



Брюксел, 12.11.2020 г.
COM(2020) 705 final

**ДОКЛАД НА КОМИСИЯТА ДО ЕВРОПЕЙСКИЯ ПАРЛАМЕНТ, СЪВЕТА,
ЕВРОПЕЙСКИЯ ИКОНОМИЧЕСКИ И СОЦИАЛЕН КОМИТЕТ И КОМИТЕТА
НА РЕГИОНИТЕ**

относно изпълнението на търговските споразумения на ЕС

1 януари 2019 г. — 31 декември 2019 г.

{SWD(2020) 263 final}

СЪДЪРЖАНИЕ

1. ВЪВЕДЕНИЕ	6
2. ПРЕГЛЕД НА ОСНОВНИТЕ КОНСТАТАЦИИ: ТЪРГОВСКИ ПОТОЦИ	9
3. ПРЕГЛЕД НА ОСНОВНИТЕ КОНСТАТАЦИИ ЗА ВСЕКИ РЕГИОН	13
3.1 АЗИЯ.....	13
3.1.1 Южна Корея	13
3.1.2 Япония	14
3.1.3 Сингапур (подготовка за влизането в сила)	17
3.2 СЕВЕРНА И ЮЖНА АМЕРИКА	17
3.2.1 Канада	17
3.2.2 Латиноамерикански държави партньори	20
3.3 СЪСЕДНИ НА ЕС ДЪРЖАВИ	23
3.3.1 Партньори от Средиземноморието и Близкия Изток	23
3.3.2 Грузия, Молдова, Украйна.....	27
3.3.3 Западни Балкани	28
3.3.4 Швейцария.....	29
3.3.5 Норвегия.....	30
3.3.6 Турция	31
3.4 ДЪРЖАВИ ОТ АФРИКА, КАРИБИТЕ И ТИХООКЕАНСКИЯ БАСЕЙН	32
4. ТЪРГОВИЯ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ	34
5. ТЪРГОВИЯ С ПРОДУКТИ НА ХРАНИТЕЛНО-ВКУСОВАТА ПРОМИШЛЕНОСТ ПО ТЪРГОВСКИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ НА ЕС.....	38
6. УСЛУГИ, ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ, ПРАВА ВЪРХУ ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ.....	44
6.1 Услуги и преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ).....	44
6.2 Обществени поръчки	48
6.3 Права върху интелектуална собственост (ПИС).....	52
7. МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	54
8. ПРАВОПРИЛАГАНЕ.....	57
8.1 Уреждане на спорове в областта на търговията и устойчивото развитие с Южна Корея ..	58
8.2 Уреждане на спорове с Украйна	58
8.3 Уреждане на спорове с Южноафриканския митнически съюз (ЮАМС)	59

ТЪРГОВСКИ СПОРАЗУМЕНИЯ, ОБХВАНАТИ ОТ НАСТОЯЩИЯ ДОКЛАД(Споразумение/дата на прилагане)¹

АЗИЯ	
Споразумение за икономическо партньорство между ЕС и Япония	1 февруари 2019 г.
Споразумение за свободна търговия между ЕС и Южна Корея	1 юли 2011 г.
СЕВЕРНА И ЮЖНА АМЕРИКА	
Всеобхватно икономическо и търговско споразумение между ЕС и Канада	21 септември 2017 г.
Споразумение за търговия между ЕС и Колумбия, Перу и Еквадор	1 март 2013 г. за Перу; 1 август 2013 г. за Колумбия; 1 януари 2017 г. за Еквадор.
Споразумение за асоцииране между ЕС и Централна Америка	1 август 2013 г.: стълбът относно търговията се прилага за Хондурас, Никарагуа и Панама; 1 октомври 2013 г.: за Коста Рика и Ел Салвадор; 1 декември 2013 г.: за Гватемала.
Споразумение за асоцииране между ЕС и Чили	1 февруари 2003 г.
Глобално споразумение между ЕС и Мексико	За стоки се прилага от 1 юли 2000 г.; за услуги се прилага от 1 март 2001 г.
СЪСЕДНИ НА ЕС ДЪРЖАВИ	
Държави от Средиземноморието и Близкия изток — Зони за свободна търговия	
ЕС — Алжир	1 септември 2005 г.
ЕС — Египет	21 декември 2003 г.
ЕС — Ливан	1 март 2003 г.
ЕС — Йордания	1 май 2002 г.
ЕС — Мароко	18 март 2000 г.
ЕС — Тунис	1 март 1998 г.
ЕС — Палестина ²	1 юли 1997 г.
ЕС — Израел	1 януари 1996 г.
Източни държави — Задълбочени и всеобхватни зони за свободна търговия	

¹ С цел последователност в настоящия доклад са използвани кратките наименования за търговските партньори на ЕС, изброени в Междунституционалното ръководство, достъпно на адрес: <https://publications.europa.eu/code/bg/bg-5000500.htm>

² Това название не може да се тълкува като признаване на държава Палестина и не засяга индивидуалните позиции на държавите членки по този въпрос.

ЕС — Украина	1 януари 2016 г. и влезе в сила на 1 септември 2017 г.
ЕС — Грузия	1 септември 2014 г. и влезе в сила на 1 юли 2016 г.
ЕС — Молдова	1 септември 2014 г. и влезе в сила на 1 юли 2016 г.

ТЪРГОВСКИ СПОРАЗУМЕНИЯ, ОБХВНАТИ ОТ НАСТОЯЩИЯ ДОКЛАД

(Споразумение/дата на прилагане)

Западни Балкани — Споразумения за стабилизиране и асоцииране	
ЕС — Косово* ³	1 април 2016 г.
ЕС — Сърбия	Временно споразумение относно търговията за Сърбия: 1 февруари 2009 г.; за ЕС: 8 декември 2009 г.
ЕС — Босна и Херцеговина	Временно споразумение относно търговията: 1 юли 2008 г.
ЕС — Черна гора	Временно споразумение относно търговията: 1 януари 2008 г.
ЕС — Албания	Временно споразумение относно търговията: 1 декември 2006 г.
ЕС — Северна Македония	Временно споразумение относно търговията: 1 юни 2001 г.
Швейцария, Норвегия, Турция	
Споразумение за свободна търговия между ЕС и Швейцария	1972 г.
Споразумение за свободна търговия между ЕС и Норвегия	1 юли 1973 г.
Митнически съюз между ЕС и Турция	Споразумение за асоцииране, подписано през 1963 г.; крайната фаза на митническия съюз е завършена на 1 януари 1996 г.
АФРИКА, КАРИБИТЕ И ТИХООКЕАНСКИЯ БАСЕЙН — Споразумения за икономическо партньорство	
ЕС — Гана (временно споразумение)	15 декември 2016 г.
ЕС — Южноафриканска общност за развитие (ЮАОР)	10 октомври 2016 г. за Ботсуана, Есватини, Лесото, Намибия и Южна Африка; 4 февруари 2018 г. за Мозамбик.
ЕС — Кот д'Ивоар (временно споразумение)	3 септември 2016 г.
ЕС — Централна Африка (Камерун)	4 август 2014 г. за Камерун
ЕС — държавите от Източна и Южна Африка (временно споразумение)	14 май 2012 г. за Мадагаскар, Мавриций, Сейшелските острови и Зимбабве ⁴
ЕС — държавите от Тихоокеанския басейн (временно споразумение)	20 декември 2009 г. за Папуа-Нова Гвинея; 28 юли 2014 г. за Фиджи. ⁵

³ * Това название не засяга позициите по отношение на статута и е съобразено с Резолюция 1244/1999 на Съвета за сигурност на ООН и становището на Международния съд относно обявяването на независимост от страна на Косово.

⁴ Споразумението се прилага за Коморските острови от 7 февруари 2019 г.

ЕС — КАРИФОРУМ	29 декември 2008 г. за Антигуа и Барбуда, Белиз, Бахамски острови, Барбадос, Доминика, Доминиканска република, Гренада, Гвиана, Ямайка, Сейнт Китс и Невис, Сейнт Лусия, Сейнт Винсент и Гренадини, Суринам и Тринидад и Тобаго.
----------------	--

⁵ Споразумението се прилага и за Самоа от 31 декември 2018 г.

1. ВЪВЕДЕНИЕ

През 2019 г. европейската търговска политика постигна добър напредък. ЕС отбеляза напредък при дневния си ред в двустранната търговия, като ратифицира търговските си споразумения със Сингапур и Виетнам, които влязоха в сила съответно през ноември 2019 г. и август 2020 г. През 2019 г. ЕС приложи 44 търговски споразумения със 76 партньора⁶; търговията с тези партньори възлиза на 1 345 млрд. евро, което представлява 33 % от външната търговия на ЕС (34 % от общия износ и 33 % от общия внос).

В същото време за 2020 г. може да се очаква, че **причинената от коронавируса пандемията** ще има сериозен забавящ ефект върху търговията между ЕС и неговите търговски партньори, включително преференциалните. По оценки на Европейската комисия износът на ЕС за трети държави може да спадне с между 9 % и 15 %, а вносът — с между 11 % и 14 % (стоки и услуги, взети заедно). Голямата мрежа от търговски споразумения на ЕС може да допринесе за противодействие и смекчаване на тези отрицателни въздействия, за изграждане на устойчивост и диверсифициране на веригите за доставки. Европейската комисия засилва усилията си за по-нататъшно подобряване на изпълнението и прилагането на тези споразумения, като гарантира, че всички дружества, и по-специално по-малките, могат да се възползват. Първият **главен служител по правоприлагането в областта на търговията**, номиниран от Колегиума на 24 юли⁷, ще осигури насоки за тези усилия, в тясно сътрудничество с всички заинтересовани страни, както и с държавите членки и институциите на ЕС.

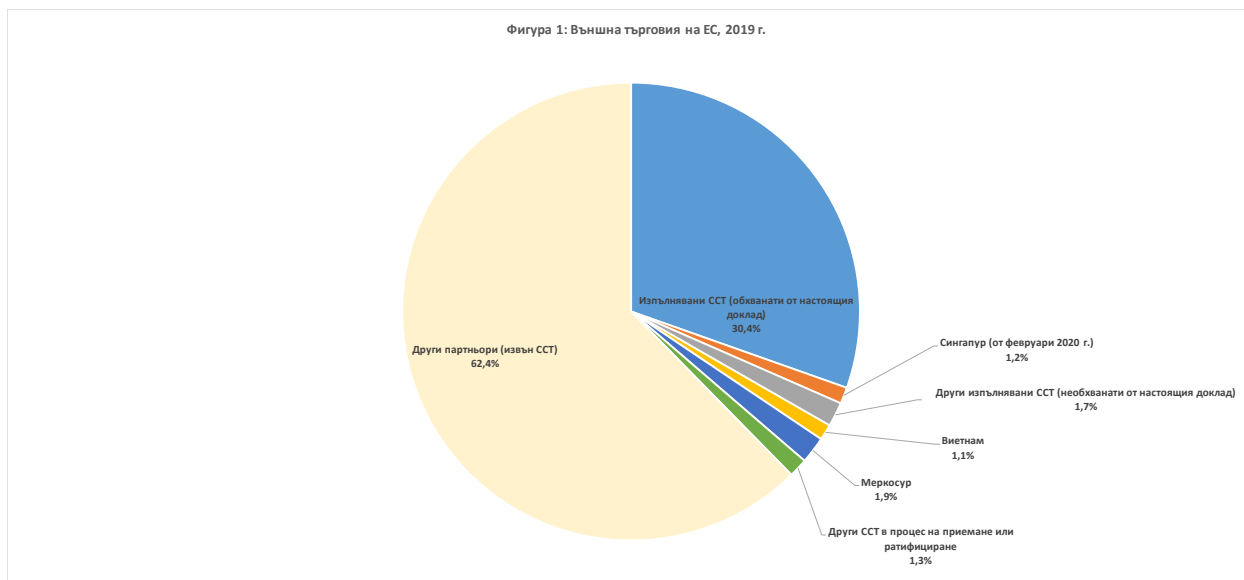
Настоящият доклад предоставя актуализация на 36 от основните търговски споразумения на ЕС с 65 търговски партньора⁸. Споразуменията обхващат 91 % от търговията на ЕС с преференциални партньори и съставляват 30,4 % от общата външна търговия на ЕС.

⁶ Азбучен списък на споразуменията, наличен на уебсайта на ГД „Търговия“: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>

⁷ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP_20_1409

⁸ Споразумението за свободна търговия между ЕС и Сингапур влезе в сила едва на 21 ноември 2019 г.

Фигура 1: Външна търговия на ЕС, 2019 г.



Докладът подчертава изпълнението на споразуменията на ЕС в Азия, Северна и Южна Америка, съседните на ЕС държави (източните и южните съседни държави и Западните Балкани) и държавите от Африка, Карибите и Тихоокеанския басейн. В допълнение към разделите за търговията и устойчивото развитие, търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост и малките и средните предприятия, тазгодишният доклад включва отделен раздел за услугите, инвестициите, обществените поръчки и правата върху интелектуалната собственост. Придружаващият **работен документ на службите на Комисията**⁹ се състои от 36 информационни листа за държавите¹⁰. В него се разглежда колко ефективно се изпълняват споразуменията, предоставени са статистически данни и се съдържа актуална информация относно изпълнението на плана за действие от 15 точки на Европейската комисия относно търговията и устойчивото развитие¹¹.

⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/september/tradoc_158926.pdf

¹⁰ Споразумението за свободна търговия между ЕС и Сингапур влезе в сила едва на 21 ноември, така че в настоящия доклад и работния документ на службите на Комисията към него е представен само преглед на подготвителната работа. Пълен доклад ще бъде поместен в изданието през 2021 г.

¹¹ Планът за действие от 15 точки е на разположение на адрес: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf

Статистика за търговията със стоки

Общи статистически данни за търговията със стоки и услуги и за преките чуждестранни инвестиции за всяка държава партньор могат да бъдат намерени в работния документ на службите на Комисията. Статистиката относно развитието на търговските и инвестиционните потоци се основава на данни на Евростат за ЕС-27 от март 2020 г., освен ако е посочено друго. Последните годишни данни за търговията със стоки са за 2019 г., освен ако е посочено друго.

В деня на приемането на настоящия доклад Европейската комисия/ГД „Търговия“ ще публикува на своя уебсайт статистика относно **използването на преференции** за износа и вноса на ЕС за всеки търговски партньор на ЕС и всяка държава членка, заедно с обяснение на източниците и методологията.

Важна забележка: данните за използването на преференции за вноса и износа на ЕС се основават на различни набори от данни от различни източници. Степените на използване на преференции за вноса използват данни на Евростат и са хармонизирани. Степените на използване на преференции за износа на ЕС използват данни, предоставени от митническите органи на търговските партньори на ЕС, които прилагат различни методи и практики: поради това данните не са хармонизирани и не са съпоставими.

Статистика за търговията с услуги

Основните източници на данни за търговията с услуги са **статистиката за платежния баланс (ПБ) и базата данни на Евростат относно дейностите на мултинационалните дружества** (статистика относно предприятията с чуждестранен контрол). Първата обхваща начин на предлагане 1 (трансграничен), 2 (потребление в чужбина) и 4 (предлагане от физически лица в другата държава), а втората обхваща начин 3 (установяване). Най-скорошните годишни данни за търговията с услуги са за 2018 г., освен ако е посочено друго.

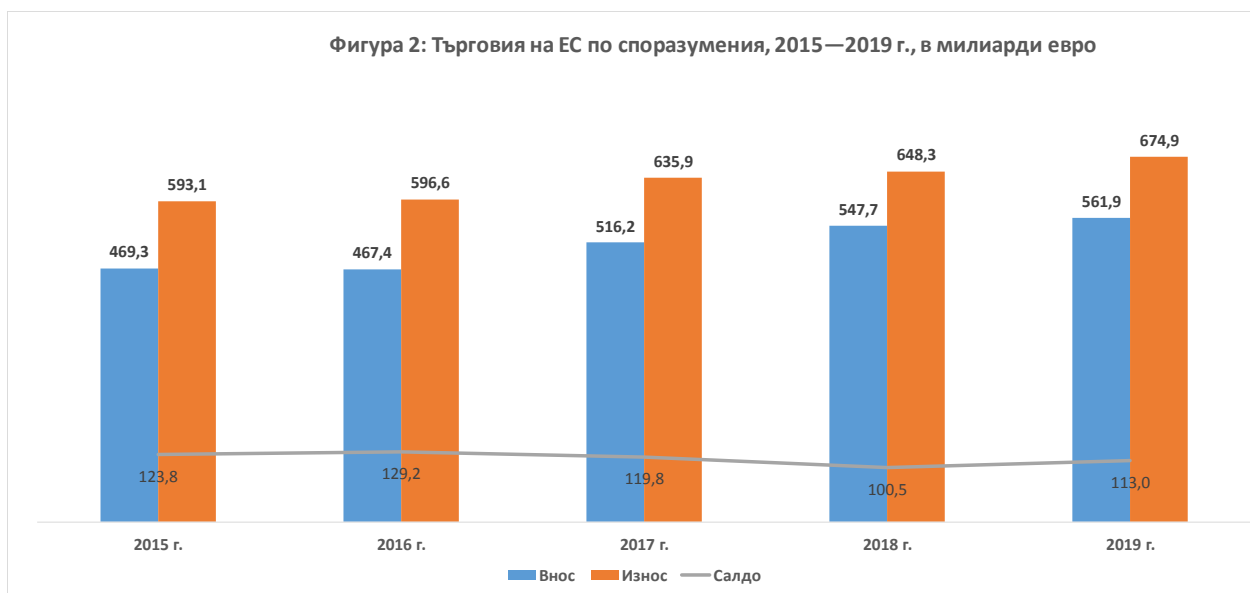
Важна забележка: данните от платежния баланс имат ограничена разбивка на търговските потоци по сектори и не е предоставена разбивка на потоците на търговията с услуги по начини на предлагане. Данните от статистиката относно предприятията с чуждестранен контрол са представени с подробна разбивка, но за да се получи действителната стойност на търговията с услуги (или стоки) с начин на предлагане 3, данните трябва да бъдат коригирани за реекспорта (например, статистиката относно предприятията с чуждестранен контрол представя оборота на многонационалните дружества от ЕС в САЩ — за да се получи стойността на местните продажби, износа с начин на предлагане 3, данните трябва да изключват износа на дружествата от ЕС, намиращи се в САЩ.).

Статистика за преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ)

За данните за потоците и наличностите на ПЧИ, основните източници са **Евростат и Конференцията на ООН за търговия и развитие**. Най-скорошните годишни данни за търговията с услуги са за 2018 г., освен ако е посочено друго.

