

**МИНИСТЕРСТВО НА ИКОНОМИКАТА**  
**Дирекция „Външноикономическа политика“**

# ОЧАКВАНИ ЕФЕКТИ ОТ ВСЕОБХВАТНОТО ИКОНОМИЧЕСКО И ТЪРГОВСКО СПОРАЗУМЕНИЕ МЕЖДУ ЕС И КАНАДА (ВИТС)

Септември 2016 г.

# **Съдържание**

<b>I. Обща информация .....</b>	<b>3</b>
1. Глобална среда и предизвикателства пред ЕС .....	5
2. Двустранни търговски отношения между ЕС и Канада .....	6
3. Хронология на преговорите за договаряне на ВИТС .....	8
4. Очаквани ползи от ВИТС на ниво ЕС .....	10
<b>II. Търговия със стоки - национално третиране и достъп до пазара за стоки и приложение за премахване на митата .....</b>	<b>12</b>
1. Разбивка по сектори – индустриални, рибни и селскостопански стоки: .....	12
2. Ефект на Всеобхватното икономическо и търговско споразумение върху двустранната търговия между България и Канада .....	16
2.1. Актуално състояние на двустранната търговия .....	16
2.2. Ефект на търговската либерализация след ВИТС .....	19
Износ на сирене .....	24
2.3. Потенциал за развитие на търговията .....	30
2.4. Потенциал и конкурентоспособност на българската икономика .....	32
3. Други елементи на търговията със стоки .....	36
<b>III. Правила за произход .....</b>	<b>37</b>
<b>IV. Технически пречки пред търговията .....</b>	<b>37</b>
<b>V. Санитарни и фитосанитарни правила .....</b>	<b>38</b>
<b>VI. Митници и улесняване на търговията .....</b>	<b>41</b>
<b>VII. Либерализиране на търговията с услуги и право на установяване .....</b>	<b>42</b>
1. Ефект на ВИТС върху търговията с услуги между България и Канада .....	44
1.1. Износ на услуги от България към Канада .....	45
1.2. Внос на услуги от Канада в България .....	46

2. Услуги от обществен интерес (комунални услуги) .....	47
<b>VIII. Инвестиционна защита и разрешаване на инвестиционни спорове</b> .....	49
1. Обща информация относно механизмите за разрешаване на спорове .....	49
2. Разпоредби за защита на инвестициите във ВИС .....	54
3. Същност на новия подход - Investment Court System .....	55
<b>IX. Обществени поръчки</b> .....	57
<b>X. Защита на интелектуалната собственост</b> .....	58
Географски означения .....	58
<b>XI. Търговия и устойчиво развитие</b> .....	59
<b>XII. Държавни предприятия, монополи и предприятия със специални права</b> .....	61
<b>XIII. Култура</b> .....	62
<b>ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА</b> .....	63

## **I. Обща информация**

ЕС прилага интегриран подход по отношение на търговската, външната и социалната политики, политиките в областта на селското стопанство, устойчивото развитие и опазването на околната среда. Търговската политика на ЕС се основава на целите, посочени в чл. 207 от Договора за функционирането на Европейския съюз (ДФЕС), принципите и правилата на СТО, както и в свързани с търговията области като права на човека, трудови стандарти, гарантиране и създаване на работни места, корпоративна социална отговорност, защита на правата върху интелектуалната собственост и др.

Държавите членки на ЕС признават необходимостта търговската политика на ЕС да доразвива и съответства на целите на стратегията „ЕВРОПА 2020: стратегия за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж“ (COM(2010)2020). Търговската политика на ЕС отчита спецификата на производството в ЕС, както и зависимостта от външния растеж в средносрочен и дългосрочен план.

В настоящите икономически условия в глобален план, ЕС следва да обхване предизвикателствата и динамичните промени в световна търговия, за да набележи по-ефикасни мерки в отговор на някои икономически дисбаланси и тенденции, като:

- намаляващият дял на ЕС и САЩ в световната търговия, при едновременно нарастващия дял на развиващите се страни; през 2009 г. ЕС и САЩ държат близо 29% от световния износ, докато през 1999 г. делът е бил близо 37%; държавите от групата БРИК (Бразилия, Русия, Индия, Китай) увеличиха своя дял от 9,3% до 20,4% през 2009 г., с тенденция за нарастване; много държави с бързоразвиваща се икономика регистрират търговски излишъци; нараства делът на търговията „юг-юг“;

- демографските промени оказват неблагоприятно въздействие върху развитието на икономиката - очаква се населението на ЕС да се увеличи с близо 5% до 2035 г., но ще последва постоянен спад, а населението в трудоспособна възраст намалява след 2010 г.;

- икономиката на ЕС е силно зависима от търговията - според прогнозите на ЕК в следващите 10 години, 90% от световния растеж ще бъде генериран извън ЕС, като 1/2 се пада само на Китай.

