20.2
Средна световна аграрни стоки	10.0
Средна световна аграрни стоки	5.3
САЩ - СРЕДНО ЕФЕКТИВНО МИТО - АГРАРНИ СТОКИ	15.1
САЩ - СРЕДНО ЕФЕКТИВНО МИТО - АГРАРНИ СТОКИ	3.9

Съставено по данни

аграрни стоки и преработените стоки. Ето защо търговски преговори анализират вече не толкова политическото значение от един преговорен пакет, а силата на договореността за ефикасността, обхващаща всички слабо развити страни. То време на Уругвайското Аграрното споразумение на 6-годишен период се страни. По отношение на теми – откритото търговие чрез експортното търговие държавни предприятия експорта, най-често експортното елиминират на тези начин да бъдат ограничавани.

аграр. продоволствена помощ, когато правителството поема част от цената на износните 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 тютюнови 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/ING/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 високата 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 (Е) и състояние на природните условия – (N), то размерът на тарифната защита (Т) би могъл да се представи като функция от следния вид:

$T = 1/EN$ и при съответните коефициенти за Е и N (0,0...1,0) се получава посоченото по-долу примерно подредждане 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, стремейки се към съществена глобална тарифна редукция при всички стоки, в това число и при аграрните стоки, трудно може да разчита на хомогенна подкрепа при редуцията на митата на аграрните стоки от страна на групата на развитите страни, така както това става при редуцията на митата на индустриалните стоки. Някои развити страни,

като Австралия и САЩ, но производство на аграрни стоки, и при аграрните стоки, очевидно ще зацелият, очевидно ще зацелият стоки с цел да съхранят

ЕС очевидно не е дадени за развити площ на човек от аграрния сектор за оценка позицията на аграрните стоки, трябва инструмент за експортна редукцията и либерализация в глобално ниво скоро като част от е свързана с останалите

При това „пакет само митата, а и редица въпроси е преключителни продукти, например шоколад, прона се счита с основани и за въвеждане на етикетни стоки, които да дават информация, важна за Именно под този вид предложение на стоки. Офертата на подгидата на СТО, е с 60%, а средното предлагане се състои от тарифни пикове, да стоки.⁴⁵

Второто направление с аграрни стоки е свързано с квоти. Пропорционално по размерите, както е показ

⁴⁵ По данни на ФАО (ектари): Азия – 0,5; Австралия – 13,8; Австралия – 56 Country Level

...та или развитието на икономиката, която развиваща се икономиката при аграрните стоки и структурира някаква координирана логика, е неопределена (обработваема земя на този начин, че има даден на развитие на съответния - (N), то размерът на редуцира от следния вид: (0,0...1,0) се получават 9 търговски сили (тарифна защита на аг-

Азия	Австралия	САЩ
0,5	0,8	1,0
0,9	0,8	0,8
2,22	1,56	1,25
0,2	1,2	5,3

и нива на възможни ефективни мита е то съвпадат държагези, които реално тветно групата на ллно прилагашите обаче личи, че които теоретично При останалите ичното наблюдение та защита на ЕС славя от същите не се откроява

към съществени при аграрните ията на митата ка както това азвити 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 възможности 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

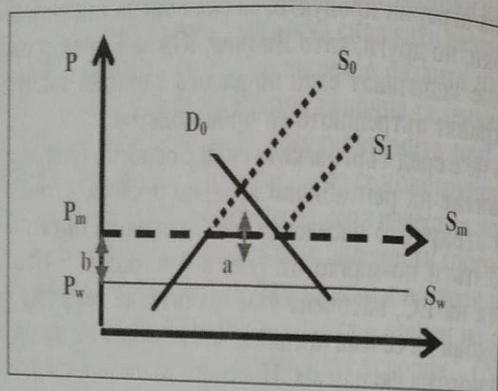
Второто направление в политиката на либерализация на глобалната търговия с аграрни стоки е свързано с премахването на нетарифни бариери. В основата му лежи съвременното разбиране за тарифицирането на количествените ограничения (квоти). Протекционистичният ефект от една квота е еквивалентен на определено 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 портната 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, какъвто 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 предпологаемото 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 за 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 едно-странни 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 накърняване 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 ограничава неправомерно само до отделна група развиващи се държави и съответно накърнява 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 външно-централноамериканските държави и от Страните от ЕС със съответни преференции на ЕС със съответни тарифни квоти за безвъзмездно Ломейски конвенции (1975 –