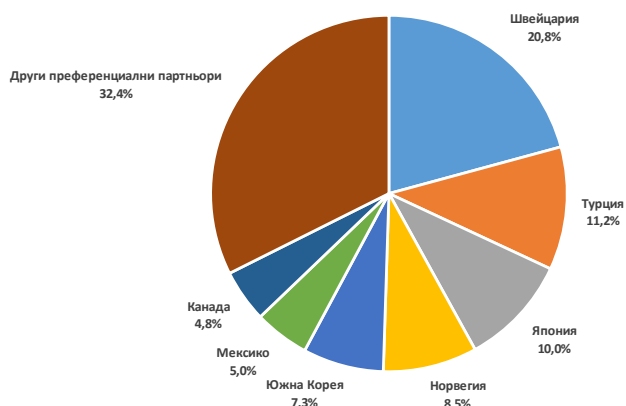
2. ПРЕГЛЕД НА ОСНОВНИТЕ КОНСТАТАЦИИ: ТЪРГОВСКИ ПОТОЦИ

Настоящият раздел обхваща развитието на търговията между ЕС и 65 основни преференциални търговски партньора през 2019 г., представляващи 29 % от общия внос на ЕС и 32 % от общия износ на ЕС, довело до търговски излишък на ЕС от 113 млрд. евро — увеличение с 12 % в сравнение с предходната година.



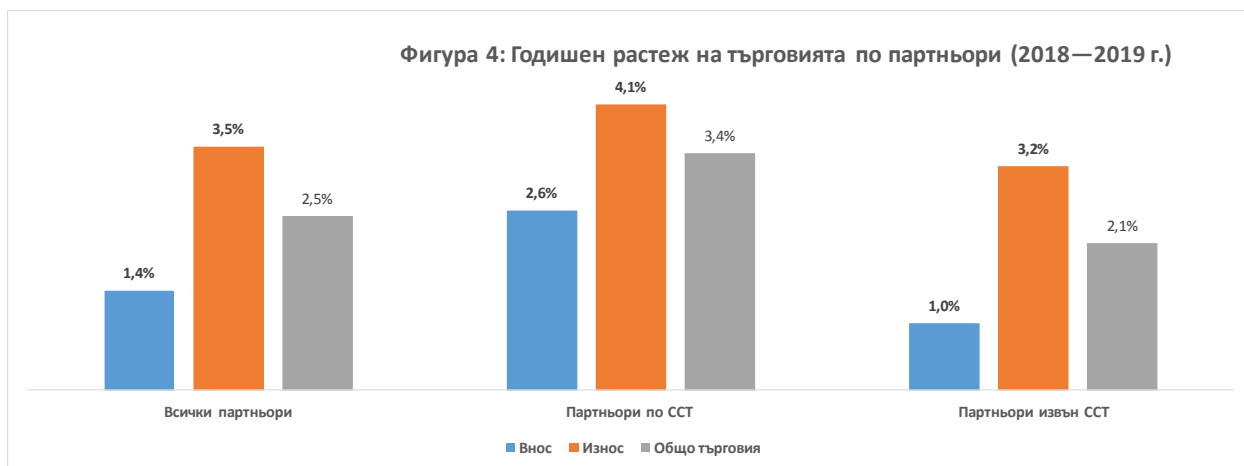
Швейцария остава най-големият преференциален партньор на ЕС, като на нея се падат 21 % от търговията, следвана от Турция с 11 %, Япония с 10 % и Норвегия с 8,5 %. Заедно тези партньори представляват половината от преференциалната търговия на ЕС.

Фигура 3: Търговия на ЕС със стоки по преференциални партньори (2019 г.)



През 2019 г. търговията със стоки на ЕС с 65-те партньора нарасна с 3,4 %. Това е повече от нарастването на търговията на ЕС с останалата част от света (т.е. всички търговски партньори на ЕС — +2,5 %) и на търговията на ЕС с непреференциалните му партньори (останалата част на света минус 65-те преференциални партньора — +2,1 %), взети поотделно. Ръстът на преференциалния износ (+4,1 %) и преференциалния внос (+2,6 %) на стоки нарасна по-бързо от износа и вноса за и от останалата част на света, съответно 3,5 % и 1,4 %.

Фигура 4: Годишен растеж на търговията по партньори (2018—2019 г.)



Тенденции при износа на стоки

През 2019 г. 92 % от целия износ на ЕС за преференциални партньори са **промишлени продукти**. Машините, химикалите и транспортното оборудване запазва високия си дял в износа на ЕС и отбелязва ръст съответно от 1,5 %, 6,3 % и 5,7 %. Машините и апаратите остават единствената най-важна категория, съставляваща приблизително 25 % от износа по преференциални споразумения. Машините и апаратите и моторните превозни средства остават най-важни по отношение на стойността с около 30 % от общия износ на

неселскостопански продукти за 65-те преференциални партньора. Електрическите машини и оборудване и фармацевтичните продукти възлизат поотделно на приблизително 9 %. Най-голямото годишно увеличение на износа е за самолети (+50 %), кожа (+43 %) и перли и скъпоценни камъни (+35 %).

През 2019 г. износът на ЕС на **продукти на хранително-вкусовата промишленост** се увеличи с 8,7 %. Напитките са с най-висока стойност, като съставляват 15 % от преференциалния износ на продукти на хранително-вкусовата промишленост (+8,6 %). Зърнените култури, млечните продукти и месото възлизат поотделно на приблизително 8 % и нарастват съответно с 39 %, 13,2 % и 0,7 %.

В настоящия доклад не може да се разгледа **използването на преференции за износ на ЕС** поради наличието на съответните данни на по-късен етап и поради броя на обхванатите споразумения. Европейската комисия използва проучвания за последваща оценка¹² или проучвания за изпълнение, за да разгледа използването на преференции, и ще положи допълнителни усилия в това отношение. Европейската комисия събира данни за използването на преференции от държавите партньори. Тя ще ги публикува на уебсайта си, за да повиши прозрачността и да насърчи бизнес асоциациите и държавите членки да извършват собствени проучвания. Европейската комисия продължава да работи с търговските партньори за получаване на надеждни данни за преференциалния износ, както и да води диалог с държавите членки, бизнес асоциациите и секторите, за да разбере по-добре причините, поради които тарифните преференции не се използват в максимална степен.

Тенденции при вноса на стоки

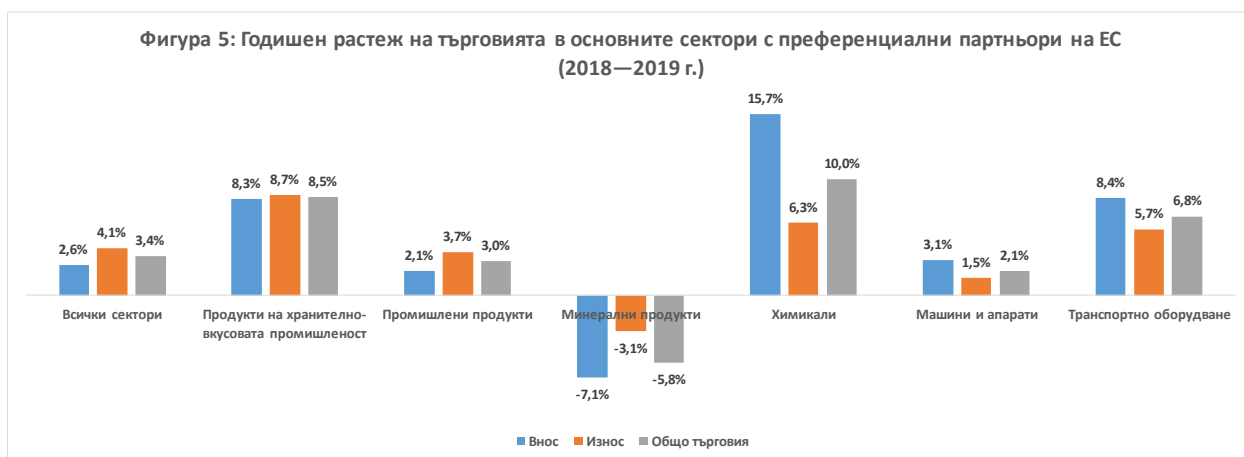
Дял от 91 % от целия внос от 65-те преференциални партньора имат промишлените продукти; вносът на тези продукти се увеличи с 2 % през 2019 г. Първите три категории са машини и апарати (+3 %), химикали (+16 %) и минерални продукти (-7 %). Вносът на продукти на хранително-вкусовата промишленост нарасна с 8,3 %. Вносът с най-голям дял е на плодове и ядки, годни за консумация (+3,9 %), продукти от какао (+6,5 %), кафе и чай (-0,2 %) и зърнени култури (+22,9 %)¹³.

Промишлени стоки и продукти на хранително-вкусовата промишленост

¹² Вж. например Последваща оценка на ССТ между ЕС и Южна Корея (окончателен доклад, раздел 10.7); Последваща оценка на споразуменията за асоцииране с 6 средиземноморски държави (междинен доклад, стр. 16, 106, 198—200); Последваща оценка на СИП между ЕС и КАРИФОРУМ (проект на междинен доклад, раздел 4.5).

¹³ За повече информация относно развитието на търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост вж. раздел 6.

Търговията с промишлени продукти с 65-те партньора отбеляза ръст от 3 %, докато търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост нарасна с 8,5 %. Търговията на ЕС с промишлени продукти отбеляза излишък от 106,6 млрд. евро, което е увеличение от 11,8 млрд. евро в сравнение с 2018 г. Търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост в ЕС отбеляза излишък от 6,4 млрд. евро, което е увеличение от 651 млн. евро в сравнение с 2018 г.



Тенденции в търговията с услуги

За **търговията с услуги** най-актуалните данни са тези за 2018 г. Търговията с услуги с 65-те партньора, обхванати от настоящия доклад, нарасна с 1,7 % през 2018 г., което е по-слабо от общата търговия на ЕС с услуги (+2,3 %), като същевременно генерира търговски излишък от 80 млрд. евро, което е увеличение от 11,5 % в сравнение с 2017 г. Много от споразуменията, сключени преди Съобщението за глобална Европа от 2007 г.¹⁴, не съдържат амбициозни правила относно услугите — например търговското споразумение на ЕС с втория по важност търговски партньор за услугите Швейцария. Търговията с услуги с преференциалните партньори, обхванати от настоящия доклад, които са поели ангажименти в сферата на услугите¹⁵, нарасна с 3,3 % през 2018 г., което е по-бързо от общата търговия с услуги на ЕС. Търговията с услуги нарасна значително повече с

¹⁴ <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:en:PDF>

¹⁵ Норвегия, Украйна, Молдова, Грузия, Чили, Централна Америка, държавите от Андите, Мексико, Канада, КАРИФОРУМ, Южна Корея и Япония.

преференциалните партньори, с които наскоро са сключени търговски споразумения (+7,6 %), отколкото с по-ранни партньори (+0,8 %).



3. ПРЕГЛЕД НА ОСНОВНИТЕ КОНСТАТАЦИИ ЗА ВСЕКИ РЕГИОН

3.1 АЗИЯ

През 2019 г. ЕС е приложил преференциални търговски споразумения с три азиатски икономики: Южна Корея, Япония и Сингапур¹⁶. Тези споразумения помагат на дружествата от ЕС да останат конкурентоспособни с оглед на наскоро сключените търговски споразумения между трети държави, като *Всеобхватното и прогресивно споразумение за транстихоокеанско партньорство*¹⁷, по което Япония и Сингапур са страни. Те също така допринасят за укрепването на международните стандарти, които са гръбнакът на нетарифните ангажименти в трите споразумения. По-специално най-новите споразумения със Сингапур, член на Асоциацията на народите от Югоизточна Азия (АСЕАН), и с Япония играят важна роля за целия регион, от които предприятията на ЕС могат да разширят дейността си в съседните държави. Споразумението за свободна търговия (ССТ) между ЕС и Южна Корея се прилага в продължение на осем години и според последващата му оценка¹⁸, публикувана през март 2019 г., е довело до ползи както за икономиката на ЕС (+4,4 млрд. евро), така и за икономиката на Южна Корея (+4,9 млрд. евро), въпреки трудния период след финансовата криза, която доведе до намаляване на търсенето и международната търговия.

3.1.1 Южна Корея

През 2019 г. **икономическият растеж в Южна Корея продължава да бележи спад**, тъй като глобалното забавяне и напрежението в търговията задържат износа, а голямата

¹⁶ Споразумението на ЕС със Сингапур влезе в сила на 21 ноември 2019 г.

¹⁷ <https://www.mti.gov.sg/Improving-Trade/Free-Trade-Agreements/CPTPP>

¹⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157716.pdf

несигурност възпрепятства инвестициите. **Намалението на промишления износ на ЕС** за Южна Корея с 1,3 % може да бъде обяснено до известна степен със слабото вътрешно търсене поради спада в цикъла на полупроводниците и търговския спор между САЩ и Китай, освен всичко останало. **През 2018 г. търговията с услуги продължава да се разширява** с 3,6 % в сравнение с 2017 г., по-бързо от търговията на ЕС с останалия свят. Споразумението за свободна търговия между ЕС и Южна Корея също така стимулира растежа на ПЧИ между двата партньора. Последните налични данни показват, че през 2018 г. размерът на наличните ПЧИ от ЕС в Южна Корея се е увеличил с 4 % и те са достигнали 46 млрд. евро, докато размерът на наличните южнокорейски ПЧИ в ЕС е нараснал с 1 % до 25 млрд. евро.

Напредък в изпълнението през 2019 г.

— **Южна Корея разреши износа на говеждо месо** от Дания и Нидерландия;

— Работната група за ГО на ЕС и Южна Корея подготви **разширяването на списъка с географските означения (ГО)**, защитени със споразумението.

Нерешени въпроси

— 10 държави членки все още чакат да изнасят говеждо месо за Южна Корея; Южна Корея не приема принципа на регионализация за болестите по животните, който е от значение за създаването на предвидими и стабилни условия за търговия за месни и птичи продукти.

— Южна Корея все още трябва да създаде ефективна система за възнаграждения за правата за публично изпълнение.

— ЕС продължи делото си срещу Южна Корея в рамките на глава „Търговия и устойчиво развитие“ на споразумението поради неспазването на ангажиментите от страна на Корея за ратифициране на основните конвенции на МОТ и защита на трудовите права. През юли ЕС поиска експертна група, която беше създадена през декември¹⁹.

3.1.2 Япония

2019 г. беше първата пълна календарна година на прилагане на Споразумението за икономическо партньорство между ЕС и Япония²⁰. Япония е **седмият по големина търговски партньор на ЕС**, на който се падат 3 % от външната търговия на ЕС.

¹⁹ За повече информация относно висящия спор вж. раздел 8 — „Правоприлагане“.

²⁰ Резюме на основните постижения на първата годишнина от споразумението е на разположение на адрес: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107>

През 2019 г. **търговията със стоки** между партньорите нарасна с **5,8 %**. Устойчивият растеж оказва благоприятно въздействие върху традиционния износ на ЕС за Япония, като фармацевтични продукти, транспортно оборудване и машини. Продуктовите категории, към които се прилагат тарифните намаления, отбелязаха по-висок растеж, включително текстил, облекло и обувки, които нараснаха средно с около 10 %.

Япония беше 2-рото по големина местоназначение сред обхванатите от настоящия доклад преференциални партньори **за износа на продукти на хранително-вкусовата промишленост от ЕС**, който **нарасна с 16 %** през 2019 г. По този начин споразумението започва да реализира огромния си потенциал за увеличаване на износа на много продукти от ЕС, като свинско месо, говеждо месо, сирене, преработени селскостопански продукти и вино. Едно забележително постижение е поетапното одобрение от страна на Япония и признаването на енологичните практики на ЕС.

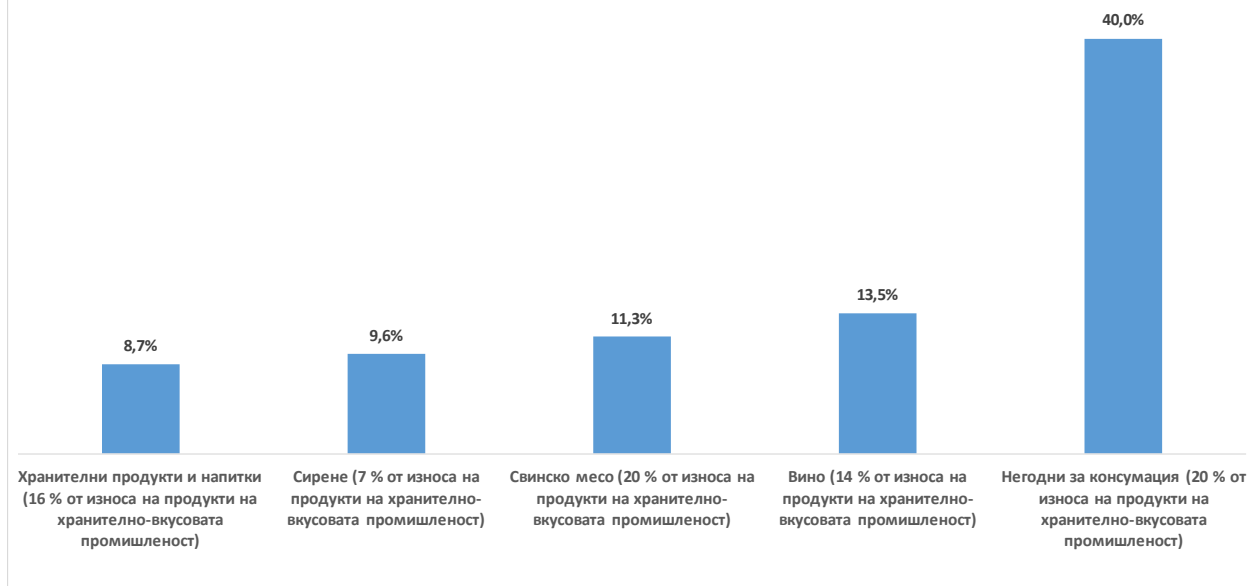
Немските плодови вина — хит в страната на изгряващото слънце

Германският производител на плодово вино винарна Katlenburger, дружество с 90 служители, основано през 1925 г., приветства търговското споразумение между ЕС и Япония. То премахна митото за продуктите на Katlenberger, което преди беше 33 евроцента на литър, което помага на дружеството да се конкурира на все по-чувствителния към цените пазар.

„Малкият бизнес особено зависи от износа, тъй като на вътрешния пазар става все по-трудно и все по-силно се усеща господството на големите фирми с огромни рекламни бюджети.“

Klaus Demuth, главен изпълнителен директор, Katlenburger Kellerei GmbH & co. KG

Фигура 7: Годишен растеж на износа на основни селскостопански храни на ЕС-27 за Япония (2018—2019 г.)



През 2019 г. за повече от **половината от всички стоки на ЕС, отговарящи на условията** за тарифни преференции съгласно Споразумението за икономическо партньорство между ЕС и Япония, действително **се ползваха тарифни преференции** (53 %). По-голямата част от износа на селскостопански продукти на ЕС се ползваше с тарифни преференции (86 % средно), с особено високи степени на използване за месото (99 %) и виното (93 %). Степените на използване за промишлените стоки поради сложните вериги за доставки и относително по-малките маржове на преференции бяха значително по-ниски както за Япония, така и за ЕС, т.е. средно от порядъка на 35 %. Като пример, износьт на химикали и текстил от ЕС би могъл да спести съответно допълнителни 115 млн. евро и 92 млн. евро. Използването на преференции обикновено нараства през годините, тъй като предприятията често се нуждаят от известно време, за да се приспособят към новите условия за търговия – например чрез преглед на веригите за доставки и вътрешните счетоводни механизми. За да повиши осведомеността, Европейската комисия също така засили сътрудничеството с държавите членки и бизнеса и участва в съвместни инициативи с Япония, по-специално информационни дейности на Центъра за промишлено сътрудничество ЕС—Япония²¹.