Многостранната търговска система на СТО остава най-добрата рамка за постигане на свободна и справедлива търговия в световен мащаб, но работата в СТО на този етап по редица съвременни въпроси (търговия и околна среда; търговия и конкуренция и др.) е в задълбочаваща се криза.

Поради продължаващите трудности в СТО и преговорите по кръга Доха, споразуменията за свободна търговия (ССТ) на ЕС са все по-важни при осигуряването на подобрен достъп до пазара на стоки и услуги в трети страни. Сближаването на стандартите, взаимното признаване на оценките на съответствие, лицензите, достъпът

до услуги и обществени поръчки са в основата на преговорите по ССТ. Хармонизацията на международните стандарти и практиките за сертифициране с трети страни не може да бъде извършвана за сметка на по-ниски технически и здравни стандарти или стандарти в областта на безопасността и защитата на потребителите. Някои обществени услуги остават изключени въз основа на национални или регионални културни различия. Движението на физически лица (начин 4) играе важна роля при двустранните преговори на ЕС с оглед не засягане на принципа на колективното трудово договаряне. Важно в преговорите за ССТ е предвиждането на мерки, насочени към възстановяване на реципрочността и условията на равновесие между страните в случай на поставяне на едностранни нетарифни бариери, включително административни (сертифициране, проверки), които могат да поставят предприятията от ЕС в неизгодно конкурентно положение и да създадат неравностойни условия. Адекватната защита на правата върху интелектуалната собственост и ефективното признаване на търговските марки и географските означения от страна на основните търговски партньори са важно изискване за запазване и подобряване на конкурентоспособността на ЕС. Преговорите за ССТ се водят при висока степен на прозрачност, участие на бизнеса, НПО и гражданското общество.

Целта на договореното през 2014 г. Всеобхватно икономическо и търговско споразумение (ВИТС) е да се увеличат двустранните търговски и инвестиционни потоци и да допринесе за растеж във времена на икономическа несигурност. Това е в съответствие със стратегията „Европа 2020“ за стимулиране на растежа чрез външна конкурентоспособност и участие на отворени и справедливи пазари навсякъде по света. За тази цел, ЕС и Канада постигнаха амбициозно споразумение, чрез което се откриват нови възможности за търговия и инвестиции за икономическите оператори от двете страни на Атлантика. Подчертава се значението на това икономическата дейност да се извършва в рамките на ясно и прозрачно управление от страна на държавните органи, както и че правото на регулиране в интерес на обществото е основен принцип на споразумението. Чрез Споразумението, ЕС и Канада са решени да запазят способността си за постигане на легитимни обществени цели в области като общественото здраве, безопасност, околна среда, обществения морал и насърчаването и защитата на културното многообразие.

В същото време следва да се отбележи следното:

- ВИТС няма да наложи промяна на законодателството относно генетично модифицираните организми (ГМО) и няма за цел да отвори пазара на ЕС за американски ГМО;
- ВИТС няма да има отношение по употребата на фракнинг технологиите за проучване и добив на шистов газ. Добивът и проучването за шистов газ не

са обект на споразумението. Тези въпроси ще останат, както и до сега, прерогатив на правителствата на държавите-членки;

- аудиовизуалният сектор е изключен от обхвата на преговорите. Споразумението няма да съдържа разпоредби, които има опасност да засегнат културното и езиковото многообразие на ЕС или неговите държави членки, по-специално в културния сектор, нито ще ограничава ЕС и неговите държави-членки да поддържат действащите политики и мерки в подкрепа на културния сектор, като се има предвид неговия специален статут. Държавите членки ще запазят правото си да предприемат мерките, необходими за постигането на легитимни цели на публичната политика, равнището на защита и насърчаването на културното многообразие, както е залегнало в Конвенцията на ЮНЕСКО за опазване и насърчаване на многообразието от форми на културно изразяване, което считат за подходящо;
- няма да бъдат допускани наказателни санкции по отношение на правата върху интелектуална собственост.

## 1. Глобална среда и предизвикателства пред ЕС

ЕС е изправен пред сериозни икономически реалности: преодоляване на последиците от икономическата и финансова криза и генериране на ръст и заетост. Фактите днес показват намаляване на дела му в световния БВП изразен в паритет на покупателната способност (ППС) (от 41% към 2008 г. на 38,3% през 2013 г.), докато този на страните от БРИКС расте (27 % от световния БВП като ППС сега и 23,7% преди пет години).