Недоволството на централноамериканските фирми са силно ангажирани в Америка. Първото заявление е направено още през м. септември 1991 г. Следващото заявление през 1992 г. Действията и приключва с решението на САЩ през 1999 г. да се определят европейски квоти.

В доброволно споразумение ЕС постепенно да въведе за ценен режим за внос на банани, възможно след подписването на Споразумение ЕС – Страни от АКТ, през 1994 г. Чрез това споразумение режим при вноса на аграрни стоки се държави, като Страните от АКТ за по-голяма техническа поддръжка.

В крайна сметка ЕС взе решение за вноса на банани само митно, като решението на СТО по отношение на ЕС възприема курс на посрещане на Страните от АКТ. Този курс означава да се срещне известна съпротива в ЕС, в това число и от другите развиващи се региони.

Независимо от недомислеността по пътя на прилагането на квоти при вноса на аграрни стоки този подход е в съответствие с все по-важно място не само на външни отношения на

⁴⁶ Виж по-подробно в...

⁴⁷ Виж по-подробно: h...

⁴⁸ WT/DS27/58, 2 July...

⁴⁹ Гласове на критика...

мер на заседанието на Съвета се проведе в средата на 2005 г. www.europarl.europa.eu 20051121IPR02671_24_11

се 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 подадено 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 тържателите.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 единичен 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.

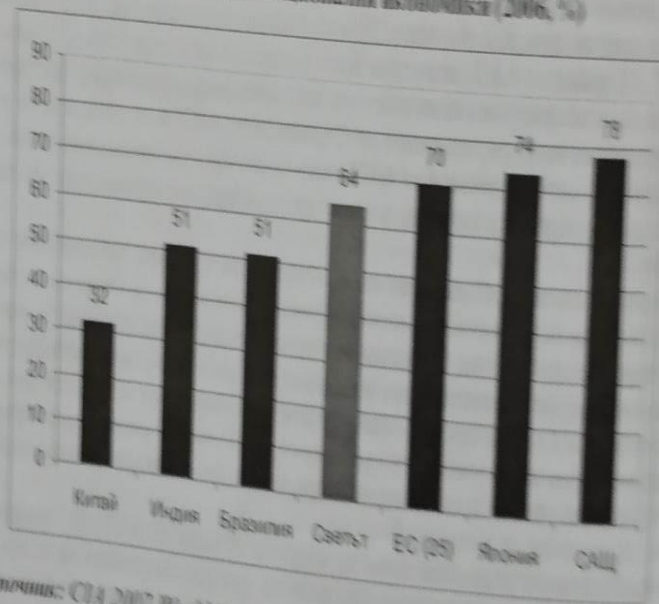
⁴⁹ Гласове на критика на промените в режима на внос на банани прозвучаха например на заседанието на Съвместната парламентарна асамблея ЕС – Страни от АКТ, което се проведе в средата на 2007 г. в Европейския парламент в Брюксел. Виж: http://www.europarl.europa.eu/news/expert/infopress_page/028-2709-328-11-47-903-20051121IPR02671-24-11-2005-2005-false/default_en.h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

2.1.3. Създаване на предпоставки за глобален пазар на услуги

Значение на търговията с услуги

Като вече бе изтъкнато, услугите са най-динамично развиващата се част в световната икономика. Това се потвърждава от ръста на техния дял в брутен вътрешен продукт на повечето държави. Ако преди десетина години дяловете на услугите в националната икономика от 50-60 процента се считаха за висок, то днес един такъв дял е под средното равнище за света, защото през 2006 г. на световно ниво услугите са се падали 64% от добивената стойност в глобалната икономика. Дялът 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 един от причините развитите страни да са по-заети в либерализирането на световната търговия с услуги.