²¹ <https://www.eu-japan.eu/>

Напредък в изпълнението през 2019 г.

— Япония прие да приложи **опростена митническа процедура** за подаване на заявление за тарифни преференции и получаване на такива преференции, като отстрани първоначалните трудности, изпитвани от предприятията²².

— Япония **подобри процедурите за управление на квотите** за внос на някои селскостопански стоки и преработени селскостопански продукти, за да се улесни използването на квоти.

— Япония предприе **конкретни стъпки за подготовка за прилагане на разпоредбите относно търговията и устойчивото развитие**, включително създаването на вътрешна консултативна група. Япония все още трябва да ратифицира две основни конвенции на МОТ относно недискриминацията и принудителния труд.

3.1.3 Сингапур (подготовка за влизането в сила)

Споразумението за свободна търговия между ЕС и Сингапур е в сила от 21 ноември 2019 г. Очаква се то да бъде от полза за износа и инвеститорите от ЕС, включително за повече от 10 000 дружества от ЕС, установени в Сингапур. Сингапур е най-големият търговски партньор на ЕС в Югоизточна Азия, който представлява една трета от търговията на ЕС с региона и над две трети от размера на наличните преки чуждестранни инвестиции на ЕС в региона.

През 2019 г. **Европейската комисия ускори подготовката за влизането в сила на споразумението** чрез комуникация със заинтересованите лица и от двете страни и вече засили своята свързана с мониторинг роля спрямо органите на Сингапур на етапа преди изпълнението. Сред първите постижения бе регистрацията и защитата в Сингапур на наименованията на 138 географски означения на ЕС по сингапурското право.

3.2 СЕВЕРНА И ЮЖНА АМЕРИКА

3.2.1 Канада

Всеобхватното икономическо и търговско споразумение между ЕС и Канада (**ВИТС**) се прилага временно от 21 септември 2017 г., с изключение на няколко разпоредби, по-специално тези, свързани с инвестиционната съдебна система. През 2019 г. беше направена важна стъпка напред относно бъдещото прилагане на **инвестиционната съдебна система (ИСС)**²³: през октомври Европейската комисия прие четири

²² Действията, които ще бъдат изпълнени от митническите органи, могат да бъдат прегледани на следния адрес: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157973.pdf

²³ Разпоредбите за ИСС не се прилагат временно и те ще влязат в сила само когато всички държави — членки на ЕС, ратифицират ВИТС.

предложения²⁴, които ще спомогнат да се осигури спазването на стандартите за етика и почтеност на съдебните заседатели и ефективната функция на ИСС за обжалване. Това ще бъде първата такава функция за обжалване, която ще влезе в действие в международните инвестиционни споразумения.

По време на втората година от временното прилагане на ВИТС **Европейската комисия постигна допълнителен напредък в ефективното изпълнение на споразумението**, като доразви постигнатото от 20 комитета и диалозите, започнати през 2018 г. Европейската комисия повдигна някои спорни търговски въпроси, главно по отношение на износа на селскостопански продукти. Успоредно с това Европейската комисия продължи да засилва и обогатява програмата си за сътрудничество с Канада по въпроси от общ интерес (например МСП, пол и изменение на климата) на двустранно и на многостранно равнище.

Напредък в изпълнението през 2019 г.

— *Тарифна квота за сирене*: продължи работата с Канада за преразглеждане на тарифната квота по ВИТС, за да се подобри нейното функциониране. Понастоящем Канада е четвъртият по стойност пазар на ЕС за износ на сирене.

— *Дискриминационни практики в сектора на вината и спиртните напитки*²⁵: те бяха обсъдени в Комитета за вина и спиртни напитки. Постигнат е известен напредък, тъй като Британска Колумбия премахна разпоредбите, които позволяваха нейното вино да се продава само в хранителни магазини. Остават обаче пречки в други провинции.

— *Разходи за такси за услуги*: в резултат на одитите, извършени в Онтарио и Квебек по искане на ЕС, разходите за такси за услуги, прилагани за вината и спиртните напитки на ЕС в тези провинции, следва да намалее. Тези такси са свързани с разликите в разходите, направени от провинциите при обработката на вносни и местни продукти.

Сътрудничество между ЕС и Канада в области от общ интерес

— *Изменение на климата*: след конференция през януари за обсъждане как най-добре да се използва ВИТС за изпълнение на ангажиментите на ЕС и Канада съгласно Парижкото споразумение, през ноември се проведе работна среща за дружествата за чисти технологии от ЕС и Канада, на която присъствах МСП, работещи в сектори, като слънчева енергия, отпадъци, енергийна ефективност и улавяне и съхранение на въглерод.

— *Регулаторно сътрудничество*: ЕС и Канада започнаха да обменят информация относно сигналите за безопасност на потребителските продукти и преразгледаната регулаторна рамка на Канада за транспортиране на живи животни, която влезе в сила през февруари

²⁴ Предложенията се отнасят до 1) правилата на Апелативния съд; 2) Кодекса за поведение на членовете на Съда; 3) правилата за медиация; и 4) процедурата за приемане на тълкувания със задължителен характер.

²⁵ Данъкът върху внесените спиртни напитки беше оспорен в Световната търговска организация от Австралия, като ЕС беше трета страна.

2020 г. Канада се съгласи да спре двойното изпитване за слънцезащитни продукти от ЕС, внасяни в Канада.

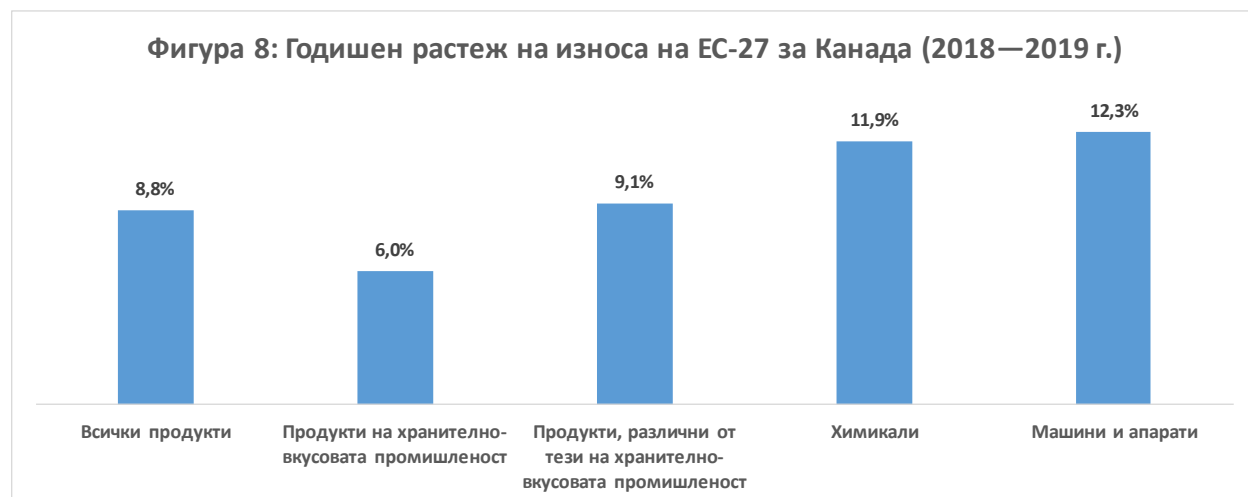
Френският пипер подправя канадски ястия

Maritxu и Eric Amestoy отглеждат люти чушки в малкото си земеделско стопанство в Страната на баските в продължение на 10 години и от 2016 г. изнасят своя „piment d’Espelette“ в Канада. Те диверсифицираха производството си, за да включват зеленчуци и яйца. Земеделското стопанство не използва никакви химически продукти.

ВИТС намали митата, опрости административните процедури и засили защитата на географското означение (ГО) за „piment d’Espelette“. В резултат на това нарасна търсенето нарасна, а производството на Amestoy се увеличи от 30 на 200 кг.

Двустранна търговия — тенденции през 2019 г.

Улеснена от ВИТС, **двустранната търговия със стоки и услуги продължи да расте**, като достигна 92 млрд. евро, което е увеличение с 24,5 % в сравнение с търговията преди ВИТС, която възлизаше средно на 73,9 млрд. евро през 2015—2017 г. От промишлените стоки машините и фармацевтичните продукти отбелязаха най-висок ръст на износа на ЕС в сравнение с 2018 г., съответно с 15 % и 18 %.



Степента на използване на преференции за износа на стоки от ЕС за Канада за ЕС-27 се увеличи от 38 % през 2018 г. на 48 %. Общата степен на използване на преференции продължава да бъде засегната от слабото използване на преференции за износа на автомобили и автомобилни части на ЕС (26 %), което представлява 39 % от допустимия износ на ЕС-27 за Канада. Европейската комисия активно работи с браншови асоциации, заинтересовани дружества и експерти за по-добро разбиране на причините. От

промишлеността, най-вече автомобилната, обясниха, че споразумението все още е относително ново и дружествата се нуждаят от повече време, за да внедрят процесите и информационните системи за получаване на необходимите данни от доставчиците. От автомобилната промишленост също така потвърдиха, че възнамеряват да поискат прилагане на тарифните преференции със задна дата, тъй като ВИТС позволява това за период до три години. Като цяло от промишлеността подчертаха необходимостта от допълнително засилване на информираността за дружествата от ЕС относно ползите от ВИТС и как да ги използват. За да улесни използването на преференции, през 2019 г. Европейската комисия продължи да предоставя специализирани насоки, като публикува ръководство за правилата за произход във ВИТС през септември 2019 г.²⁶ и информационен фиш относно текстила и облеклото, достъпен на няколко езика на ЕС²⁷.

3.2.2 Латиноамерикански държави партньори

ЕС има **четири търговски споразумения с 11 държави в Латинска Америка**: Мексико, Чили, партньорите от Андската общност Колумбия, Еквадор и Перу, както и шестте партньора от Централна Америка (Коста Рика, Ел Салвадор, Гватемала, Хондурас, Никарагуа и Панама). След като споразумението с Меркосур влезе в сила, ЕС ще има преференциални търговски отношения с почти всички държави от Латинска Америка, с изключение на Боливия и Венецуела — повече от всеки друг регион и наравно с ЕАСТ. Споразумението с Мексико например датира от началото на 21-ви век и беше модернизирано, за да се увеличи търговията, да се насърчи участието на МСП и да се въведат нови правила, като например относно услугите (цифрови, морски, финансови и др.), енергетиката или инвестициите, които ще увеличат възможностите за предприятията от ЕС и ще облагодетелстват потребителите, докато в главите за търговията и устойчивото развитие се определят ангажименти в областта на труда и околната среда, включително по отношение на Парижкото споразумение и основните конвенции на МОТ. Подобна модернизация продължава и с Чили.

За латиноамериканските партньори премахването на митата от страна на ЕС върху повечето продукти им помага да диверсифицират износа си и да се интегрират по-добре във веригите на стойността и световната икономика. За дружествата от ЕС споразуменията дават нови възможности на развиващите се пазари с висок потенциал за растеж, както и достъп до суровини и материали за влагане от изключителна важност за промишлеността и селското стопанство.

Ролята на ЕС в Латинска Америка продължава да бъде значителна: ЕС е най-големият източник на сътрудничество за развитие и на преки чуждестранни инвестиции в Латинска Америка и е третият по големина търговски партньор след САЩ и Китай.

²⁶ https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/ceta_guidance_en.pdf

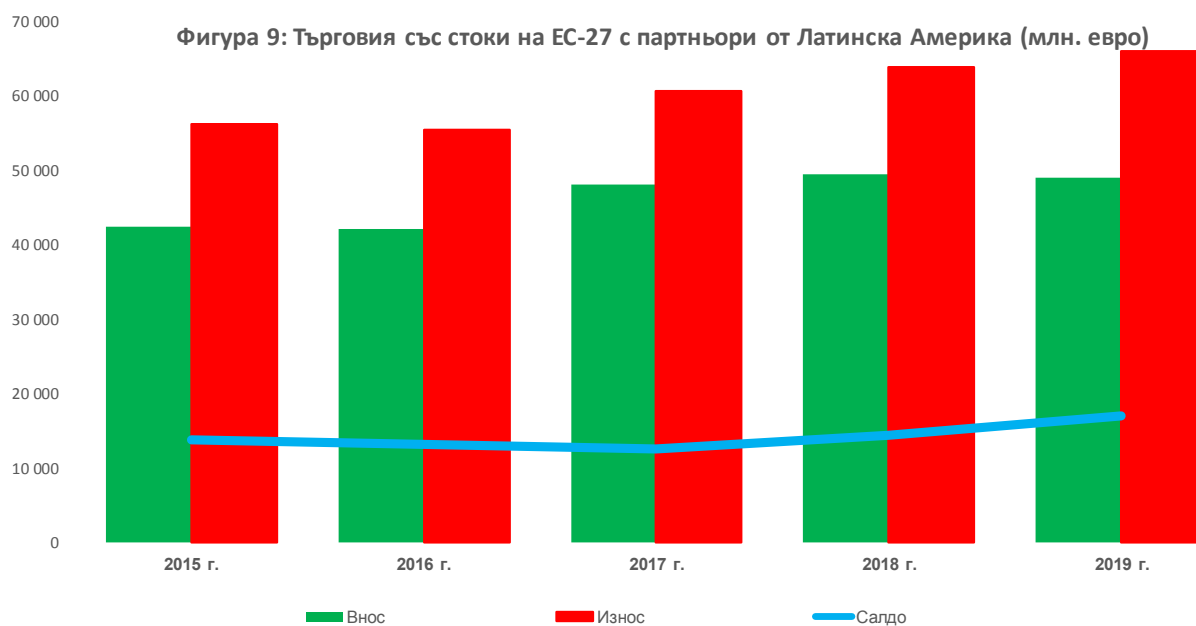
²⁷ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/november/tradoc_158417.pdf

Въпреки че САЩ запази дългогодишната си позиция като най-големия търговски партньор на Латинска Америка, през последните години Китай изпреварва ЕС като втори по големина партньор. Моделите варират, като Мексико и Централна Америка са най-тясно свързани с икономиката на САЩ, богатите на минерали държави от Андите укрепват търговията с Китай, докато Китай и ЕС са най-важните партньори за държавите от Меркосур.

Двустранна търговия: тенденции през 2019 г.

С течение на времето търговските споразумения на ЕС **помогнаха да се затвърди позицията на ЕС като инвеститор и търговски партньор** в региона. Споразуменията също така спомогнаха за противодействие на силното намаляване на тарифните преференции, произтичащи от търговските споразумения, сключени от латиноамериканските партньори с държави като САЩ или Китай.

Търговията между ЕС и настоящите му търговски партньори от Латинска Америка плюс Меркосур възлиза на 192 млрд. евро, като ЕС има излишък от 22 млрд. евро. **Износът на стоки от ЕС за 11-те латиноамерикански държави, с които той има търговски споразумения, се увеличи с 12 %** — от малко под 59 млрд. евро през 2015 г. на 66 млрд. евро. ЕС запази пазарен дял във вноса на тези държави от около 12 %, докато този на САЩ намалва леко от 42,5 на 40,3 %, а този на Китай също беше стабилен в размер на около 19 %²⁸.



²⁸ Източник: IMF DOTS Trade.

Търговските споразумения могат да разкрият **нови пазари за продукти на хранително-вкусовата промишленост от ЕС**. През последното десетилетие **износът на селскостопански продукти от ЕС за държави от Латинска Америка** въз основа на търговски споразумения с ЕС **нарасна повече от двойно**. Това до голяма степен се дължи на премахването или намаляването на митата съгласно търговските споразумения, които често бяха на относително високи равнища за селскостопанските продукти.

Бананите продължават да бъдат основната стока, изнасяна за ЕС от Централна Америка и Андската общност, а износът беше предмет на **механизъм за стабилизиране**, който изтече в края на декември 2019 г. Съгласно този механизъм при достигане на определения в споразумението годишен критичен обем на вноса по държави Европейската комисия разглежда въздействието на този внос върху състоянието на пазара на банани на Съюза и взема решение или временно да спре да прилага преференциалното мито, или да прецени, че подобно спиране не е целесъобразно. През 2019 г. общият годишен внос на пресни банани от държавите от Латинска и Централна Америка, предмет на механизма за стабилизиране по отношение на бананите, възлизаше на 72,9 % от общото критично ниво. Сред засегнатите партньорски държави само Перу, Никарагуа и Гватемала надхвърлиха своите критични обеми. Европейската комисия стигна до заключението, че временното спиране на прилагането на преференциалното мито не е целесъобразно, тъй като делът на вноса от тези държави в общия внос на банани е бил много малък в момента на превишаване на съответните прагове.

През 2019 г. по искане на партньорите **от Андската общност и на партньорите от Централна Америка** се проведеха дискусии, въз основа на разпоредбите на съответните споразумения, за да се разгледа допълнително **либерализацията на митата за банани**. След като бяха взети под внимание всички относими фактори, включително стабилността на пазара на ЕС, се стигна до заключението, че митата за пресни банани от държавите от Централна Америка и Колумбия/Еквадор/Перу **следва да се запазят на сегашното им равнище** от 75 EUR/тон.

Напредък в изпълнението през 2019 г.

Примери за напредък в областта на търговията и устойчивото развитие

— Благодарение на **нова програма за подкрепа, финансирана от ЕС**, представители на гражданското общество от ЕС и от Колумбия, Еквадор и Перу се срещнаха в Богота, Колумбия, а представители на ЕС и на шестте държави от Централна Америка се срещнаха в Антигуа, Гватемала.

— Стартира **финансирана от ЕС програма за отговорно бизнес поведение в Латинска Америка** в партньорство с ОИСР²⁹, Международната организация на труда³⁰ и Службата на ООН на върховния комисар по правата на човека³¹.

Напредък по въпросите на достъпа до пазара през 2019 г.

— **Еквадор** премахна допълнителните мита („бандероли“) върху вносните алкохолни напитки, като по този начин позволи на алкохолните напитки от ЕС да се конкурират наравно с местните напитки.

— **Мексико** смекчи ограниченията за внос на круши от Белгия и киви от Италия и разреши внос на свинско месо от Нидерландия.

— ЕС започна **спор в рамките на СТО срещу антидъмпинговите мерки на Колумбия** относно замразени картофи от Белгия, Германия и Нидерландия³².

Търговските споразумения на ЕС, както и по-широките споразумения за асоцииране, сключени от ЕС с държавите от Латинска Америка, спомагат за създаването на партньорства между ЕС и Латинска Америка, било то по отношение на многостранното сътрудничество, или по отношение на целите за устойчивост. Латиноамериканските държави имаха и продължават да играят важна роля в СТО: повече от една трета от държавите, които подкрепят предложението на ЕС за временна договореност за многостранен апелативен арбитраж на СТО, са в региона. ЕС и държавите от Андите и Централна Америка обсъдиха и национално определените приноси по Парижкото споразумение, въпреки че търговските споразумения предхождат последното.