Страна	Дял на БВП като ППС	Година	Спрямо 2012 г.	Дял преди 5 години
САЩ	19,31%	2013	-0,20%	20,41%
ЕС	19,01%	2013	-0,50%	20,87%
Китай	15,40%	2013	0,68%	12,72%
Индия	5,83%	2013	0,08%	5,24%
Русия	2,94%	2013	-0,05%	2,98%
Бразилия	2,79%	2013	-0,02%	2,82%
България	0,12%	2013	0,00%	0,13%

Интеграционните процеси в световен мащаб бележат ускорение през последните години. Свидетели сме на сключване на безпрецедентен брой регионални търговски споразумения сред страните в Азия и Тихоокеанския регион. Те водят не

само до по-бързо нарастване на търговията и обmena на услуги между тези страни, но и до цялостен икономически ръст и подобрени производителност и условия.

За Европа също е важно да търси разрастване на пазарите и на източниците за растеж. Както посочихме, основният ръст в следващия период ще бъде генериран извън ЕС, с дял на Китай от 1/3. В унисон с регионалните процеси на интеграция, предстои финализиране и на Транс-тихоокеанското споразумение между САЩ и 11 страни от Азиатско-тихоокеанския регион.

При липсата на напредък в преговорите на многостранно ниво в рамките на СТО, следва да се търси реализиране на търговската стратегия на ЕС на двустранно ниво, като необходимо условие за постигане на икономически ръст.

Търговията е от решаващо значение за икономиката на ЕС, особено в днешните трудни икономически условия на бавно икономическо възстановяване в Европа, на бавно възстановяване на потреблението.

## **2. Двустранни търговски отношения между ЕС и Канада**

Канада е една от световните икономически сили и от 1976 г. е член на Г-7. Страната неизменно заема едно от първите десет места в света по обем на БВП. До голяма степен съвременна Канада прилича на САЩ по пазарите, към които икономическата ѝ система е ориентирана, по характера на производството и по високите жизнени стандарти. Високата конкурентоспособност на канадската икономика определя и големия относителен дял на страната от около 3% в световното промишлено производство.

Най-силно развити промишлени сектори в Канада са телекомуникациите, строителството, енергетиката и автомобилостроенето. Страната е един от най-големите износители на суровини (нефт и газ, руди и метали, хартия, дървен материал) и селскостопански продукти (зърно). В производствената сфера на канадската икономика са привлечени значителни чуждестранни инвестиции (предимно от САЩ и Япония).

През последните години износьт на Канада се формира основно от нефт и природен газ (водеща стокова позиция с пазарна реализация основно в САЩ), машини и оборудване, продукти на високите технологии, метали, дървесни и селскостопански продукти. Вносьт в Канада се състои най-вече от машини и оборудване, автомобили, камиони и автомобилни части, химически и индустриални продукти. Понастоящем на САЩ се падат около 70% от канадския износ и 60% от вноса на страната. Макар и с малки относителни тегла, Китай и Индия са най-бързо развиващите се експортни пазари на Канада със средногодишни темпове на растеж съответно от над 10% и 7% за периода от 2000 г. насам. Като цяло канадският пазар може да се окачестви като

изключително либерализиран, с усреднено ниво на вносните мита от ~5 %. Много стриктно обаче се прилагат антидъмпингови процедури.

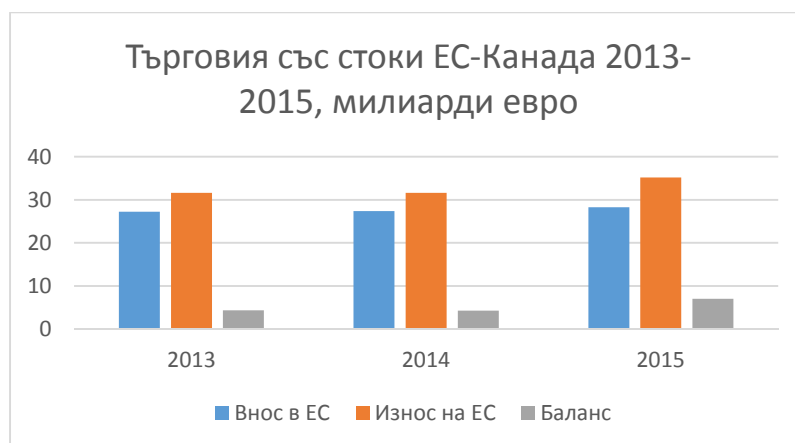
По данни от 2014 г., Канада е 12-ият най-голям търговски партньор на ЕС, с дял от 1,7 % от общия външнотърговски обмен на ЕС. В същото време, ЕС-28 е вторият най-голям търговски партньор на Канада, след САЩ, с дял от 9,4 % от външната ѝ търговия.

През 2014 г. стойността на двустранната търговия със стоки между ЕС и Канада достига 59,1 милиарда евро, като основните стоки, изнасяни от ЕС, са машини, химикали и транспортно оборудване. Канада изнася за Европа основно машини, химикали, перли и ценни метали, и минерали. В периода 2013 – 2015 г. търговският баланс на ЕС е положителен.