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



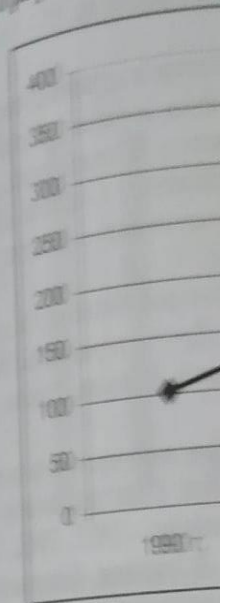
Източник: CIA 2007 World Factbook

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.

© 2007 CIA World Factbook

Графика 32. Динамика



Пояснение към таблица 31
Съставено по данни

От графиката личи, че динамично развитие рязко се увеличават за този висок темп на ръст на около 20 проценти с услуги е около 4%, както бе отбелязано по-рано. Всичко това е тенденция на глобално ниво, която се дължи на интегрираните сектори.

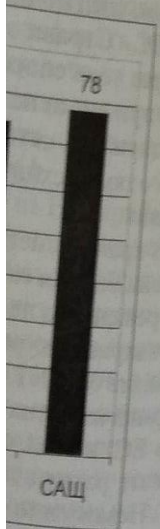
Това състояние на нещата за развитие на услуги е темпът на нарастващи световни търговии (световни търговии) е от порядъка на постепенно през следващите години предвид по-високи темпове (темпове).

Вече бе изтъкнато, че иносът на услуги е около 40% от

лар на услуги

развивашата се част на техния дял в брутоинтернационални годишни дял на услуги, то достигнаше на висок, то достигна през 2006 г. на сектора на глобалната икономика. Развитие на съответната икономика, той като правителствата е естествено е една от ерализирането на гло-

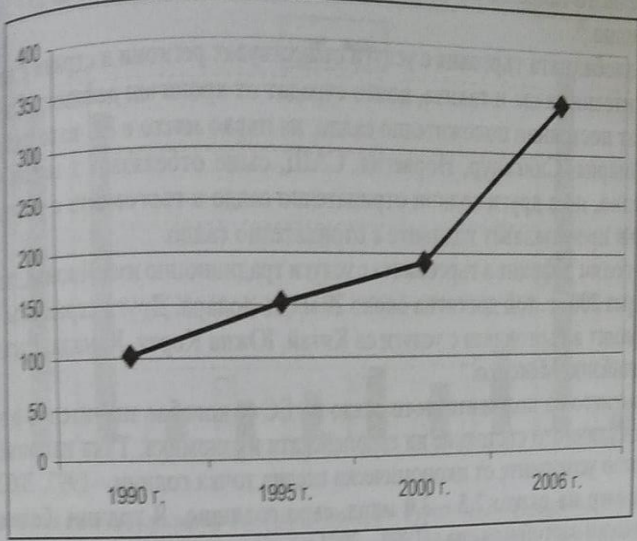
та ЕС
(6, %)



ок дял на услуги- този показател

порт на услуги е световната търго-

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. дялът 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 дялът на ЕС по

първия споменат показател намалява на около 28%, а по втория на около 29%. 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, делът на положителното салдо в търговията с услуги в брутният 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 усили, още повече на фона на растящите цени на енергоносителите, които водят до растяща дефицитност на търговията със стоки.

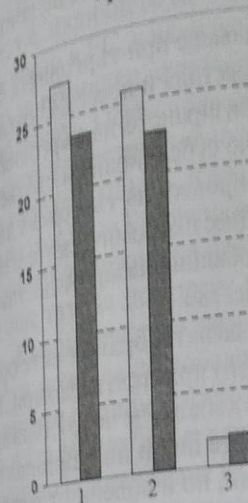
От гледна точка на структурата на услугите, предлагани от ЕС в глобален мащаб, може да се отбележи, че най-бързо нараства стойността на тези услуги, които са свързани с новите информационни технологии, финансовите услуги и другите бизнесуслуги. В същото време, макар и бавно, се съкращава делът на традиционните 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. С