3.3 СЪСЕДНИ НА ЕС ДЪРЖАВИ

3.3.1 Партньори от Средиземноморието и Близкия Изток

В началото на 2000 г. влязоха в сила **зоните за свободна търговия**, сключени съгласно по-широките споразумения за асоцииране с държавите от Южното Средиземноморие и Близкия изток („споразуменията за търговия“). ЕС и осемте държави от Южното Средиземноморие и Близкия изток (ЮС и БИ) **Алжир, Египет, Йордания, Ливан,**

²⁹ <http://mneguidelines.oecd.org/rbclac.htm>

³⁰ https://www.ilo.org/americas/programas-y-proyectos/WCMS_735906/lang--en/index.htm

³¹ <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/JointProjectResponsibleBusinessConduct.aspx>

³² <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2083>

Израел, Палестина³³, **Мароко и Тунис** са традиционно много близки партньори, свързани с исторически и културни връзки и географска близост. ЕС е търговският партньор номер едно за всички държави, с изключение на Йордания и Палестина, както и за региона като цяло. В рамките на **европейската политика за съседство** ЕС предлага на тези държави привилегировани отношения, като се основава на взаимен ангажимент към общите ценности — демокрацията и правата на човека, върховенството на закона, доброто управление, принципите на пазарна икономика и устойчивото развитие.

Повечето промишлени стоки между ЕС и тези партньори сега се **търгуват безмитно**³⁴. На 1 януари 2019 г. Египет завърши процеса на пълно премахване на митата върху промишлените стоки, като премахна митата върху износа на автомобили от ЕС. През януари Европейската комисия започна **последваща оценка** на шест търговски споразумения. **Междинният доклад**³⁵ бе публикуван през април 2020 г. Предварителните констатации показват, че премахването на митата е довело до **икономически ползи за държавите от Южното Средиземноморие и Близкия изток**. Окончателният доклад се очаква през декември 2020 г.

Като се има предвид, че съществуващите търговски споразумения са насочени към търговията със стоки, в региона се инициират **или продължават някои двустранни преговори**, по-специално с Тунис и Мароко, за задълбочаване на ангажиментите и за разширяване на обхвата и към други области, като селското стопанство, услугите, инвестициите, търговските правила, регулаторното сближаване, търговията и устойчивото развитие.

Двустранна търговия: тенденции през 2019 г.

Въпреки че регионът представлява само 4 % от външната търговия на ЕС, той е много важен пазар за износа на ЕС, с **възможности особено за МСП в някои традиционни сектори**, като текстил и керамика. Регионът също остава важен източник за вноса, особено в секторите на енергетиката и продуктите на хранително-вкусовата промишленост.

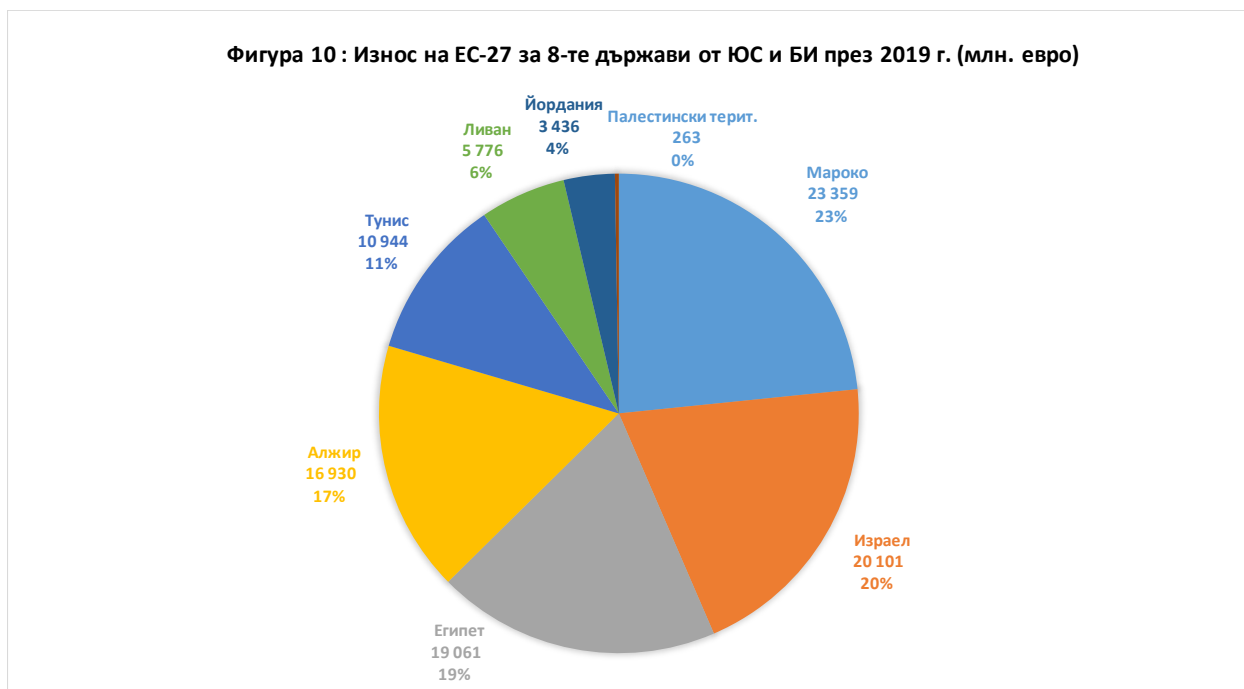
³³ Това название не може да се тълкува като признаване на държава Палестина и не засяга индивидуалните позиции на държавите членки по този въпрос.

³⁴ Само Алжир имаше право да отложи последния етап от премахването на митата върху някои промишлени продукти, за които все още се налагаха мита, макар и в намалена форма, до септември 2020 г. (вместо септември 2017 г.).

³⁵ <https://case-research.eu/en/ex-post-evaluation-of-the-impact-of-trade-chapters-of-the-euro-mediterranean-association-agreements-with-six-partners-algeria-egypt-jordan-lebanon-morocco-and-tunisia-interim-technical-report-101329>

През 2019 г. търговията между ЕС и региона възлиза приблизително на 150 млрд. евро с промишлени стоки и 15 млрд. евро със селскостопански стоки. **Търговията бележи лек спад в годишно изражение** с 0,17 % или 248 млн. евро. Между 2018 и 2019 г. износът на ЕС за региона намаля с 0,38 % — от 100 млрд. евро на 99 млрд. евро, главно поради ограничителните мерки за търговията, наложени от някои държави. Мароко, Израел и Алжир остават най-големите търговски партньори на ЕС в региона.

През 2019 г. Мароко е основният пазар в региона за износ на ЕС, следван от Израел и Египет.



Ако се разгледа **търговията по сектори**, 90 % от търговията на ЕС с региона е с промишлени стоки (енергиен сектор и промишлени стоки), като износът намалява с 0,5 %, а вносът е в застой. От друга страна, **търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост се увеличава с 6,2 %** — 6,4 % за износа на ЕС или 623 млн. евро и 6 % за вноса. Това показва, че съществува **неизползван потенциал за по-нататъшно либерализиране на селскостопанската търговия**, особено за Тунис и Алжир³⁶. Алжир и Израел бяха най-големите дестинации за продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС в региона. Основният износ на ЕС е пшеница и други зърнени култури, детски храни и живи животни.

³⁶ Допълнителни споразумения за селскостопански, преработени селскостопански и рибни продукти вече са в сила между ЕС и Египет, Израел, Йордания и Мароко, но все още не са в Тунис.

Според *индекса на Световната банка „Doing Business“ за 2020 г.* **бизнес климатът за повечето държави от Южното Средиземноморие се е подобрил през 2019 г.**, по-специално за Йордания, която е сред първите 10 подобряващи се държави³⁷. През 2018 г. **ЕС остава най-големият инвеститор в много от тези държави**, което представлява повече от половината ПЧИ в Мароко³⁸ и 85 % в Тунис³⁹. В Египет ЕС е вторият по големина чуждестранен инвеститор с 21 % от ПЧИ след Обединеното кралство (39 %), с над 15 млрд. щатски долара (около 12,7 млрд. евро), с 6 339 дружества, работещи там, които осигуряват повече от 192 000 работни места⁴⁰. В Мароко автомобилният сектор е създал повече от 85 000 преки работни места в периода 2014—2018 г., което е довело до общо 163 000 работни места в сектора през 2018 г. Някои държави, по-специално Израел, са важен източник на ПЧИ в ЕС.

Напредък в изпълнението през 2019 г.:

— **Египет**, в резултат на засиления диалог на политическо и техническо равнище, премахна изискването за **ветеринарни проверки на живи животни** в ЕС, предназначени за износ за държавата; Египет също така прие стандартите на ЕС за повечето от изискванията за посадъчен материал от картофи и улесни вноса на храни за кърмачета.

— **Тунис**, след интервенции на ЕС в СТО и двустранно, **премахна неавтоматичните лицензи за внос** за голямо разнообразие от продукти, които засягат огромна част от двустранната търговия с ЕС; тези мерки бяха несъвместими както с двустранното споразумение, така и с правилата на СТО.

Основни нерешени въпроси — примери

— **Алжир** запази своята **забрана за внос на превозни средства** (от 2015 г.) и лекарства, за които съществува еквивалент — местно производство. Таксите с равностоеен на митата ефект остават в сила за над 900 продукта, докато за други 129 тарифни линии са наложени по-високи мита от разрешените съгласно споразумението за свободна търговия.

— **Египет** запази и удължи своята **регистрационна схема и своите предекспедиционни проверки** за 25 категории промишлени стоки (в сила от 2016 г.). Създаването на специален комитет по регистрация в Министерството на търговията и промишлеността на Египет през април 2019 г. обаче беше стъпка напред, тъй като даде възможност за ускоряване на регистрацията на някои износители от ЕС.

³⁷ Оценката на алжирския индекс остава същата, много ниско в класацията, докато индексът на Ливан и Палестина се влошава.

³⁸ Office des Changes.

³⁹ Прегледи на инвестиционната политика на ОИСР: Тунис 2012.

⁴⁰ Общ орган на Египет за инвестиции и свободни зони.

Честите контакти на техническо равнище, но също и **на равнище министри** през последното десетилетие и половина помогнаха за изграждането на по-тясно партньорство между ЕС и неговите партньори от Средиземноморието и Близкия изток на **многостранно равнище**. Като пример, ЕС помага на Алжир и Ливан с молбите им да се присъединят към СТО и подкрепя искането на Палестина за статут на наблюдател в Генералния съвет на СТО и неговите спомагателни органи.

3.3.2 Грузия, Молдова, Украйна

Задълбочените и всеобхватни зони за свободна търговия (ЗВЗСТ), прилагани между ЕС, Грузия и Молдова от 2016 г. насам и Украйна от 2017 г. насам, формират част от по-широката **рамка на Източното партньорство**, съвместна инициатива на политиката, която започна през 2009 г. с цел задълбочаване и укрепване на отношенията между ЕС и неговите държави членки и шестте им източни съседи⁴¹. ЗВЗСТ са основни инструменти не само за взаимен достъп до пазара, но и за постигане на дневен ред на ценностите, за утвърждаване на демокрацията и за прозрачни и независими институционални структури, както и за подпомагане на държавите партньори да трансформират икономиките си и да участват в по-голяма степен в международната търговия. ЗВЗСТ имат два ключови елемента: **либерализация на търговията и регулаторно сближаване**.

Либерализация на търговията (компонентът „свободна търговия“ на ЗВЗСТ) означава премахване на митата и намаляване на нетарифните пречки пред търговията със стоки, услугите и инвестициите, като по този начин се увеличава пазарният достъп на стоки и услуги за двете страни. Страните по всяко от споразуменията редовно обменят информация и наблюдават развитието на търговията. И за трите държави от ЗВЗСТ ЕС е най-големият търговски партньор. Общата търговия с държавите от ЗВЗСТ като цяло леко се увеличава всяка година, като през 2019 г. достигна 50,6 млрд. евро. Двустранният стокообмен между ЕС и Украйна постоянно се увеличава и в двете посоки и през 2019 г. достигна 43,3 млрд. евро. Украйна е също така 4-ят по големина износител на селскостопански продукти за ЕС. През 2019 г. общата търговия между ЕС и Грузия намаля с 3 % на годишна основа, като достигна 2,6 млрд. евро, а общата търговия между ЕС и Молдова нарасна с 3,9 % спрямо 2018 г. и достигна малко над 4,7 млрд. евро.

Регулаторното сближаване е „дълбок и цялостен“ компонент на ЗВЗСТ. Държавите партньори на ЕС се ангажират да сближат законодателството си със законодателството на ЕС („достигания на правото на ЕС“) в някои свързани с търговията области на политиката, като санитарни и фитосанитарни въпроси, технически спецификации и стандарти (намаляване на техническите пречки пред търговията), обществените поръчки, услугите и митническите процедури. Съответните закони на ЕС са изброени в приложенията към споразумението за асоцииране/ЗВЗСТ, които се актуализират редовно.

⁴¹ Грузия, Молдова, Украйна, Армения, Азербайджан и Беларус.

Европейската комисия наблюдава процеса, като взема предвид развитието на достиженията на правото на ЕС в областите, обхванати от споразумението за асоцииране/ЗВЗСТ.

Напредък в регулаторното сближаване през 2019 г. — примери

— **Украйна** прие **стратегия по санитарните и фитосанитарните въпроси**, съдържаща над 240 закона на ЕС, които понастоящем се прилагат от Украйна, и за първи път включително стандартите за хуманно отношение към животните. По този начин ЕС предоставя както човешка, така и финансова подкрепа на Украйна. Грузия и Молдова също се ангажираха да приведат националното си законодателство в съответствие с това на ЕС.

— ЕС и **Молдова** приеха да **разширят някои от своите тарифни отстъпки**, като Молдова увеличи тарифните квоти, първоначално договорени по механизма за преразглеждане, предвиден в ЗВЗСТ. Това ще осигури допълнителни възможности за износ на местните земеделски стопани и производители.

— **Грузия** отбеляза добър напредък по **реформите в сферата на труда**: През 2019 г. бяха приети изменения в националното трудово законодателство (Кодекса на труда и Закона за здравословни и безопасни условия на труд), които го доближават до основните конвенции на МОТ и стандартите на ЕС, включително по отношение на инспекциите по труда.

3.3.3 Западни Балкани

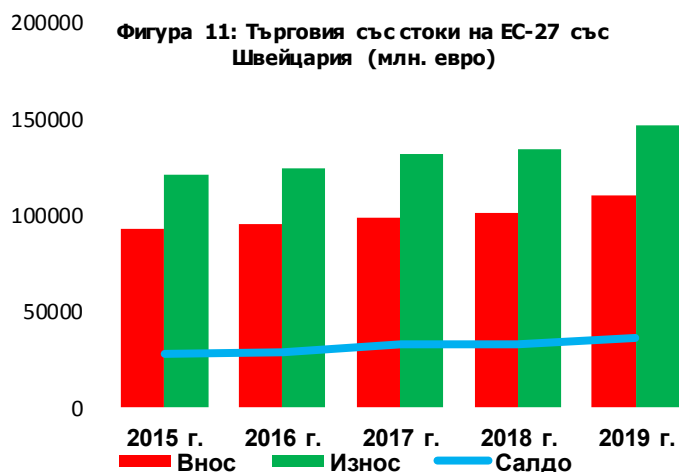
ЕС сключи **споразумения за стабилизиране и асоцииране (ССА)** с всичките шест държави от Западните Балкани: Албания, Босна и Херцеговина, Северна Македония, Черна гора, Сърбия и Косово. Всички държави от Западните Балкани имат ясна европейска перспектива, която последно беше потвърдена на срещата на върха на Западните Балкани от 6 май 2020 г. Това е отразено в съдържанието и обхвата на ССА, които **съдържат елементи, надхвърлящи други преференциални търговски споразумения**, тъй като предвиждат **привеждането на законодателството** в съответствие с достиженията на правото на ЕС. ССА предвиждат също премахване на всички количествени ограничения. Те обаче не съдържат някои други елементи от по-новите преференциални търговски споразумения на ЕС, като разпоредби относно търговията и устойчивото развитие.

През последните 10 години ССА са улеснили търговията между ЕС и региона, като допринасят за увеличение с почти 130 %, като достигат 55 млрд. евро през 2019 г., т.е. увеличение от 3,8 % в сравнение с 2018 г. Най-търгуваните продукти са машини, неблагородни метали, минерални и химически продукти. През 2019 г. износът на ЕС за Западните Балкани нарасна с 4,4 %, което доведе до търговски излишък за ЕС от 8,9 млрд. евро. Вносът от Западните Балкани нарасна с 3 %.

Въпреки че шестте държави от Западните Балкани заедно представляват само 1,4 % от общата търговия на ЕС, ефективното изпълнение на ССА е изключително важно средство за по-нататъшно интегриране на тези съседни държави на пазара на ЕС, като подобрява бизнес и инвестиционния климат и насърчава спазването на стандартите на ЕС. За всяка от държавите от Западните Балкани ЕС е водещ търговски партньор, който представлява почти 70 % от общата търговия на региона.

3.3.4 Швейцария

През 2019 г. общата двустранна търговия със стоки с Швейцария превиши 257 млрд. евро, което прави **Швейцария четвъртия по големина търговски партньор на ЕС като цяло**, и държавата — най-голям търговски партньор в ЕС по преференциални търговски споразумения. В сравнение с 2018 г. **двустранните търговски потоци нараснаха с 9 %**, а ЕС запази търговски **излишък** от порядъка на 36 млрд. евро.



С търговия с услуги на стойност над 170 млрд. евро през 2018 г., **Швейцария е третият най-важен търговски партньор на ЕС за услуги**. ЕС отбеляза излишък от 39,5 млрд. евро.

Като се има предвид много високото ниво на интеграция между ЕС и Швейцария, последната също е много важен партньор по отношение на **инвестициите**. През 2018 г. размерът на наличните **преки чуждестранни инвестиции** на Швейцария в ЕС достигна 750 млрд. евро, което е **58 % увеличение** от 2014 г., докато размерът на наличните ПЧИ на ЕС в Швейцария достигна над трилион евро, което е 40 % увеличение от 2014 г. насам. **Швейцария получава около 12 % от общия размер на ПЧИ на ЕС-27.**

С търговия с услуги на стойност над 170 млрд. евро през 2018 г., **Швейцария е третият най-важен търговски партньор на ЕС за услуги**. ЕС отбеляза излишък от 39,5 млрд. евро.