В същото време търговията с услуги е на стойност от 27,2 милиарда евро. Най-често търгуваните услуги между ЕС и Канада са в сектора на транспорта, туризма, застраховане и комуникации.

Инвестициите между двете страни са в общ размер на 342 милиарда евро, като европейските инвестиции в Канада са на стойност 225 милиарда евро, а канадските в ЕС на стойност 117 милиарда евро.

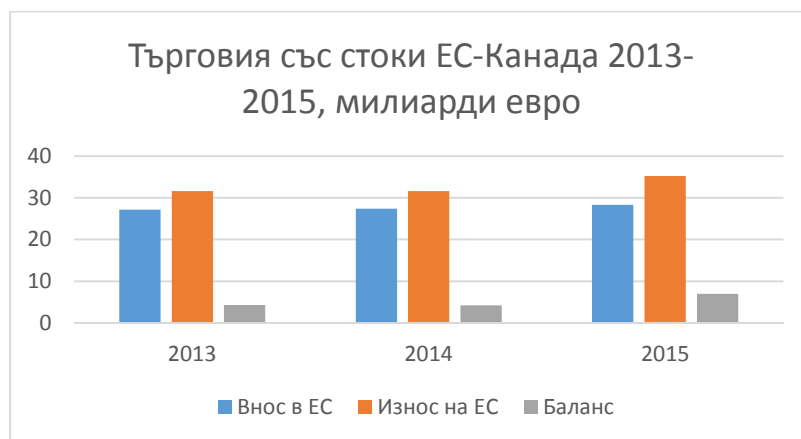
Графика 1



Източник: Европейската комисия



Графика 2



Източник: Европейската комисия

До влизането в сила на ВИС отношенията между ЕС и Канада се направляват от Рамковото споразумение за търговско и икономическо сътрудничество от 1976 г. Двете страни се срещат на всеки шест месеца, за да обсъждат въпроси, свързани с икономическите и търговски взаимоотношения. В допълнение през годините са сключени редица секторни споразумения :

- Споразумение за сътрудничество между митническите им администрации от 1997 г.;
- Ветеринарното споразумение от 1999 г., което улеснява търговията с живи животни и животински продукти;
- Споразумението за вина и спиртни напитки от 2003 г.;
- Споразумение за сигурност при гражданската авиация от 2009 г.;
- Споразумение по въздушния транспорт от 2009 г..

### 3. Хронология на преговорите за договаряне на ВИС

Икономическите отношения между ЕС и Канада са силни и с широк обхват. Във времето са съществували под една или друга форма, като са запазили значимостта си по отношение на двустранната търговия и инвестиции. В последните години тежестта на ЕС в търговията на Канада е нараснала, въпреки че се наблюдава обратната тенденция на намаляване на дела на Канада в търговията на ЕС. Въпреки тази тенденция важноста на връзките между Канада и ЕС се изразява в инвестиционните потоци между тях. ЕС е вторият най-голям инвеститор в Канада, докато Канада е четвъртият най-голям в ЕС. Обемът на двустранни инвестиции е на стойност около 342 милиарда евро по данни за 2014 г. Предвид това отношенията се считат за добри, но с неизпълнен потенциал.

На тази основа, през 2004 г. започват преговори за Споразумение за повишаване на търговията и инвестициите (Trade and Investment Enhancement

Agreement), но през 2006 г. са прекратени. В същото време бизнес средите в ЕС и Канада изразяват силна подкрепа за постигането на по-мощно споразумение за търговия и инвестиции между двете страни. В този контекст, по време на Срещата на високо ниво между ЕС и Канада в Берлин на 4 юни 2007 г. е договорено изготвянето на съвместно изследване за „проучване и оценка на ползите и загубите от по-близко икономическо сътрудничество“. След изготвянето на съвместния анализ е изготвена и стандартна оценка на евентуалния обхват на бъдещото споразумение (scoping exercise). На тази основа, ЕС и Канада дадоха старт на преговорите по Всеобхватното икономическо и търговско споразумение на 6 май 2009 г. в Прага.

Преговаря се водеха по изключително широк кръг от въпроси, сред които: търговия със стоки (тарифни и нетарифни мерки, селскостопански и рибни продукти, санитарни и фитосанитарни мерки, митнически въпроси и правила за произход); търговия с услуги (трансграничното предоставяне на услуги и това чрез физически лица); инвестиции (либерализиране на ограниченията пред установяването, движение на капитали, и трансфер на плащания); обществени поръчки; политика по отношение на конкуренцията; защита на интелектуалната собственост; търговия и устойчиво развитие.