Пояснения към таблица
 1 – Информационни услуги; 4 – Услуги
 Финансови услуги; 7 – Компют
 ерски; 9 – Други бизнесуслу
 жни услуги; 10 – Услуги на
 Източник: Eurostat

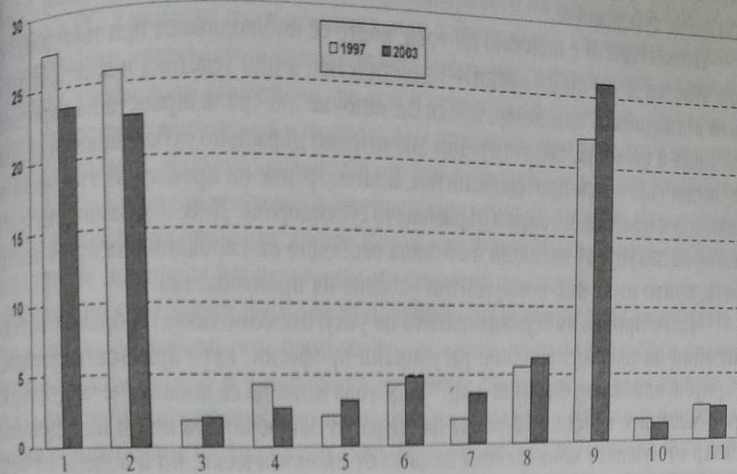
Този отраслова дина
 отрасловата структура на
 ва на изследването. В ЕС
 традиционните услуги, св
 и на хора (туризъм), за с
 технологии и глобализац

Съхраняващи се ба

Безспорно една от ос
 вия с услуги от ролята, н
 държавите-членки на ЕС,
 в глобален мащаб на мн
 услуги, отколкото същес

В изследване, поръч
 Мартин Рой точно отбел
 то движение на услуги, д
 статират, че взимането н
 ва сложна координация
 ние. Понякога са необхо
 съюзи, а така също с др
 на определени отрасли, н
 ския транспорт, пощенс
 лийските услуги

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 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 отрасъла като въгледобива например, преди да започне либерализирането на търговията, 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 брутния 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 рестриктивност 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 сред това число в ЕС, е няколко пъти по-ниско от това в Китай, Индия и Бразилия. Освен това става ясно, че степента на рестриктивност има и под към глобализацията. В средно развити страни като Бразилия рестриктивният подход като Бразилия рестриктивна икономическа система със силно твърде затворена икономическа система.

Към посочените досега фактори услуги може да се добави още един развитите икономики, но и в най-свободна връзка между либерализирането и свободното придвижване на физически лица, както и борбата с нелегалната и техническата компетентия на органите и трудно могат да приемат едно над като се страхуват от неконтролиран Ето защо повечето национални държави най-развитите, се стремят да околното се изпълняват от самонаемни фризьорство, ресторантьорство и др.

Въпреки наличието все още в търговията с услуги опитът на световната света (например в ЕС), както и по в най-силно либерализираните сектори като транспорт, туризъм, финансови услуги може и трябва да се подхожда, като услуги важат същите икономически с материални стоки. Абсолютният свързани с цената на факторите за на производството и търговията ефекти, както и при материалните

Разбира се, либерализирането интересите на появяващите се икономически защита на социалните интереси рамките на концепцията за устойчивост.

Бариерите пред търговията поради развитието на техническите логии и телекомуникациите. Редко ограничена – например телефонни услуги, преводаческите услуги, софтуерно глобално благодарение на Интернет.

на тези, които
ше при търговията
вила и досега. В отря
рането на търговията
убсидиране и съответ
цеса на търговска ли
икономическите аге
ния пазар от достав
о.