Като се има предвид много високото ниво на интеграция между ЕС и Швейцария, последната също е много важен партньор по отношение на **инвестициите**. През 2018 г. размерът на наличните **преки чуждестранни инвестиции** на Швейцария в ЕС достигна 750 млрд. евро, което е **58 % увеличение** от 2014 г., докато размерът на наличните ПЧИ на ЕС в Швейцария достигна над трилион евро, което е 40 % увеличение от 2014 г. насам. **Швейцария получава около 12 % от общия размер на ПЧИ на ЕС-27.**

Споразумението за свободна търговия на ЕС с Швейцария е неговото най-дълго прилагано споразумение и се характеризира с ограничен обхват⁴², по-незадълбочени правила и липса на ефективен механизъм за уреждане на спорове в сравнение със съвременните търговски споразумения на ЕС, някои от които бяха сключени с по-отдалечени партньори с по-малка икономическа значимост. Въпреки процъфтяващата търговия обаче, през 2019 г. Швейцария не успя да постигне по-нататъшен напредък по приемането на договореното институционално рамково споразумение (ИРС). ИРС ще проправи пътя за по-нататъшно модернизиране на търговските отношения между ЕС и Швейцария, тъй като ще въведе независимо уреждане на спорове, правна сигурност и равнопоставеност, което ще бъде от полза за пазарните участници от ЕС и Швейцария на вътрешния пазар. ИРС също така би означавало по-нататъшен достъп до пазара в нови области (напр. електроенергия) и установяване на правила за държавна помощ, както и **ангажимент от страните за модернизиране на споразумението за свободна търговия от 1972 г.** и други свързани с търговията споразумения.

3.3.5 Норвегия

Търговските отношения между ЕС и Норвегия се осъществяват както в рамките на **Европейското икономическо пространство (ЕИП)**, така и в съответствие с **двустранното споразумение за свободна търговия от 1973 г.** Въпреки че все още е в сила, двустранното търговско споразумение на практика беше заменено в много отношения от споразумението за ЕИП, което позволява свободното движение на стоки, услуги, капитали и хора.

През 2019 г. **общата двустранна търговия със стоки** между ЕС и Норвегия възлиза на 106 млрд. евро, **като бележи спад с 5 %** в сравнение с 2018 г., което се дължи главно на спада на вноса на минерални масла от Норвегия с 16,5 %. Като цяло общият износ на Норвегия към ЕС 27 е спаднал с 11 %, докато износът на ЕС 27 към Норвегия е нараснал с 3 %. Спадът в износа на Норвегия за ЕС и излизането на Обединеното кралство от ЕС означават, че Норвегия става от шести по големина търговски партньор на ЕС на осми.

⁴² Обхваната е само търговията с промишлени продукти. За останалата част (услуги, права върху интелектуална собственост, търговия със селскостопански продукти), положението се характеризира или с липса на правила (освен правилата на СТО), или те са разделени в различни споразумения.

Търговията със **селскостопански стоки** между ЕС и Норвегия достигна почти 5 млрд. евро, с ясен излишък за ЕС, който изнася повече от осем пъти стойността на селскостопанските стоки, които внася от Норвегия. Както вносът, така и износът се увеличават постоянно от 2009 г. насам.

Прегледът на търговския режим за преработени селскостопански продукти остава неразрешен въпрос. Той беше повдигнат на заседание на съвместния комитет през 2019 г. в опит да се намери решение на високите мита, които възпрепятстват износа на някои преработени селскостопански продукти от ЕС за Норвегия. ЕС също така продължи да настоява за възобновяване на преговорите относно закрилата на географските означения.

Норвегия е осмата по значимост държава — търговски партньор на ЕС по отношение на **услугите**. При търговия между тях в размер на 40 млрд. евро през 2018 г., износът на Норвегия е бил 14 млрд. евро, а на ЕС — 26 млрд. евро, което определя излишък за ЕС, позиция, която остава стабилна през последните пет години.

3.3.6 Турция

Турция е най-старият и втори по големина преференциален търговски партньор на ЕС и неговият **шести по големина търговски партньор като цяло**. Турската икономика се възстановява по-бързо от очакваното от валутната криза, започнала през лятото на 2018 г., но остава в рецесия през по-голямата част от 2019 г., а растежът на БВП е слаб в размер на 0,9 %. Поради обезценяването на турската лира Турция значително намали световния си търговски дефицит. Стокообменът с ЕС премина към дефицит от 1,5 млрд. евро в полза на Турция, след дългогодишни излишъци на ЕС, като износът на ЕС за Турция спадна с 1,3 % до 68,3 млрд. евро, докато вносът от Турция нарасна с 4,4 % до 69,8 млрд. евро.

Търговските отношения между ЕС и Турция се уреждат от **Митническият съюз** от 1995 г. за промишлени стоки и някои преработени селскостопански продукти, плюс две двустранни преференциални търговски споразумения, които обхващат съответно селскостопански продукти, въглища и стоманени продукти. 82 % от търговията на ЕС с Турция е с **промишлени стоки**. До голяма степен поради тези търговски споразумения, и по-специално митническият съюз, **двустранната търговия се е увеличила повече от четири пъти от средата на деветдесетте години на миналия век**. За да разшири обхвата на двустранната преференциална търговия и да модернизира митническият съюз, на 21 декември 2016 г. Европейската комисия прие Препоръка за Решение на Съвета за разрешаване на започването на преговори с Турция. Обсъжданията обаче са понастоящем в застой след заключенията на Съвета по общи въпроси от 26 юни 2018 г. и от 18 юни 2019 г.

През 2019 г. **Турция запази някои пречки пред търговията в нарушение на споразумението за митническият съюз**, по-специално като продължава и разширява дългогодишното си отклонение от Общата митническа тарифа, чрез налагането на допълнителни мита върху продукти с произход извън ЕС или различен от преференциалните търговски партньори на Турция. Поради тези мита Турция изисква информация и документи, като например доказателство за произход, в противоречие с

принципа за свободно обращение, въведен от митническият съюз. През 2019 г. Турция също така отново не успя да отвори тарифната си квота за говеждо месо.

Европейската комисия повдигна тези въпроси на годишните заседания на Съвместния комитет, както и по време на чести двустранни обмени. Комисията продължи също така да настоява за недискриминационно прилагане на Допълнителния протокол към Споразумението за асоцииране по отношение на всички държави членки, включително Република Кипър. На 2 април 2019 г. **ЕС започна процедура в рамките на СТО** срещу мерките на Турция за **принудително локализиране** на производството на фармацевтични продукти.⁴³

3.4 ДЪРЖАВИ ОТ АФРИКА, КАРИБИТЕ И ТИХООКЕАНСКИЯ БАСЕЙН

В продължение на повече от десетилетие държавите от Африка, Карибите и Тихоокеанския басейн (АКТБ) са сред най-бързо развиващите се икономики в света. Търговията между ЕС и държавите от Африка на юг от Сахара по-специално се удвои през последното десетилетие, а инвестициите на европейските дружества в Африка възлизат на 200 млрд. евро с огромен потенциал за разширяване. ЕС остава най-големият търговски и инвестиционен партньор за повечето държави от АКТБ, особено за тези, които прилагат **споразумение за икономическо партньорство (СИП)** с ЕС.

През 2019 г. **31 държави от АКТБ прилагат СИП** с ЕС: 14 в Субсахарска Африка, 14 в Карибите и три в Тихоокеанския басейн⁴⁴. СИП са ориентирани към развитието на търговски споразумения, съгласно които ЕС предоставя безмитен достъп без квоти до своя пазар⁴⁵, а държавите партньори либерализират най-малко 80 % от вноса си за период от 10 до 20 години. СИП също така включват специални защитни мерки за гарантиране на защитата на продоволствената сигурност, на новосъздадените производства или на екологичните и социалните цели. Важно е, че ЕС предоставя значителна помощ за развитие за изграждане на капацитет в областта на търговската политика и повишаване на конкурентоспособността на местното производство.

Изпълнението на СИП достигна нормалната си скорост въпреки наличието на предизвикателства, като например ограничения капацитет на публичните органи, слабия бизнес климат и ограничената осведоменост и способността на дружествата да се възползват от споразуменията. Въпреки че цялостната оценка все още е преждевременна, има **положителна тенденция по отношение на растежа на износа и диверсификацията**. През 2019 г. ЕС и пет държави⁴⁶ от СИП между Източна и Южна Африка (ИЮА) започнаха преговори за добавяне на правила относно търговията с услуги,

⁴³ Повече информация за този случай на уреждане на спор може да бъде намерена в раздел 8 — „Правоприлагане“.

⁴⁴ Соломоновите острови подписаха споразумението през май 2020 г., с което числото на споразуменията стана четири.

⁴⁵ Изключение е Южна Африка, страна по СИП между ЕС и ЮАОР, в който случай ЕС изцяло или частично премахна митата върху 98,7 % от вноса от Южна Африка.

⁴⁶ Коморски острови, Мадагаскар, Мавриций, Сейшелските острови и Зимбабве.

инвестициите, обществените поръчки, правата върху интелектуалната собственост, и най-важното, търговията и устойчивото развитие.

Напредък в изпълнението през 2019 г. — примери

— ЕС и **Южноафриканската общност за развитие (ЮАОР)** проведеха своя **първи съвместен съвет на министерско равнище** и въведоха процедурни правила за пълното функциониране на споразумението.

— **Гана и Кот д'Ивоар** приеха вътрешно законодателство за пълно изпълнение на своите ангажименти и проведеха първи обсъждания с ЕС относно аспектите на устойчивостта във веригата на стойността на какаото.

— ЕС и **Камерун** работиха в тясно сътрудничество за оценка на ефектите от тарифните намаления, прилагани в продължение на три години, и за изготвяне на съпътстващи мерки.

— ЕС и държавите от **КАРИФОРУМ** проведеха бизнес форум във Франкфурт през септември 2019 г. и също така засилиха диалога за устойчиво развитие и Европейския зелен пакт.

Двустранна търговия: тенденции през 2019 г.

Вносът на ЕС от 31 държави партньори по СИП се увеличи с **4,6 %** през 2019 г. Например Есватини, Фиджи, Камерун, Южна Африка и Доминиканската република отбелязват двуцифрен ръст в износа си за ЕС. Износът на продукти на хранително-вкусовата промишленост на КАРИФОРУМ за ЕС се увеличи с 11 % през 2019 г. поради силния износ на ориз, бира, пури, тропически плодове и ром. Въпреки че този внос остава зависим от ресурсите, за някои държави **се увеличава диверсификацията**. Например вносът от Южна Африка е разнообразен, доминиран от превозни средства, машини и плодове, както и минерални продукти. О-в Мавриций и Доминиканската република наскоро започнаха да изнасят медицинско и лабораторно оборудване. Държавите от КАРИФОРУМ също диверсифицират износа си.

Износът на ЕС за държавите по СИП се увеличи с 5 %, което се дължи на по-силен износ за Южна Африка и в по-малка степен, за о-в Мавриций и Фиджи. Износителите от ЕС все повече използват преференциите, предоставени по СИП, по-специално от Южна Африка, най-голямата икономика сред държавите по СИП.

ЕС работи за решаване на търговски спорове. През юни започна официална процедура за избягване и уреждане на спорове срещу Южноафриканския митнически съюз (ЮАМС), за да се разгледат защитните мерки, наложени през 2018 г. за продуктите от домашни

птици от ЕС, което доведе до официални консултации през септември 2019 г., при които, за съжаление, страните не можаха да преодолеят различията си⁴⁷.

Бели аспержи от Намибия

Испанската фабрика за агро-преработка на аспержи в района на Омусати в Намибия изнася бели аспержи за местни и международни пазари, по-специално Испания и други държави от ЕС. В нея работят 600 души, предимно жени от местните общности. Тарифните намаления по СИП с ЮАОР са от ключово значение за дейността. Авангардна технология за минимизиране на потреблението на вода спомага за осигуряване на устойчивост.

„Благодарение на СИП с ЮАОР можем да внасяме в Намибия безмитно капиталови стоки и материали за влагане и да имаме дългосрочен достъп до пазара на ЕС. Въздействието на този проект върху местната общност е много важно.“

Carlos Lertxundi Aretxaga, генерален мениджър, Проект за агро-преработка на аспержи, представляващ Otjimbele Agriculture PTU

4. ТЪРГОВИЯ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ

Цели и предизвикателства

Главите за търговията и устойчивото развитие целят максимално увеличаване на ефекта на лоста на нарасналата търговия и инвестиции за постигане на напредък по ключови въпроси, като насърчаването на достойния труд и опазването на околната среда или борбата срещу изменението на климата. Разпоредбите в главите за търговията и устойчивото развитие насърчават спазването на стандартите на Международната организация на труда (МОТ) и многостранните споразумения в областта на околната среда.

Прилагането на главите за търговията и устойчивото развитие е свързано със специфични предизвикателства. Например остават пропуски по отношение на всеобщата ратификация и ефективното изпълнение на основните конвенции на МОТ, включително сред търговските партньори от ЕС. Спазването на ангажиментите по отношение на търговията и устойчивото развитие често включва **разрешаване на отдавнашни и дълбоко вкоренени вътрешни въпроси и различни приоритети на политиката.** Това изисква дългосрочна перспектива за изпълнението, подкрепена от правоприлагането и активното участие на гражданското общество и бизнеса. Ето защо

⁴⁷ За повече подробности вж. раздел 8 относно правоприлагането.

работата по изпълнението е съсредоточена и върху изграждането на платформи за сътрудничество и съвместни инициативи по въпроси, вариращи от справедливо възнаграждение, работа в безопасна и здравословна среда до насърчаване на щадящи климата технологии.

Въвеждане на плана за действие от 15 точки на Европейската комисия⁴⁸

Въвеждането на **плана за действие от 15 точки⁴⁹** от февруари 2018 г. улеснява по-системния и структуриран подход към изпълнението на ангажиментите по отношение на търговията и устойчивото развитие. Въз основа на поуците от фазата на преговори и по-ранния опит с изпълнението, Европейската комисия въвежда набор от целенасочени действия, съответстващи на **специфичните приоритети, определени за всеки търговски партньор.**

Координираните и взаимно подкрепящи действия от страна на Европейската комисия, Европейския парламент и МОТ преди изпълнението дадоха добри резултати например във Виетнам.

Напредък в изпълнението на търговските и трудовите ангажименти — примера на Виетнам

— През юни 2019 г. Виетнам ратифицира **Конвенция 98** на МОТ относно колективното договаряне и през ноември 2019 г. прие преразгледан Кодекс на труда, като по този начин започна мащабна реформа на трудовото законодателство.

— Виетнам потвърди **конкретен срок за ратифициране на двете останали основни конвенции на МОТ** относно принудителния труд и свободата на сдружаване (съответно до 2020 г. и 2023 г.).

— Виетнам съобщи за **мерки за премахване на детския труд**. Предварителните резултати от последното национално проучване са обещаващи, като показват намаляване на детския труд с повече от 40 % от последното проучване през 2012 г.

Планът за действие от 15 точки също насърчава **по-тесни партньорства** между Европейската комисия и държавите членки, Европейския парламент и международните органи, като Международната организация на труда (МОТ), които се оказаха ключови за внимателното наблюдение на напредъка.

Примери за допълващи действия между Комисията и държавите членки

— Нидерландия прие **Закон за надлежната проверка при детски труд⁵⁰**, който се прилага за всички дружества, установени в държавата. Разработва се по-подробно законодателство за изпълнение, за да може законът да се прилага на практика. Паралелно

⁴⁸ Подробна информация за работата по изпълнение през 2019 г. по клъстери на плана за действие може да бъде намерена в работния документ на службите на Комисията: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/september/tradoc_158926.pdf

⁴⁹ Планът за действие от 15 точки е на разположение на адрес: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf

⁵⁰ Две основни конвенции на МОТ се отнасят до детския труд: „Конвенцията относно минималната възраст за приемане на работа“, 1973 г. (№ 138) и „Конвенцията относно забраната и незабавни действия за ликвидирането на най-тежките форми на детския труд“, 1999 г. (№ 182).

с това Нидерландия **оцени**⁵¹ **специфичните за сектора доброволни споразумения относно инициативи за надлежна проверка.**

– **Шведският национален съвет за търговия** публикува **наръчник**, който да помогне с ранните етапи на изпълнение на мерките относно търговията и устойчивото развитие в Еквадор.

Примери за сътрудничество между Комисията и МОТ в областта на техническата помощ

— Европейската комисия и МОТ **подкрепиха трудовите реформи във Виетнам** и допринесоха за засилването на трудовите инспекции в селските райони на Колумбия.

— Европейската комисия подкрепи **действията на МОТ в Ел Салвадор и Гватемала** за подобряване на спазването на международните трудови стандарти.

Увеличаване на ролята на организациите на гражданското общество в ЕС и неговите търговски партньори е друг стълб на плана за действие от 15 точки. През 2019 г. Европейската комисия продължи да оказва помощ на **вътрешните консултативни групи (ВКГ)**, създадени за наблюдение на споразуменията. Целта е да се създадат условия за тяхното участие така, че в процеса на изпълнение те да бъдат по-ефективни. В рамките на Инструмента за партньорство Европейската комисия продължи да предоставя средства на членовете на ВКГ за участие в срещи с партньори и други представители на гражданското общество, включително социалните партньори. Проектът, който започна през 2018 г., също така спонсорира организирането на работни срещи за изграждане на капацитет за увеличаване на експертните познания на членовете на ВКГ, по-специално за определяне и разработване на техни собствени приоритети за изпълнение.

Европейската комисия също така продължи да **създава условия предприятията да играят по-активна роля, за да гарантират, че търговията и устойчивостта да вървят ръка за ръка, чрез насърчаване на отговорни бизнес практики.** Започването на нов проект за техническа помощ за Латинска Америка през януари 2019 г. даде възможност на Европейската комисия да насърчава конкретни действия и да осигури участието на правителствата и заинтересованите страни, като се основава на признатия експертен опит и дългогодишния опит на Международната организация на труда (МОТ), ОИСР и Службата на Върховния комисар по правата на човека на ООН (СВКПЧ).

През 2019 г. Европейската комисия продължи политиката си на **утвърждаващо правоприлагане** за справяне с предизвикателствата, свързани с изпълнението на ангажиментите по отношение на търговията и устойчивото развитие. **Правителствените**

⁵¹ Проучването е публикувано на адрес: <https://www.government.nl/topics/responsible-business-conduct-rbc/evaluation-and-renewal-of-rbc-policy>

консултации и процедурата пред специализираната група в двустранното дело, което Европейската комисия започна срещу Южна Корея, е пример за това. След влизането в сила на търговското споразумение между ЕС и Южна Корея през 2012 г. ЕС последователно изтъква неприлагането от страна на Корея на трудовите разпоредби на споразумението. Тъй като тези интервенции не бяха успешни, през декември 2018 г. Европейската комисия поиска консултации с правителството, които се проведеха през януари 2019 г., и през юли същата година ЕС поиска създаването на експертна група⁵². През 2019 г. Европейската комисия пое **двустранен ангажимент с Перу на техническо и политическо равнище** относно изпълнението на ангажиментите по отношение на търговията и устойчивото развитие. На октомврийското заседание на Подкомитета по търговия и устойчиво развитие Перу докладва за напредъка, постигнат на различни фронтове в отговор на съществените опасения на ЕС⁵³.