В периода октомври 2009 – октомври 2011 г. са проведени общо 9 кръга преговори, на които са разменяни предложения по текстовете на споразумението. Последният, девети поред кръг преговори по Всеобхватното споразумение е проведен в периода 17-21 октомври 2011 г. в Отава, Канада. На него страните постигат съгласие, че това ще бъде последният кръг в пълен формат. Представителите на ЕС и Канада са преценили, че с оглед на етапа, на който се намират преговорите към момента, значително по-ефективен подход ще бъде провеждането на поредица от по-малки работни заседания, всяко от които фокусирано върху ограничен брой от нерешени въпроси.

Очакван бе пробив в преговорите по време на министерска среща между Комисаря по търговията на ЕС, Карел де Гухт, и министърът на търговията на Канада, Ед Фаст, през 2012 г., но такъв не бе постигнат. След като не е постигнато съгласие по ключови въпроси, бе заявена силна политическа воля за приключване на преговорите във възможно най-кратък срок. Това доведе до провеждането на интензивни сесии на техническо и политическо ниво с оглед намиране на компромисни решения по откритите въпроси.

През 2013 г. преговорите по редица ключови въпроси се водят предимно на ниво главен преговарящ, като най-чувствителни теми са правилата за произход, някои сектори в търговията с услуги, енергетиката, инвестициите и търговията със селскостопански стоки. До лятото на 2013 г. е намерен компромис по почти всички въпроси, който оформи крайния пакет договорености. Единствената пречка пред приемането му е настояването от страна на Канада по отношение квотите за свинско

и говеждо месо. Няколко пъти въпросът се обсъди на високо политическо ниво между Председателя на ЕК и канадския министър-председател, като на 18 октомври 2013 г. е постигнат пробив и политическо съгласие по тарифни квоти от интерес и за двете страни, и така се пристъпи към приключване на преговорите по споразумението. Въпреки постигнатото политическо съгласие, редица технически въпроси са оставени за разрешаване до есента на 2014 г.

Преговарящите финализират своята работа в началото на август 2014 г., като държавите членки и Европейският парламент получават пълния текст на 5 август с.г. На срещата на върха ЕС - Канада на 26 септември 2014 г., официално е обявен краят на преговорите, а текстът е предаден на юристи лингвисти за правен преглед. На 29 февруари 2016 г. приключи правния преглед на английската версия на споразумението и същия ден текстът е публикуван, на интернет страницата на ГД Търговия.

#### **4. Очаквани ползи от ВИТС на ниво ЕС**

При влизане в сила на споразумението се очаква нарастване на двустранната търговия на стоки и услуги с 23% или с 26 милиарда евро, което ще стимулира икономическия растеж и заетостта и от двете страни на Атлантика.

Според съвместния анализ, изготвен от ЕС и Канада през 2008 г., се очаква и двете страни да спечелят от по-близки икономически отношения. Очаква се споразумението да доведе до значителни ползи, в частност:

- Предвижда се годишно увеличение на реалните доходи в приблизителен размер от 11,6 милиарда евро за ЕС и от 8,2 милиарда евро за Канада до седмата година след влизане в сила;
- Износът на ЕС се очаква да нарасне с 24,3% или 17 милиарда евро, докато износът на Канада се очаква да нарасне с 20,6% или 8,6 милиарда евро;
- 50% от ползите за ЕС се очаква да дойдат от либерализирането на търговията с услуги, 25% от премахването на тарифните ограничения, и 25% от премахването на нетарифни пречки пред търговията;
- Ползите от споразумението в областта на нетарифните пречки пред търговията се очаква да бъдат в размер на 2,9 милиарда евро за ЕС и 1,7 милиарда евро за Канада;
- По отношение сектора на услугите новите възможности за икономическите оператори ще дойдат от подобрения пазарен достъп, както и от повишената прозрачност на регулаторната среда;
- Компаниите ще спечелят и от новите разпоредби по отношение инвестиционната защита, което ще направи инвестирането по-сигурно и ще сближи допълнително двата инвестиционни режима;

- Двете страни ще спечелят и от значително подобрения пазарен достъп до пазарите им на обществени поръчки. Европейските компании ще могат да участват и в търговете на провинциално ниво в Канада.

## **II. Търговия със стоки - национално третиране и достъп до пазара за стоки и приложение за премахване на митата**

Договорено е премахване на митата за внос на стоки с произход от ЕС и Канада от датата на влизане в сила/предварително прилагане на ВИТС, или постепенно в рамките на 3, 5 или 7 години за почти всички стоки. За няколко чувствителни селскостопански продукта ще има специално третиране или изключване от тарифната либерализация. Целта на елиминирането на митата е да се намалят разходите, които износителите понасят, и по този начин да им се даде възможност по-добре да се конкурират на пазара. Това, от своя страна, води до по-голям избор и по-ниски цени за потребителите. Намаляването на митата и тяхното елиминиране по никакъв начин не засяга правилата и регламентите за внос, на които въпросните продукти трябва да отговарят, за да се предлагат на съответния пазар (технически, санитарни или фитосанитарни правила за сигурността и защитата на потребителите, или на околната среда, включително и най-вече хранителни изисквания за безопасност и етикетиране). Тези правила остават незасегнати от ВИТС.