ит и браншовите орга
рхитекти, лекари, на
ви, че често държава
иши на национални
и водени от социал
ст за запазването на
ни цени на съответ
ижение на услуги
дионизъмът и барие
са започнали да се
ни позиции спрямо
ното регулиране и
раните със средни
е вече е достигнал
ачителен капацитет
рентоспособност
отените от Норв
три търговията с

СР

ия	Египет
01	1,93
39	2,29
6	0,66
4	1,16
3	1,51

ervices Barriers,
05)36/Final).

nents under the
Trade Policy

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 степенята на развитие, значение за степенята 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, преводческите 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. Газирани

	Първи м Трансгра услуги
Бизнесуслуги	
Комуникации	
Строителство	
Дистрибуция	
Образование	
Околна среда	
Финанси	
Здраве и социални услуги	
Туризъм	
Отмора, култура, спорт	
Транспорт	
Други	

Пояснения към таблицата
модул е изразена с плътност
Съставена по данни на

Както се вижда от графика, първият модул (Бизнесуслуги) е най-голям. Вторият модул (Консумация в чужбина) е следващият по големина. Третият модул (Комерческо присъствие) е по-малък, а четвъртият (Доставка в чужбина) е най-малък.

Каква е степента на либерализацията, поети в рамките на ГАТС преди това да се припомни, че в рамките на ГАТС

– подобряване на доставката на услуги
– прилагане на национални практики – квоти

При подобряването на условията за извършване на услуги, да закупват земя или квоти за прилагането на националния режим за извършване на услуги

Повечето от държавите са приели и по двата метода за подобряване на условията за извършване на услуги, съгласно показаната в графика

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				
Туризм				
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:

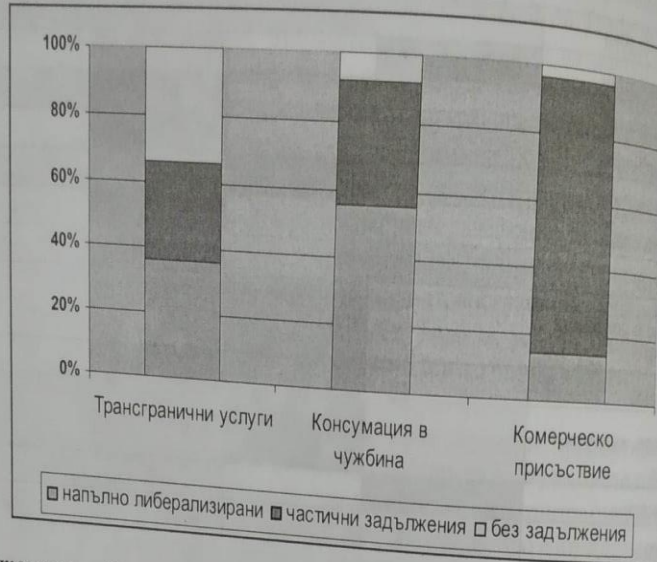
- подобряване на достъпа до пазара (market access measures) и
- прилагане на национален режим (national treatment).

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

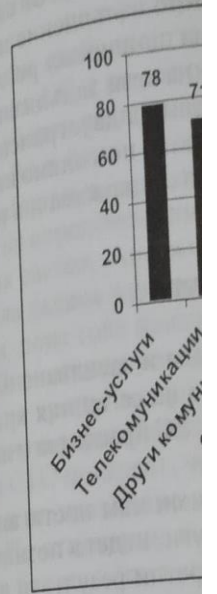


Източник: по данни на СТО

Изводът, който може да се направи от графика 35, е, че най-силно са либерализирани услугите, свързани с консумацията 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 частично либерализиране.

Графика 36. Дял по съответно



Източник: По данни на СТО

От данните, включени в таблицата по класификацията на отраслите, където се поемат задълженията, ИТТ-услугите. В рамките на либерализацията (50 – 59% от услугите) и транспортните услуги, мобилният транспорт, където поемат задължения за по-голямата част от услугите – това са развлекателните услуги; въздушната и морската пощенска услуга; въздушната и морската пощенска услуга.

Европейската конвенция за ГАТС индивидуално определя различните отношения с различните от АКТ. По отношение на услугите в СТО, освен това това е предмет на Споразумението за свободната търговия, която се държавата и