5. ТЪРГОВИЯ С ПРОДУКТИ НА ХРАНИТЕЛНО-ВКУСОВАТА ПРОМИШЛЕНОСТ ПО ТЪРГОВСКИТЕ СПОРАЗУМЕНИЯ НА ЕС⁵⁴

Търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост с преференциални партньори е във възход

През 2019 г. търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС с преференциални партньори нарасна, както в абсолютно изражение (стойност на търгуваните продукти), така и в относително отношение, в сравнение с цялостната търговия с продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС. Търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС с държави — преференциални търговски партньори, представлява приблизително 35 % от търговията с продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС с трети държави — съответно 30 % и 40 % от общия износ и внос на продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС. Този дял нараства през последните 10 години.

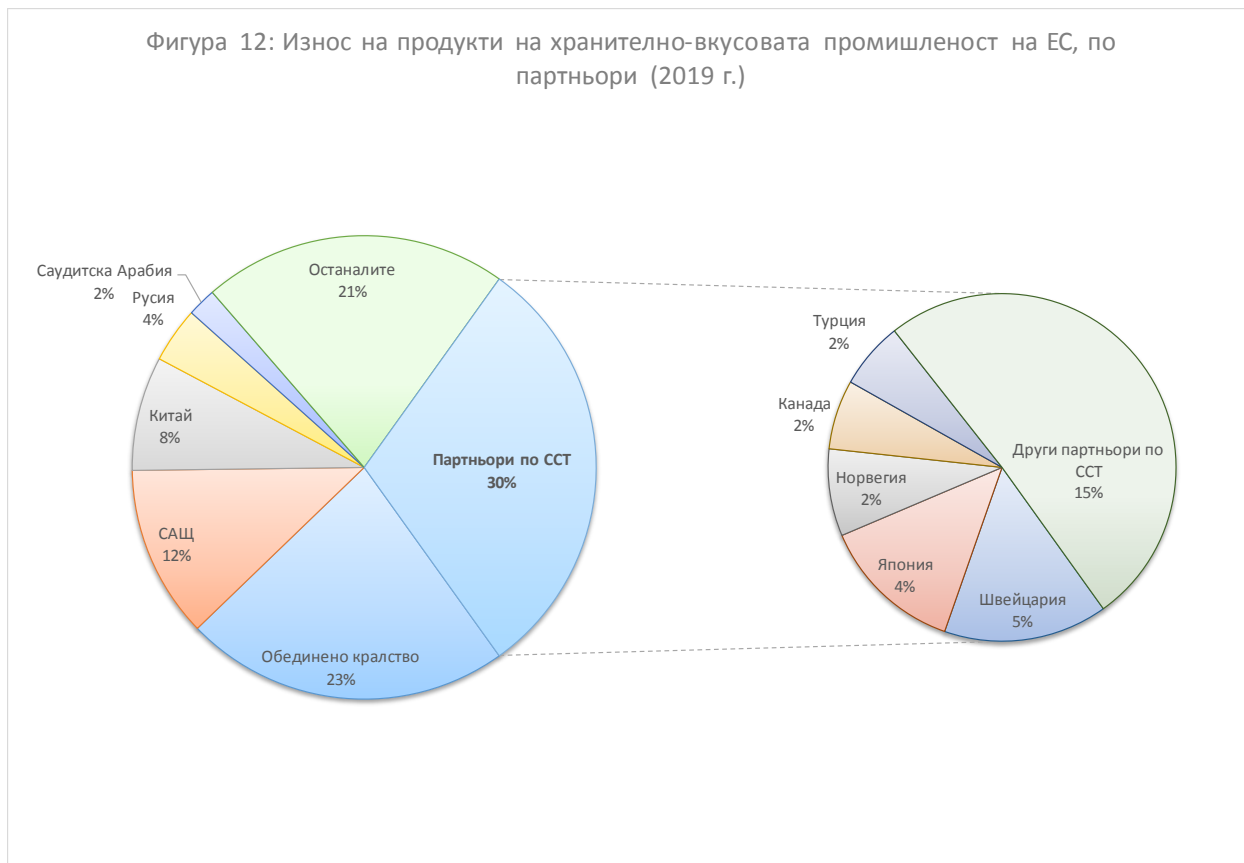
През 2019 г. **трите най-големи експортни пазара за износ на продукти на хранително-вкусовата промишленост от ЕС** сред преференциалните търговски партньори са **Швейцария, Япония и Норвегия**, които заедно представляват около 11 % от износа на продукти на хранително-вкусовата промишленост. Канада зае 4-то място. Около 19 % от

⁵² За по-подробна информация относно спора вж. раздел 8 — „Правоприлагане“.

⁵³ Вж. протокола от срещата за повече информация: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/november/tradoc_158481.pdf

⁵⁴ За настоящия доклад е използвано определението на СТО за „продукти на хранително-вкусовата промишленост“, т.е. селскостопански продукти, включително глави 1—24 от Хармонизираната система, както и някои позиции в глави 33, 35, 38, 41, 43 и 51—53, с изключение на риба и рибни продукти.

износа на ЕС са хранителни продукти, като шоколад, храни за кърмачета и макаронени изделия, а 12 % са вино, вермут, сайдер и оцет.



Бохемски хмел за висококачествени видове бира

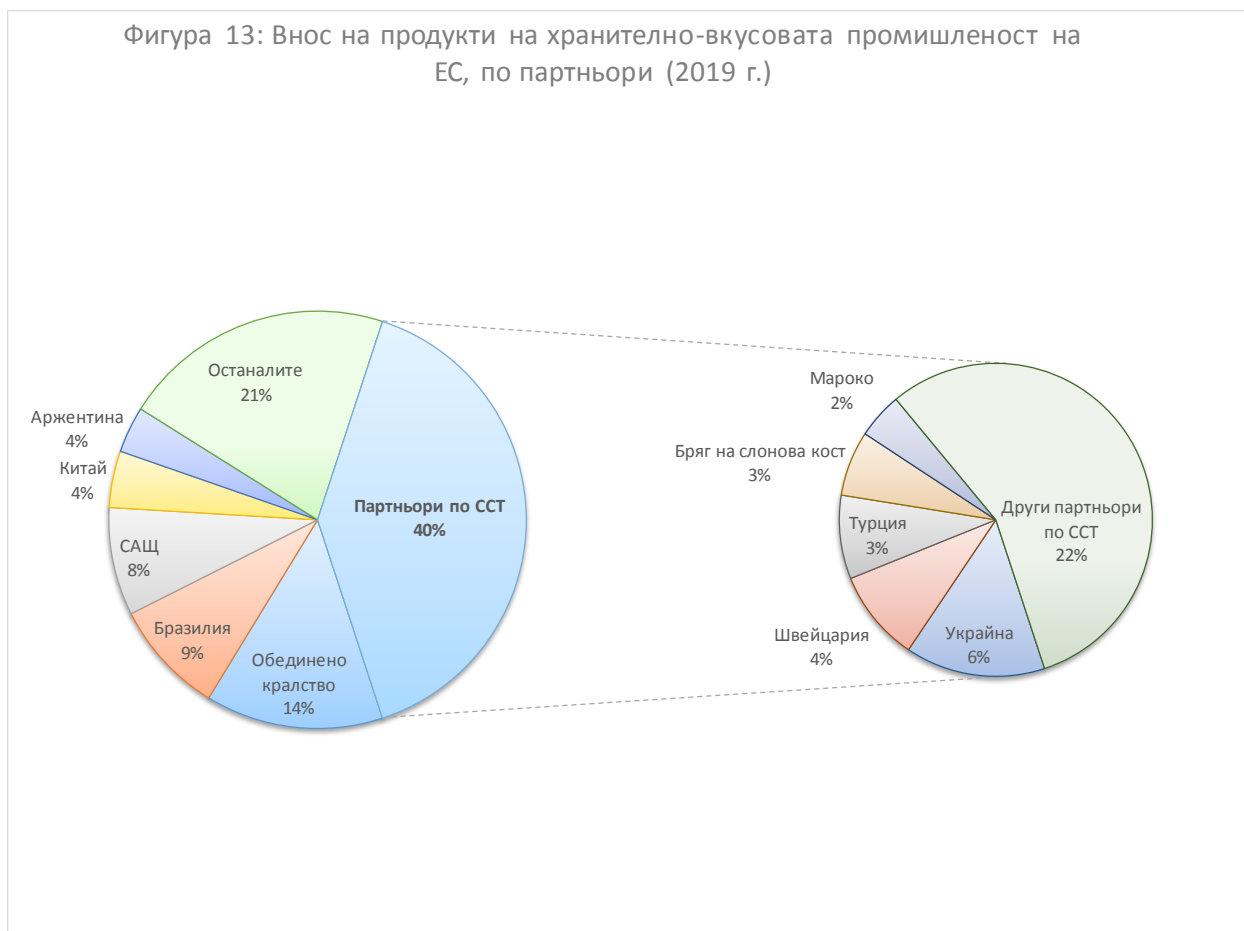
Чешкото дружество ВОHEMIA HOP е малко предприятие, собственост на чешки производители на хмел. С персонал от 10 души то изнася традиционен бохемски хмел в няколко държави извън ЕС. Съгласно споразумението за икономическо партньорство между ЕС и Япония то вече може да изнася продуктите си за Япония без мито.

„Японските пивоварни са традиционни клиенти за чешки хмел и когато става въпрос за търговия, ние харесваме простите решения.“

Zdenek Rosa, председател, Bohemia Hop

През 2019 г. трите водещи държави за внос на продукти на хранително-вкусовата промишленост в ЕС от държави преференциални търговски партньори бяха **Украйна** (зърнени култури, различни от пшеница и ориз, и растителни масла, различни от палмови

и маслинови масла), **Швейцария** (печено кафе и чай и хранителни продукти) и **Турция** (тропически плодове, ядки и подправки, и зеленчуци и плодове). Заедно те съставляват 13 % от общия внос на продукти на хранително-вкусовата промишленост в ЕС.



Тенденции и развитие в търговските потоци на продукти на хранително-вкусовата промишленост

През 2019 г. **износът на продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС** по преференциални споразумения **нарасна с 8,7 %** (+4,4 млрд. евро) в сравнение с общия износ на продукти на хранително-вкусовата промишленост за останалата част на света, който **нарасна със 7,6 %**.

По преференциални споразумения **вносът на продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС** **нарасна с процент, подобен на износа (8,3 %)**, в сравнение с нарастването на вноса на продукти на хранително-вкусовата промишленост от останалата част на света от едва 2,3 %. Търговското салдо на продуктите на хранително-вкусовата промишленост по преференциални споразумения **остава в размер на +6,4 млрд. евро**. Вносът от преференциални партньори **остава от стратегическо значение** за сектора на

хранително-вкусовата промишленост на ЕС, като осигурява необходимите доставки на продукти, които не се отглеждат в ЕС по климатични причини (тропически плодове, какао, кафе и други напитки), и материали за влагане в продукти, при които ЕС е по-малко конкурентен или не произвежда достатъчно, за да отговори на нуждите на ЕС (маслодайни семена, животински или растителни мазнини/масла).

Свободната търговия насърчава природните продукти

Базираното в Хамбург дружество Worlée Naturprodukte GmbH е част от Worlée Group — семейно средно предприятие, в което работят около 200 души. Търговското споразумение на ЕС с Чили намали митата върху вноса на шипки от Чили до нула, като спестява на Worlée около 24 000 EUR годишно.

„Свободната търговия ни позволява да продаваме висококачествени суровини на нашите клиенти на конкурентни цени. Колкото по-евтино можем да внасяме продукт, толкова по-конкурентоспособни можем да бъдем на пазара.“

Reinhold von Eben-Worlée, главен изпълнителен директор на Worlée Group

При търговските споразумения на ЕС се взема предвид **чувствителността на неговия селскостопански сектор**. Чувствителните продукти, като говеждо месо, домашни птици или захар, са изключени от преференциална търговия или се предоставя преференциален достъп чрез внимателно калибрирани **тарифни квоти** с ограничени обеми. Търговските споразумения на ЕС също създават нови **възможности за износ на някои от тези чувствителни продукти, изнасяни от ЕС**. Известен пример за това е говеждото месо. Износът на говеждо месо и живи говеда на ЕС за преференциални търговски партньори е нараснал с повече от 30 % (от 406 млн. евро на 529 млн. евро) през последните пет години въпреки лекия спад през 2019 г.

Географски означения (ГО)

В търговските споразумения на ЕС се обръща специално внимание на закрилата на географските означения. През 2019 г. **пет нови ГО за храни на ЕС** (Piave, Pancetta piacentina, Salame piacentino, Coppa piacentina и Vinagre de Jerez) са **получили закрила в Канада** чрез процедура за пряко заявление за регистрация на ГО, създадена съгласно търговското споразумение на ЕС с Канада, ВИС. След влизането в сила на Споразумението за икономическо партньорство между ЕС и Япония на 1 февруари 2019 г. **211 ГО са защитени в Япония**.

Закрилата на ГО в търговските споразумения на ЕС става все по-важна, тъй като нараства делът на защитените ГО в износа на ЕС. През 2019 г. **проучване на Европейската**

комисия⁵⁵ показва, че между 2010 и 2017 г. дялът на продуктите ГО+ХТСХ (храна с традиционно специфичен характер⁵⁶) в стойността на износа на ЕС за трети държави е нараснал с 56 %, което представлява 17 млрд. евро за ЕС 28 през 2017 г. и 23 % от общите продажби на продуктите с ГО/ХТСХ на ЕС. Вината остават най-важната категория продукти по отношение на търговията с продукти с ГО/ХТСХ с държави извън ЕС (50 %), следвани от спиртни напитки (39 %) и други селскостопански продукти и храни (10 %). Двете най-големи категории продукти на хранително-вкусовата промишленост с ГО, изнасяни в държави извън ЕС, са сирена и месни продукти.

Популяризиране на продукти на хранително-вкусовата промишленост от ЕС

В контекста на търговските споразумения в държавите партньори се провеждат програми за популяризиране на продукти на хранително-вкусовата промишленост. В допълнение към Мисията на високо равнище в Япония (май 2019 г.), оглавявана от тогавашния еврокомисар по земеделие и развитие на селските райони, Фил Хоган, ЕС участва в големия панаир на продукти на хранително-вкусовата промишленост за дружества в Азия (Foodex Japan), с щанд на ЕС, представящ автентичността, безопасността и качеството на продуктите на ЕС. В същото време беше организиран семинар за възможностите по споразумението за икономическо партньорство между ЕС и Япония (СИП) за европейски и японски дружества за продукти на хранително-вкусовата промишленост, а Центърът за промишлено сътрудничество ЕС—Япония създаде информационно бюро във връзка със СИП, за да отговаря на въпроси от МСП, много от които са в секторитена хранително-вкусовата промишленост. Дейности по популяризиране бяха започнати и в Мексико и Сингапур, наред с други държави.

Мониторинг на санитарните и фитосанитарните мерки

Търговските споразумения подкрепят обмена и сътрудничеството между партньорите, по-специално чрез редовни контакти между експерти по санитарни и фитосанитарни мерки. Това може да помогне за преодоляване на потенциалните и съществуващите пречки пред търговията.

⁵⁵ Проучване на икономическата стойност на схемите за качество на ЕС:
<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a7281794-7ebe-11ea-aea8-01aa75ed71a1>

⁵⁶ Макар че за целите на проучването не беше възможно да се разделят ГО и ХТСХ, само първите (ГО) попадат в обхвата на търговските споразумения на ЕС.

Напредък в достъпа до пазара за продукти на хранително-вкусовата промишленост на ЕС през 2019 г.

— **Канада отвори пазара си за домати** от друга държава — членка на ЕС, и за растения за засаждане.

— **Чили отвори своите пазари за млечни продукти и говеждо месо за още четири държави членки**⁵⁷.

— **Южна Корея отвори своя пазар за говеждо месо** за още две държави членки.

— **Южна Африка отмени забраните в цялата страна поради огнища на инфлуенца по птиците** за две от шест държави членки, като същевременно запази забраните за четири други държави членки.

Хуманно отношение към животните

От 2002 г. насам ЕС последователно е считал, че хуманното отношение към животните следва да принадлежи към целите, преследвани в двустранните споразумения на ЕС, чрез разработване на подходящи механизми за сътрудничество, при които най-добрите европейски практики могат да бъдат споделяни и насърчавани с държавите партньори.

Резултати от двустранното сътрудничество в областта на хуманното отношение към животните — примери

⁵⁷ Чили отвори своя пазар за млечни продукти за четири допълнителни държави членки (20 държави членки с разрешение) и своя пазар за говеждо месо за четири допълнителни държави членки (14 държави членки с разрешение). Чили също така разреши вноса на прясно месо от домашни птици (8 държави членки с разрешение).

— **Сътрудничеството между ЕС и Канада и диалогът** между канадските експерти и експертите от ЕС допринесоха за преразглеждането от страна на Канада на нейното законодателство, което от 2020 г. включва по-строги изисквания за транспортирането на животни.

— **Търговското споразумение между ЕС и Чили** е движеща сила за развитието на чилийското законодателство относно хуманното отношение към животните. С течение на времето сътрудничеството по отношение на стандартите за хуманно отношение към животните при клане доведе до чилийски мерки, основани най-вече на стандартите на Световната организация за здраве на животните (ОИЕ). Този обмен също така улесни разработването на стандарти за хуманно отношение към животните по време на транспортиране.

— **Споразумението между ЕС и Украйна** включва разпоредби относно хуманното отношение към животните, като се търси общо разбиране относно стандартите за хуманно отношение към животните, предвид промените в Световната организация по здравеопазване на животните (ОИЕ).

6. УСЛУГИ, ОБЩЕСТВЕНИ ПОРЪЧКИ, ПРАВА ВЪРХУ ИНТЕЛЕКТУАЛНА СОБСТВЕНОСТ

6.1 Услуги и преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ)

Услугите съставляват приблизително 75 % от БВП на ЕС⁵⁸, промишлеността — 25 % и селското стопанство — 2 %. ЕС е **най-големият износител на услуги** в света. Търговията с услуги възлиза на 25 % от БВП на ЕС, като износът на услуги на ЕС надхвърля 900 млрд. евро годишно. Търговията с услуги подпомага пряко или косвено 21 милиона работни места в ЕС. 60 % от всички ПЧИ на ЕС за останалата част от света са в сферата на услугите, както и близо 90 % от всички ПЧИ, които влизат в ЕС.

Разпоредби за услугите и инвестициите в търговските споразумения на ЕС

Търговските споразумения на ЕС с разпоредби относно услугите и цифровата търговия гарантират, че доставчиците на услуги от ЕС имат право да предоставят услуги на пазарите на държавите партньори и не са дискриминирани в сравнение с националните или чуждестранните предприятия в същия сектор.

Разпоредбите за либерализация на инвестициите следват един и същ принцип, както в областта на услугите (установяване), така и в области, различни от услугите

⁵⁸ https://ec.europa.eu/growth/single-market/services_en

(производство, минно дело, селско стопанство и др.), за справяне с ограниченията върху достъпа до пазара, чуждестранната собственост и видовете търговско присъствие. Те също така се занимават с дискриминационни процедури за проверка, лицензиране и одобряване, ограничения за чуждестранния персонал, тестове за икономическа необходимост и дискриминационно третиране, които облагодетелстват местни предприятия пред чуждестранни дружества.