Намаляването на митата във ВИТС е едно от най-всеобхватните, които ЕС е постигнал някога в контекста на споразумение за свободна търговия, особено по отношение на премахването на мита при влизането в сила на споразумението. Митата за 98.6% от всички канадски тарифни позиции и 98,7% от всички тарифни позиции при внос в ЕС ще бъдат напълно премахнати. Това ще се случи при влизане в сила/предварително прилагане на споразумението за 98.2% от канадските тарифни позиции и за 97,7% от тези на ЕС. За всички други стоки, подлежащи на либерализация, митата ще бъдат премахнати в рамките на преходни периоди от по 3, 5 или 7 години. Като цяло, резултатът е балансиран и реципрочен и предлага нови възможности за търговия, при пълно отчитане на ключовите чувствителности на двете страни.

### **1. Разбивка по сектори – индустриални, рибни и селскостопански стоки:**

#### Индустриални стоки:

100% от тарифните линии и за двете страни ще бъдат напълно елиминирани, от които 99,6% по вноса в Канада и 99,4% по вноса в ЕС при влизане в сила/предварително прилагане на ВИТС. Сред малкото стоки, които не подлежат на незабавна либерализация, са ограничен брой продукти в автомобилния сектор, които ще бъдат либерализирани на реципрочна основа в продължение на 3, 5 или 7 години (17 продукта в канадската тарифна офертата и съответните продукти в офертата на ЕС). В допълнение, Канада ще премахне митата за кораби до 7 години (най-

благоприятен ангажимент към търговски партньор, който Канада е поемала за кораби).

На база данните от 2009-2011 г. се очаква износителите от ЕС да пестят средно около 470 милиона евро годишно, докато канадските износители за ЕС ще пестят по 158 милиона годишно.

#### Рибни продукти:

Двете страни ще премахнат напълно всички мита по вноса на рибни продукти. Канада ще премахне всички мита с влизане в сила на споразумението, докато ЕС ще премахне митата за 95.5% от продуктите при влизане в сила на споразумението. Останалите 4.5 % ще бъдат либерализирани в рамките на преходни периоди от по 3, 5 и 7 години.

За определени рибни продукти Канада използва автономни тарифни квоти за внос в ЕС. С цел тези квоти да не бъдат засегнати в процеса на либерализация в следствие на ВИТС, ЕС ще създаде две преходни квоти – една за 23 000 тона обработени скариди (ТН 16052010 и 16052099), и една за 1 000 тона замразена треска (ТН 03042929). Размерът на преходните квоти съответства на безмитния внос от Канада в ЕС преди ВИТС. Квотите ще се администрират на база на принципа „първия дошъл-първ взел“ до изчерпване на количествата им, като ще бъдат отворени в момента на влизане в сила на споразумението.

Либерализирането на търговията с рибните продукти е част от пакет, който включва допълнителни елементи:

- Правила за произход: Канада приема, че вносът ѝ следва да отговаря на специфичните правила за произход на ЕС. Въпреки това, предвид трудностите на някои износители от Канада да покрият изискванията, ЕС предоставя дерогации от някои правила за ограничен брой продукти и за ограничено количество (8 групи до 6-ти знак: ex 0304.29, ex 0306.12, 1604.11, 1604.12, ex 1604.13, ex 1605,190, 1605,20, 1605,30);

- Достъп до пристанища: в отговор на искане на ЕС, Канада предостави достъп „най-облагодетелствана нация“ за риболовни съдове, плаващи под флаг на държава членка на ЕС;

- Експортни рестрикции: няколко провинции на Канада имат експортни ограничения под формата на изисквания за минимална обработка на сурова риба, които ще бъдат премахнати с влизане в сила на споразумението. Провинциите Нюфаундленд и Лабрадор ще ги премахнат в преходен период от 3 години;

- Устойчиво развитие: двете страни са поели ангажименти относно опазването и устойчивото управление на рибните ресурси, в частност относно мониторинг, контрол и наблюдение; борбата с незаконния, недокладвания и

неурегулация риболов; подкрепа за регионални организации, управляващи рибните ресурси и промотиране на устойчиви аквакултури.