Всички по-скорошни търговски споразумения на ЕС имат разпоредби относно услугите, които спомагат за създаването и укрепването на **регулаторна рамка** за улесняване на предоставянето на услуги, като същевременно се защитават потребителите.

В **списъците на задълженията** страните изброяват условията за достъп до пазара и националното третиране, които взаимно си предоставят на съответната си територия. Специфичните задължения имат ефект, подобен на тарифно обвързване: те са гаранция за предприятията в други държави, че условията за навлизане и функциониране на пазара няма да се променят в техен ущърб.

Всеобхватното икономическо и търговско споразумение между ЕС и Канада (**ВИТС**) включва някои от най-широкообхватните разпоредби относно търговията с услуги, договорени от ЕС до момента, и за първи път — **отрицателен списък** за ангажименти. Износът на услуги от ЕС за Канада се е увеличил от 16 926 млн. евро през 2017 г. на 19 000 млн. евро през 2018 г., което е годишен ръст от 12,3 %. Общата търговия с услуги се увеличи с 15,2 %.

Нидерландско ИТ дружество поставя Канада на картата

Нидерландското дружество Spotzi предлага интерактивна платформа за картографиране, която показва демографския състав на света и поведението на хората, като туристически модели и навици за пазаруване. Първоначално базирано в Нидерландия, Spotzi разработва операции в Канада, за да се възползва от местните знания и талант в технологията на големите информационни масиви. ВИТС улеснява дружествата в изпращането на персонал до другата страна на Атлантическия океан за временна работа. По-лесните процедури за обработка на визите на персонала са от особена помощ, което улеснява нидерландските и канадските екипи да работят заедно.

„Аз се обграждам с добри хора, които ме карат да се чувствам страхотно и ме зареждат с положителна енергия.“

Remco Dolman, главен изпълнителен директор на Spotzi

За разлика от разпоредбите в търговските споразумения относно търговията със стоки, разпоредбите за услугите и цифровата търговия най-вече обвързват съществуващите нива на отвореност. Търговските партньори обикновено не е необходимо да променят или коригират законодателство или нормативна уредба, или да предприемат други мерки за

изпълнение на споразумението, освен необходимото, за да се предотврати евентуално ограничаване на възможностите на дружествата от ЕС да предлагат услуги и да инвестират на тяхна територия. Единственото изключение до момента е ВИТС, при което Канада надхвърли обвързващото си ниво на отвореност на пазара в две области.

Нови пазари за доставчици на услуги от ЕС: Търговско споразумение между ЕС и Канада

— **Корабоплавателните дружества от ЕС вече могат да предлагат някои дейности по морски транспорт** (фидерни превози) между Халифакс и Монреал, които преди това са били ограничени до националните оператори.

— **Доставчици на услуги от ЕС могат да се конкурират за услуги по търговско драгиране** и повторно позициониране на празни контейнери. Оттогава ангажиментите се изпълняват, тъй като Канада съответно актуализира своите закони за крайбрежното корабоплаване.

— Промяна в **Закона за инвестициите на Канада** увеличи прага за преразглеждане на придобиванията на канадски дружества от неканадски дружества от 658 млн. евро на 987 млн. евро. Това сега се отнася за всички инвеститори от ЕС, различни от тези, които са държавни предприятия.

Като се започне с ВИТС, разпоредбите в търговските споразумения на ЕС относно регулирането на услугите бяха значително засилени. **Споразумението между ЕС и Япония** например включва **всеобхватни ангажименти в областта на услугите и инвестициите**.

Амбициозни правила в областта на търговията с услуги: СИП между ЕС и Япония

— **Япония се съгласи за първи път да прилага националните принципи за регулиране** относно изискванията за лицензиране и квалификация и относно процедурите и техническите стандарти, не само за секторите на услугите, но и за инвестиции в сектори, различни от тези на услугите, като селско стопанство, производство, минно дело и т.н.

— Япония отвори **допълнителни канали за разпространение за частни застрахователни дружества от ЕС**: тези дружества вече могат да предлагат своите застрахователни продукти чрез японската мрежа от пощенски офиси.

— За пощенските и куриерските услуги бяха договорени правила **в отговор на антиконкурентни практики на доставчиците на универсални услуги**, като например кръстосано субсидиране.

Мониторинг на ефективността на разпоредбите за услуги в търговските споразумения на ЕС

Тъй като няма „мита“ за услугите и инвестициите, оценката на изпълнението на ангажиментите по отношение на услугите и инвестициите съгласно търговските споразумения на ЕС е по-малко лесна, отколкото за стоки. Заедно с наблюдението на тенденциите в търговията с услуги и инвестиционните потоци и с цел да се прецени ефективността на търговските споразумения на ЕС, Европейската комисия разчита предимно на жалби от отделни дружества или бизнес асоциации, които докладват проблеми при достъпа до пазара на държава партньор. Дружествата от ЕС могат да докладват тези въпроси на ЕС или на националните си органи. В такъв случай Европейската комисия може от своя страна да повдигне проблемите с търговските си партньори, например в създадените със споразуменията комитети по услугите и инвестициите.

Изразяване на свързани с търговията опасения в областта на услугите — примери през 2019 г.

— **Споразумение за икономическо партньорство между ЕС и Япония:** Европейската комисия изрази загриженост пред японските органи относно условията за достъп до японския пазар за пощенски и куриерски услуги.

— **Търговско споразумение между ЕС и Южна Корея:** Европейската комисия изрази загриженост пред корейските органи относно мерките, предприети в сектора на морския транспорт, както и за продажбите и ремонта на употребявани автомобили.

— **Търговско споразумение между ЕС и Колумбия, Перу и Еквадор:** Европейската комисия изрази загриженост относно мерките, предприети от Еквадор в индивидуалното презастраховане на живота, груповото презастраховане на живота, личното презастраховане, здравното презастраховане и презастраховането във връзка с моторни превозни средства, които дискриминираха чуждестранните презастрахователни дружества.

И накрая, търговските споразумения на ЕС, ако бъдат изпълнявани ефективно, **целят да укрепят икономическите отношения между ЕС и съответния партньор**, което ще доведе до увеличаване на взаимните инвестиции както в секторите на услугите, така и в секторите, различни от тези на услугите. Това се отнася и за търговските споразумения без специални разпоредби относно услугите и инвестициите. Например **споразуменията за икономическо партньорство на ЕС с африканските държави** засега обхващат само търговията със стоки, но допринасят за привлекателността на африканските икономики за инвестиции на ЕС, особено с оглед на местната трансформация и развитието на промишления капацитет. По същия начин инвестициите на ЕС в Мароко значително се увеличиха след влизането в сила на **Споразумението за асоцииране между ЕС и Мароко** през 2000 г., което осъществява връзка с местните вериги на стойност, особено в автомобилния сектор.

Търговски споразумения на ЕС за увеличаване на инвестициите в Мароко

— Наличните преки чуждестранни инвестиции на ЕС в Мароко се увеличиха със 17 % през първите пет години от изпълнението на Споразумението за асоцииране между ЕС и Мароко⁵⁹. Според скорошен анализ „Споразумението за асоцииране между ЕС и Мароко изглежда е повишило доверието на инвеститорите в мароканската икономика, *inter alia*, чрез гарантиране на либерализацията на услугите и чрез установяване на по-голяма дисциплина на политиките в сфери, вариращи от макроикономическата стабилност до пазарите на труда и разпоредбите относно продуктите“.⁶⁰

— Инвестициите на ЕС в Мароко бяха особено важни в автомобилния сектор, който се превърна в най-големия сектор износител в страната (27 % от общия износ на Мароко през 2019 г.), като той създаде 116 000 работни места между 2014 г. и 2018 г. и с 60 % степен на интеграция на местните производители⁶¹.

6.2 Обществени поръчки

Пазарът на обществени поръчки на ЕС⁶² показва силни признаци на отвореност и при трите начина на предлагане⁶³.

Диаграмата по-долу показва стойността на договорите за трансгранични обществени поръчки, възложени пряко или непряко на дружества извън ЕС през 2017 г. За всички три начина заедно сумата възлиза на 50 млрд. евро⁶⁴.

Фигура 14: Отвореност на ЕС в областта на обществените поръчки с чуждестранно участие, по начини на предлагане (млрд. евро)

⁵⁹ Евростат, 2012—2017 г., ЕС 28.

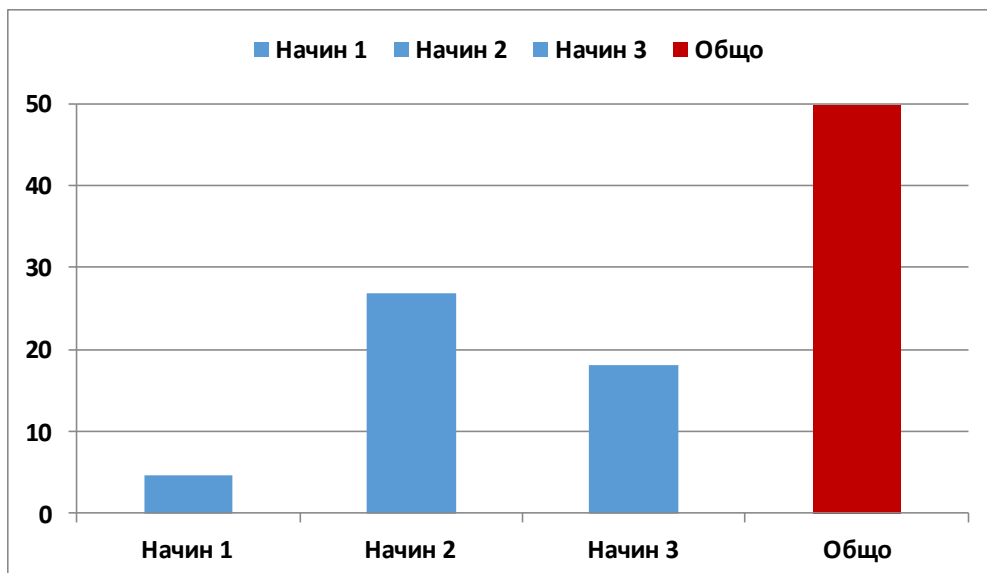
⁶⁰ Policy Center for the New South, *Has Morocco Benefited from the Free Trade Agreement with the European Union? (Облагодетелствало ли се е Мароко от Споразумението за свободна търговия с Европейския съюз?)*, февруари 2020 г.

⁶¹ Източник: Министерство на промишлеността на Мароко <http://www.mcinet.gov.ma/en/content/automotive-0>

⁶² Източник: базата данни на електронния ежедневник за поръчки (TED) (2017 г.)

⁶³ Начин 1: преки трансгранични международни обществени поръчки; начин 2: обществени поръчки чрез търговско присъствие; начин 3: непреки международни обществени поръчки.

⁶⁴ Вж. също *Public Procurement: How open is the European Union to US firms and beyond? (Обществени поръчки: В каква степен е отворен Европейският съюз за дружества от САЩ и други дружества?)*; статия на Lucian Cernat и Зорница Кутлина-Димитрова в Центъра за европейски политически изследвания, март 2020 г.; <https://www.ceps.eu/ceps-publications/public-procurement/>



Обществените поръчки представляват средно 10—25 % от БВП⁶⁵. Ако се разгледат последните данни за националните сметки на Евростат и ОИСР в ЕС, разходите за обществени поръчки по отношение на БВП възлизат на 13,7 % от БВП на ЕС или в абсолютно изражение на около 2 015,3 млрд. евро (без поръчките за комунални услуги и отбрана).

Разпоредби относно обществените поръчки в търговските споразумения на ЕС

Главите на търговските споразумения на ЕС относно обществените поръчки предоставят на дружествата от ЕС достъп до обществени поръчки, използвани за закупуване на стоки и услуги, включително строителство по обществени поръчки. **Достъпът до пазара или обхватът на споразумението** определя обсега на отваряне на пазара на обществени поръчки в една държава за оференти, стоки и услуги от ЕС. **Приложимите правила** определят условията за достъп до пазара за осигуряване на прозрачността на процедурите и предвиждат **недискриминация** и **равно третиране** между страните, което дава възможност на местните доставчици и доставчиците на другата страна да представят оферти при същите условия и осигурява ефективен преглед в случай на жалби по обществени поръчки. Някои конкретни примери включват:

⁶⁵ Източник: ОИСР (2002 г.); вж. също работния документ на службите на Комисията относно Споразумението за държавните поръчки на СТО, изготвен от Robert Anderson (2011 г.), и уебсайта на ГД „Търговия“: <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>

ССТ между ЕС и Южна Корея: споразумението разширява ангажиментите за достъп до пазара на двете страни в области, които не са предоставени една на друга съгласно Споразумението на СТО за държавните поръчки, а именно концесии за обществени поръчки в ЕС и договори за строеж, експлоатация и трансфер (BOT) в Южна Корея, които включват строителство и експлоатация на пътища.

ВИТС: то обхваща широк набор от държавни поръчки на равнище под централното държавно управление, по-специално обществени поръчки, организирани от общини⁶⁶.

СИП между ЕС и Япония: Япония предоставя на доставчиците от ЕС недискриминационен достъп до пазарите на обществени поръчки в 48 града с около 300 000 жители, което представлява приблизително 15 % от японското население. На национално равнище Япония се съгласи да отвори търгове за оференти от ЕС за 87 болници и академични институции и 29 електроразпределителни дружества. ЕС получи и по-голям достъп до японския пазар на железопътно оборудване и инфраструктура.

Прилагане на разпоредбите за обществени поръчки — работа в комитети по търговията

Европейската комисия продължи да наблюдава изпълнението на ангажиментите във връзка с обществени поръчки в своите преференциални търговски споразумения, като работи в тясно сътрудничество със своите търговски партньори в съвместните комитети по обществените поръчки и търговията, създадени по силата на търговските споразумения на ЕС, както и чрез конкретни диалози.

⁶⁶ Пълният списък може да се намери на следния адрес: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-4/en/pdf#page=11>

Мониторинг на изпълнението на ангажиментите за възлагане на обществени поръчки — примери през 2019 г.

— Относно **Колумбия** ЕС отново изрази опасенията си, че доставчиците от ЕС нямат национално третиране на равнище под централното държавно управление. Двете страни се споразумяха да продължат техническите обсъждания с оглед намирането на взаимно приемливо решение.

— Относно **Перу** ЕС изрази загриженост относно техническите спецификации в някои търгове и подчерта необходимостта да се осигури еквивалентност на стандартите, както е посочено в споразумението. Перу се съгласи да повиши осведомеността относно необходимостта от определяне на недискриминационни технически спецификации и приемане на международни стандарти в процедурите за възлагане на обществени поръчки.

— Относно **Украйна** ЕС активно подкрепи своите партньори в разработването на нов закон за обществените поръчки, който съответства на приложимите правила на ЕС. Той е приет на 19 септември 2019 г.⁶⁷ и за първи път предоставя инструменти за по-стратегически обществени поръчки, като се отчитат аспекти на устойчивостта, като разходите за жизнения цикъл, екологичните, иновативните и социалните съображения.

Освен това Европейската комисия положи значителни усилия за **подобряване на прозрачността в процедурите за възлагане на обществени поръчки** чрез създаването на електронни платформи за търгове на едно гише. Например във втория комитет по държавните поръчки по ВИТС **Канада съобщи за напредъка**, постигнат до момента при създаването на **единна точка за достъп (ЕТД)**, която ще предоставя на дружествата достъп до всички публични тръжни процедури, обхванати от ВИТС.

Европейската комисия предприе допълнителни стъпки за подобряване на комуникацията относно обществените поръчки в рамките на търговските споразумения на ЕС. През 2019 г. Европейската комисия публикува нов наръчник за държавните поръчки в Канада⁶⁸. Центърът за промишлено сътрудничество ЕС—Япония, спонсориран от Европейската комисия и японското Министерство на икономическите въпроси, откри **информационно бюро във връзка със СИП за подпомагане и насочване на МСП от ЕС**, които търсят информация. В допълнение към организиране на уебинари, Центърът публикува информационен фиш и насоки за обществените поръчки⁶⁹. Европейската комисия също така предложи насоки на публичните купувачи от ЕС

⁶⁷ Ново издание на Закона за обществените поръчки (приет на 19.9.2019 г. под № 114—IX), заменящ Закон № 922 от 2015 г.; новият закон влезе в сила на 20 април 2020 г.

⁶⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158655.pdf

⁶⁹ Информационният фиш и насоките са достъпни на следния адрес: <https://www.eubusinessinjapan.eu/library/publication/infopack-epa-government-procurement#>

относно третирането на оферти от трети държави⁷⁰, като постави акцент на спазването на ангажиментите, поети от ЕС в различните търговски споразумения.

За да предостави информация за търговските преговори на ЕС относно обществените поръчки, Европейската комисия представи новата си база данни „*International Public Procurement Initiative (IPPI)*“ („*Международна инициатива за обществените поръчки*“), първата всеобхватна база данни в света с подробни данни за обществените поръчки и пречките пред международните поръчки. Базата данни е най-пълната по рода си с информация за близо 40 милиона обществени поръчки. Към днешна дата само един преференциален търговски партньор, Канада, е обхванат от базата данни⁷¹.

Иновативни решения от Южна Европа навлизат в Перу

Португалският производител на строително оборудване BERD/„Един мост — Едно решение“ строи 125 модулни моста в Перу, като помага на държавата да възстанови пътища и инфраструктура след природното бедствие El Niño Costero. BERD успя да постигне това, след като спечели публичен търг в размер на 15 млн. евро, публикуван от Министерството на транспорта и съобщенията на Перу.

Чрез филиала си Green Power Peru, италианското дружество Enel управлява 10 електроцентрали (водни, вятърни и соларни) и през 2019 г. реализира 37 проекта за устойчивост с 8 000 бенефициери в Перу. Enel Peru спечели поръчки в Перу за двата най-големи проекта за възобновяеми енергийни източници — соларния парк Rubi и вятърната централа Wayra I.

И двете дружества се възползват от търговското споразумение между ЕС и Перу, което е в сила от 2013 г. Благодарение на него се създаде по-солидна и прозрачна правна рамка за обществени поръчки и инвестиции, така че европейските доставчици и техните продукти да не са дискриминирани в сравнение с местните оференти. Споразумението също така насърчава търговските схеми за устойчиви енергийни политики.

6.3 Права върху интелектуална собственост (ПИС)⁷²

93 % от всички стоки и услуги, които ЕС изнася, са **обхванати от поне едно право върху интелектуална собственост**⁷³. Съгласно проучване⁷⁴ на Европейското патентно

⁷⁰ C(2019) 5494 final, прието на 24 юли 2019 г. „Ръководство за участието на оференти и стоки от трети държави на пазара на ЕС за обществени поръчки“.

⁷¹ Другите ключови търговски партньори на ЕС, обхванати от IPPI, са Австралия, Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Нова Зеландия, Тайланд и Съединените щати.