#### Селско стопанство:

Канада ще премахне митата за 90,9 % от селскостопанските си продукти при влизане в сила на споразумението. След 7 години ще бъдат премахнати още 0.6 % от митата за тази група продукти. Останалите селскостопански стоки са чувствителни и ще подлежат на либерализация в рамките на тарифни квоти (млечни продукти) или няма да бъдат либерализирани въобще (пилешко и пуешко месо, яйца и яйчни продукти). Канадската оферта за преработени селскостопански продукти (вина и спиртни напитки, безалкохолни напитки, сладкарски изделия, продукти като паста и бисквити, преработени плодове и зеленчуци) е от изключително значение, тъй като един от основните офанзивни интереси на ЕС за пазарен достъп, както и разширяването му, бе именно в този сектор. В резултат, почти всички мита за тези продукти ще бъдат премахнати, от което индустрията в ЕС очаква да има съществени печалби.

Вината и спиртните напитки са основният експортен интерес за ЕС сред селскостопанските продукти, тъй като са водещи в селскостопанския износ за Канада. Тарифната либерализация е допълнена от премахването на други търговски бариери, включително няколко нетарифни пречки пред търговията, които до момента пречеха на европейските износители да подобрят значително представянето си на канадския пазар. Договорени са правила, които значително ще подобрят конкурентоспособността на европейския износ. В допълнение, съществуващото Споразумение по вината и спиртните напитки между ЕС и Канада е инкорпорирано във ВИТС. Комбинираният ефект от тези мерки следва да доведе до повишаване на европейския дял на канадския пазар за вина и спиртни напитки.

В заключение, търговското споразумение следва да подобри значително условията за европейския внос на канадския пазар, тъй като митата, които ще се премахнат за изброените по-горе продукти, са между 10 % и 25 % от стойността на продукта (адвалорно мито).

От своя страна, ЕС ще премахне 92.2 % от митата си за селскостопански стоки при влизане в сила, като след 7 години ще бъдат премахнати 93.8 %. Няма да се либерализира вноса на:

- Продукти, за които се прилага entry price system (адвалорното мито ще бъде премахнато, но ще се прилага системата за вносна цена);
- Чувствителни продукти, за които ще се прилага безмитен внос, но за ограничени количества в рамките на ТК (говеждо, свинско, консервирана сладка царевица);

- Чувствителни продукти, които няма да бъдат либерализирани (пилешко и пуешко месо, яйца и яйчени продукти);

От гледна точка обем, 95 % от селскостопанския износ на ЕС, на стойност 2.2 милиарда евро, ще бъде напълно либерализиран. В същото време, ЕС ще премахне митата за 97% от селскостопанския внос от Канада.

Годишните количества на договорените тарифни квоти за различните чувствителни продукти са както следва:

- **Млечни продукти:** Канада ще предостави нова двустранна квота за ЕС от 17 700 тона сирене, от които 16 000 тона за висококачествено сирене и 1 700 тона за индустриално сирене. В допълнение, други 800 тона ще бъдат добавени към съществуващата квота в СТО за ЕС, чрез технически корекции. Общият обем е 18 500 тона, което е повече от два пъти европейския износ на сирене за Канада. Това ще означава 128 % увеличение на износа от ЕС, или ще представлява 4 % от пазара на сирене в Канада. Освен това, канадската страна ще премахне митата за концентратите на млечен протеин. От своя страна, ЕС ще премахне всички мита за млечни продукти при влизане в сила на споразумението. Това ще има незначителен ефект върху пазара, тъй като вносът от Канада е незначителен към момента – 0.1 % от селскостопанския внос.
- **Говеждо месо:** Основен интерес за Канада в преговорите е говеждото месо, в частност прясното говеждо. Общият безмитен внос, който ЕС ще разреши на Канада, е в размер на 45 838 тона, от които 30 838 прясно говеждо месо. Към това количество ще бъдат прибавени и 4 162 тона прясно говеждо месо, които ЕС предоставя на Канада като компенсация по спора за хормоните. Всичко това съответства на 0.6 % от консумацията на говеждо в ЕС. В допълнение, ЕС ще предостави квота от 3 000 тона бизонско месо с влизане в сила на споразумението. Освен това вносът от Канада на говеждо тип Hilton ще бъде безмитен в рамките на съществуващата квота в рамките на СТО в размер на 11 500 тона, която се поделва между Канада и САЩ.
- **Свинско месо:** ЕС ще предостави безмитен внос на свинско месо от Канада в размер на 75 000 тона, плюс още 4 625 тона, които ще бъдат консолидирани в рамките на ВИТС за по-лесно администриране. Общото количество представлява 0.4 % от консумацията на свинско месо в ЕС.
- **Сладка царевича:** ЕС предоставя квота от 8 000 тона при нулево мито.
- **Пшеница:** Съществуващата квота за внос в ЕС от Канада, в рамките на СТО, ще бъде увеличена от 38 853 тона на 100 000 тона, а митата ще бъдат премахнати. В замяна, Канада ще премахне митата в рамките на квотите си за млечни продукти, яйца и пилешко.