⁷² За подробна информация относно защитата и прилагането на ПИС вж. Доклада на Европейската комисия за трети държави https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158561.pdf и списъка на ЕС за наблюдение на измамите и пиратството: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157564.pdf

ведомство и Службата за интелектуална собственост на Европейския съюз, публикувано през септември 2019 г., през 2016 г. отраслите с интензивно използване на права на интелектуална собственост в секторите на стоките и услугите представляват 86 % от вноса на ЕС и 93 % от износа на ЕС⁷⁵.

ПИС в търговските споразумения на ЕС

Търговските споразумения на ЕС имат за цел да гарантират, че правата върху интелектуална собственост на притежателите на права от ЕС са ефективно защитени в държавите търговски партньори и притежателите на права могат да упражнят правата си. Вместо да премахват митата, споразуменията обвързват страните с правилата и принципите, посочени в главата за ПИС. Те обхващат авторски права, търговски марки, дизайни, патенти, сортове растения, неразкрита информация (търговски тайни), гражданско правоприлагане и граничен контрол, и др. Разпоредбите относно ПИС в търговските споразумения обикновено изискват страните да спазват съответните международни договори и конвенции, като Споразумението на СТО за свързаните с търговията аспекти на правата върху интелектуалната собственост (ТРИПС) и Световната организация за интелектуална собственост (СОИС), или надхвърлят тези правила.

Изпълнение на ангажиментите за ПИС в търговските споразумения на ЕС

За да оцени ефективността на търговските споразумения на ЕС за защита на ПИС, Европейската комисия **наблюдава законодателството на своите търговски партньори** в тази област, като поставя специален акцент върху действителното прилагане. Тя редовно се свързва с бизнес асоциации в ЕС и в чужбина, проверява евентуални жалби и, ако бъдат счетени за основателни, ги повдига с търговските си партньори пред съответните институционални органи, като например в подкомитета за ПИС или Диалозите за ПИС, създадени съгласно търговските споразумения на ЕС.

⁷³ Някои стоки и услуги са обхванати от няколко ПИС едновременно. Това се нарича допълнителна закрила. Примери за това са автомобили, мебели, часовници и хранителни продукти.

⁷⁴ Проучването може да се намери на следния адрес: <https://www.epo.org/news-events/news/2019/20190925.html>

⁷⁵ При проучването бяха идентифицирани 356 отрасли с интензивно използване на права върху интелектуална собственост.

Примерите за въпроси, повдигнати от Европейската комисия през 2019 г., включват:

— **Споразумение за свободна търговия между ЕС и Южна Корея:** ЕС изрази загриженост относно липсата на възнаграждение за изпълнителите и „продуцентите на записи“ за публичното изпълнение на „тяхната музика“.

— **Споразумение за асоцииране на ЕС с Колумбия, Перу и Еквадор:** ЕС изрази загриженост относно изискванията на Еквадор за локализиране на производството на патентовани продукти. По искане на ЕС Еквадор оттегли изискванията.

— **Зона за свободна търговия между ЕС и Украйна:** ЕС изрази загриженост относно някои проекти на закони (в крайна сметка оттеглени), които щяха да имат ограничена патентоспособност и да откажат закрилата за определени вещества и нови употреби на лекарства.

7. МАЛКИ И СРЕДНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

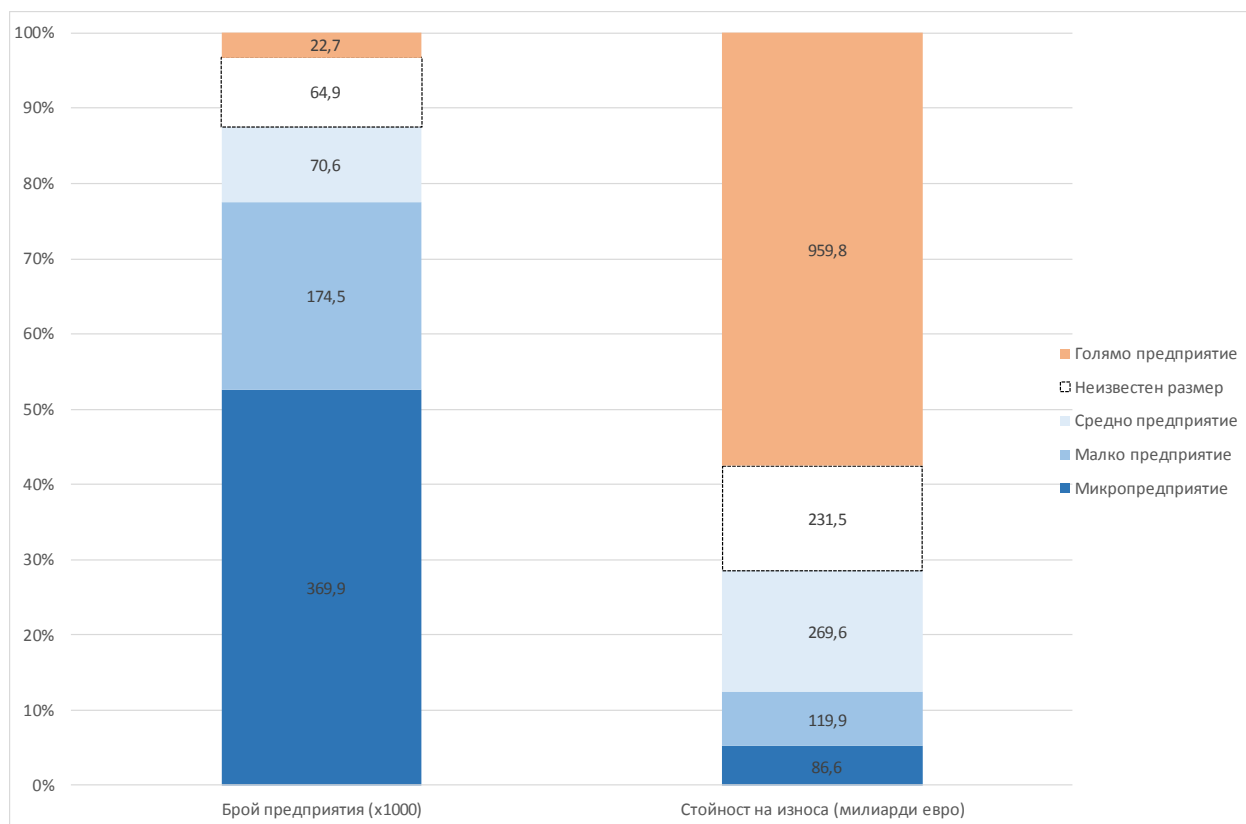
Малките и средните предприятия (МСП)⁷⁶ са **стълб на икономиката на ЕС**. Те представляват 99 % от всички дружества от ЕС и 87 % от дружествата износители на ЕС. МСП износители подкрепят над 13 милиона работни места в ЕС, като стоките и услугите имат подобен принос.

На графиката по-долу са показани износителите от ЕС-27 на стоки по големина на дружеството, брой и стойност на износа: през 2017 г. (най-новите налични данни) повече от 700 000 предприятия от ЕС-27 са продавали стоки извън ЕС, от които 615 000 са МСП, които представляват между 28 % и 30 % от стойността на износа на ЕС⁷⁷.

Фигура 15: Износители от ЕС-27 на стоки по големина, брой дружества и стойност на износа, 2017 г.

⁷⁶ МСП обикновено се определят като предприятия, които наемат по-малко от 250 служители.

⁷⁷ Тези данни представляват оценки, тъй като данните, получени от държавите — членки на ЕС, относно износа извън ЕС, включват немалък брой предприятия с „неизвестна“ големина.



Източник: Отдел на главния икономист, Комисия/ГД „Търговия“; изчисления въз основа на базата данни на Евростат ТЕС.

Съществуват пропуски в наличната информация относно износа на МСП към търговските партньори, включително преференциалните, тъй като само около половината от държавите — членки на ЕС, са предоставяли информация за износа по големина на дружеството и търговски партньор. Базата данни на Евростат ТЕС (търговия по характеристики на предприятията) е по-обширна от базата данни STEC (търговия с услуги по характеристики на предприятията), *inter alia*, защото не всички държави членки отчитат данни в рамките на STEC. **Пилотен проект на Евростат относно участието на МСП в търговията с услуги (STEC)** има за цел да предостави повече информация за характеристиките на дружествата⁷⁸.

Най-скорошните емпирични доказателства обаче сочат, че **броят на МСП на ЕС, които изнасят извън ЕС, нараства стабилно в периода** между 2014 и 2017 г., т.е. средно с 6 %, докато общият брой на дружествата износители от ЕС е намалял с 8 %⁷⁹. Търговските

⁷⁸ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/stec>

⁷⁹ Вж. бележка на главния икономист на ГД „Търговия“ от 1 май 2020 г. (Роля на МСП в износа от ЕС) на следния адрес: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158778.pdf

споразумения на ЕС са от жизненоважно значение за МСП износители, тъй като улесняват извършването на стопанска дейност в чужбина чрез премахване на пречките пред търговията и случаите на неефективност, които засягат непропорционално по-малките дружества.

Напредък през 2019 г. при изпълнението на значимите за МСП разпоредби от търговските споразумения

- **Канада и Япония създават специални уебсайтове** с информация за МСП в съответствие с ангажиментите си в съответните търговски споразумения.
- **Базата данни на Европейската комисия за достъп до обществените поръчки (MADB) беше разширена**, за да включва информация за търговските споразумения на ЕС с Канада и Япония, които са от значение за МСП.
- **По програмата на ЕС „Green Gateway to Japan“** („Green Gateway“) беше предоставена помощ на европейските МСП, които желаят да изнасят за Япония, като им беше помогнато да намерят подходящите партньори.
- Звената за контакт с **МСП за търговските споразумения на ЕС с Канада и Япония** започнаха работа в области от общ интерес.

Дейности за улесняване на достъпа на МСП до търговските споразумения на ЕС

През 2019 г. Комисията продължи своите **събития за Деня на достъпа до пазара**, организирани съвместно с държавите — членки на ЕС, за повишаване на осведомеността на местните предприятия относно възможностите, предлагани от преференциалните споразумения, и как Партньорството за достъп до пазара им помага да преодолеят пречките. Бяха проведени сесии в Дания, Испания, Нидерландия, Литва, Португалия, Франция и Латвия.

Комисията засили сътрудничеството си с **мрежата „Enterprise Europe“ (EEN)⁸⁰** и **Европейските организации за насърчаване на търговията** в държавите — членки на ЕС, за да проучи как бизнес консултантите и консорциумите, които формират мрежата, биха могли да разпространяват информацията до бизнесмени и жени. През 2019 г. мрежата започна да номинира конкретни лица за контакт от EEN във връзка с търговските споразумения, които ще получат специализирано обучение от Комисията.

Важен напредък беше постигнат и по отношение на разработването на **нов портал за внос и износ**, който беше стартиран на 13 октомври 2020 г.

⁸⁰ <https://een.ec.europa.eu/>

Новият портал „Access2Markets“ предлага:

— **Обслужване на едно гише за МСП**, които търсят практическа информация за износа и вноса на стоки (мита, специфична информация за продуктите относно изискванията за внос и износ, информация за ползите по търговските споразумения на ЕС, данъци, търговска статистика и др.).

— **Информация относно търговските споразумения на ЕС и ръководства за всички етапи** за вноса и износа.

— **Инструмент за самооценка във връзка с правилата за произход** със списък на отделните етапи в помощ на дружествата да преценят дали даден продукт отговаря на критериите за преференциално третиране съгласно правилата за произход.

8. ПРАВОПРИЛАГАНЕ

От края на 2018 г. ЕС прибягва до двустранните механизми за уреждане на спорове, създадени съгласно търговските споразумения с **Южна Корея, Украйна и Южноафриканския митнически съюз**. От юни 2020 г. тези спорове продължават да стоят нерешени; вж. подробностите по-долу.

Когато въпросната мярка изглежда е в нарушение както на споразумението за СТО, така и на търговско споразумение между ЕС и държавата партньор, ЕС има право на избор на орган за разрешаване на спора, като преценката се извършва за всеки отделен случай. СТО остава добре изпитана система за уреждане на спорове, която гарантира съгласуваност при тълкуването на съответните ангажименти. През 2019 г. ЕС прибягна до системата за уреждане на спорове на СТО в два случая.

На 2 април 2019 г. ЕС поиска **консултации с Турция в рамките на СТО** и след консултации на 9 и 10 май, които не успяха да разрешат спора, на 2 август поиска създаването на специализирана група на СТО⁸¹.

На 15 ноември 2019 г. ЕС започна процедура по **уреждане на спорове в рамките на СТО** и поиска консултации⁸² с **Колумбия** относно налагането от нея на незаконни антидъмпингови мита върху вноса на замразени картофи от Белгия, Германия и Нидерландия. Консултациите не успяха да помогнат за разрешаване на спора. На 29 юни 2020 г., по искане на ЕС⁸³ Органът за уреждане на спорове на СТО създаде специализирана група за уреждане на спорове.

⁸¹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/august/tradoc_158308.pdf

⁸² https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158645.pdf

⁸³ [WT/DS591 — Колумбия – Антидъмпингови мита върху замразени пържени картофи от Белгия, Германия и Нидерландия](#)

Упражняването на правата на ЕС съгласно търговските споразумения е един от основните принципи на търговската политика на Европейската комисия. Европейската комисия следи внимателно изпълнението на търговските споразумения на ЕС и ще обмисли използването на мерки за правоприлагане, когато е необходимо, по-специално в случаи с голямо икономическо или системно значение. Преференциалните търговски споразумения на ЕС предвиждат надеждно прилагане на ангажиментите с цел да се осигури ефикасно и своевременно уреждане на спорове, включително по въпроси, които надхвърлят обхвата на Споразумението за СТО, например спора с Южна Корея относно трудовите права.

В контекста на пандемията от COVID-19 е важно да се има предвид, че отворената и основана на правила търговия ще допринесе за бъдещо икономическо възстановяване. Ето защо Европейската комисия продължава да предприема необходимите мерки, така че търговските споразумения да бъдат правилно прилагани според случая.

8.1 Уреждане на спорове в областта на търговията и устойчивото развитие с Южна Корея

Съгласно главата относно търговията и устойчивото развитие на Споразумението за търговия между ЕС и Южна Корея, Южна Корея се ангажира „да съблюдава и осъществява в своите закони и практики“ основните права по конвенциите на Международната организация на труда (МОТ), а именно правото на свобода на сдружаване и правото на колективно договаряне. Южна Корея също така се ангажира да полага „продължителни и непрекъснати усилия“, за да ратифицира все още нератифицираните от нея конвенции на МОТ⁸⁴.

Поради липсата на напредък на 17 декември 2018 г. ЕС взе решение да поиска консултации⁸⁵ с Южна Корея в рамките на главата за търговията и устойчивото развитие. Поради липсата на достатъчно усилия за ратифициране на съответните конвенции на МОТ, на 4 юли 2019 г. ЕС поиска създаване на експертна група⁸⁶, която бе официално създадена на 30 декември 2019 г. Процедурата е в ход.

8.2 Уреждане на спорове с Украйна

През януари 2019 г. съгласно режима за двустранно уреждане на спорове, предвиден в Споразумението за асоцииране между ЕС и Украйна, ЕС реши да поиска консултации⁸⁷ с Украйна относно ограниченията за износ на дървесина от нея. Ограничението първоначално обхващаше дървесина и нарязана дървесина от десет дървесни вида, а от

⁸⁴ Конвенция 87 относно синдикалната свобода; Конвенция 98 относно правото на организиране и колективно договаряне; Конвенция 29 относно принудителния труд; и Конвенция 105 относно премахването на принудителния труд.

⁸⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157586.pdf

⁸⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157992.pdf

⁸⁷ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157625.pdf

2015 г. обхватът му беше разширен, за да включва всички видове необработена дървесина, включително, от 2017 г., борова дървесина.

ЕС многократно повдига този въпрос пред Украйна, тъй като ограничението върху износа е несъвместимо със Споразумението за асоцииране. През 2019 г. Украйна не се опита да отмени забраната. Поради това и след двустранните консултации за уреждане на спорове през февруари 2019 г., които не успяха да решат въпроса, ЕС поиска официалното сформирание на двустранен арбитражен състав, който да се произнесе по въпроса. Искането бе подадено през юни 2019 г.⁸⁸, а арбитражният състав, първият по силата на което и да е споразумение за свободна търговия на ЕС, беше официално създаден на 28 януари 2020 г. Процедурата е в ход.

8.3 Уреждане на спорове с Южноафриканския митнически съюз (ЮАМС)

На 14 юни 2019 г. ЕС поиска консултации⁸⁹ с Южноафриканския митнически съюз (ЮАМС) съгласно частта относно предотвратяването и уреждането на спорове от Споразумението за икономическо партньорство между Европейския съюз и Южноафриканската общност за развитие (СИП ЕС — ЮАОР). Искането се отнасяше до защитната мярка, наложена върху износа на ЕС на замразени необезкостени пилешки разфасовки. ЕС счита, че ЮАМС е наложил мярката в нарушение на принципите и правилата на СИП ЕС — ЮАОР. Срокът на действие на защитната мярка ще изтече на 11 март 2022 г. Тя обаче може да бъде удължена за още 4 години.

Консултациите, проведени през септември 2019 г., не доведоха до взаимно задоволително решение, но потвърдиха позицията на ЕС, че защитната мярка не съответства на разпоредбите на СИП между ЕС и ЮАОР. На 21 април 2020 г. ЕС поиска създаването на арбитражен състав⁹⁰ с ЮАОР в рамките на частта за избягване на спорове и уреждане на спорове на СИП между ЕС и ЮАОР.

9. ЗАКЛЮЧЕНИЯ

През 2019 г., независимо от продължителната криза в СТО и протекционистките тенденции, както и забавянето на световната търговия и инвестициите, търговските споразумения на ЕС продължиха да улесняват справедливата търговия със стоки и услуги и инвестициите, да затвърждават рамката на международните правила, да насърчават целите за устойчивост и да допринасят за международното измерение на индустриалната

⁸⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157943.pdf

⁸⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157928.pdf

⁹⁰ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158717.pdf

политика на ЕС⁹¹. Това показва, че тези споразумения могат да допринесат съществено за възстановяването след глобалната пандемията от COVID-19, която се очаква да доведе до свиване на икономиката на ЕС с 8,3 % през 2020 г.⁹² По-специално търговските споразумения на ЕС подкрепят диверсификацията на европейските вериги за доставки, улесняват цифровата търговия и предлагат платформи за по-задълбочен ангажимент с търговските партньори от ЕС по въпросите на многостранното сътрудничество и по-общите въпроси, свързани с устойчивостта. Усилията за подобряване на ефективното изпълнение и прилагане на тези споразумения ще бъдат ръководени от новия главен служител по правоприлагането в областта на търговията в тясно сътрудничество с другите институции на ЕС, държавите членки, заинтересованите страни и гражданското общество.

⁹¹ Вж. COM(2017) 479.

⁹² Източник: Лятна икономическа прогноза на Комисията от 2020 г.: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip132_en.pdf