Модалности при администриране на квотите:

- **Администриране:** квотите на ЕС за бизонско месо и сладка царевица ще бъдат администрирани на базата на „първ дошъл, първ получил“, а новите квоти за говеждо и свинско ще бъдат администрирани чрез система за лицензиране на вноса, която да гарантира плавен внос на продукти през цялата година, а не сезонен бум. Квотата за ниско и средно качество пшеница ще бъде администрирана съгласно Регламент на Комисията (ЕС) 1067/2008 от 30 октомври 2008 г. Съществуващата квота за говеждо тип Hilton ще бъде администрирана както до сега. От своя страна, Канада ще администрира квотата си за сирене чрез система за лицензиране на вноса, като ще се гарантира обем за нови вносителите. Всички квоти в рамките на СТО, засегнати от споразумението, ще продължат да се администрат както до сега.
- **Phase in:** Премахването на митата в рамките на квотите за говеждо, свинско месо, сладка царевица и сирене ще бъде осъществено в рамките на 5-годишен период. Премахването на митата за говеждото Hilton, бизонското месо и пшеницата ще се случи с влизане в сила на споразумението.

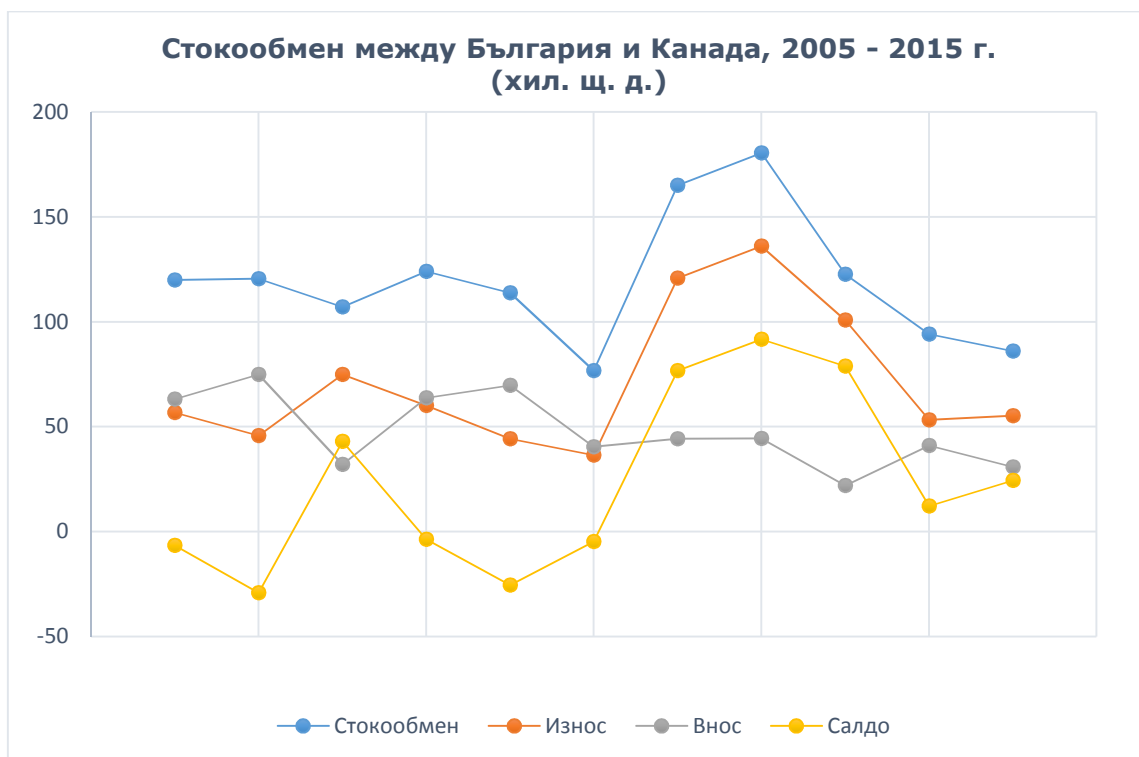
## **2. Ефект на Всеобхватното икономическо и търговско споразумение върху двустранната търговия между България и Канада**

### **2.1. Актуално състояние на двустранната търговия**

След 2005 г. се наблюдава значително активизиране на двустранната търговия между България и Канада. Върхова за първото десетилетие на нашия век е 2008 г., когато е отчетен стокообмен от 124 млн. щ.д. (български износ за 60.2 млн. щ.д. и внос от Канада за 63.8 млн. щ.д.). През 2009 г. стокообменът с Канада спадна до 113.9 млн. щ.д., от които български износ за 44.2 млн. щ.д. и внос от Канада за 69.7 млн. щ.д. Последвалото през 2010 г. свиване на взаимната търговия бе много по-съществено - до 76.8 млн. щ.д. - при реализиран български износ за 36.4 млн. щ.д. и внос от Канада за 40.4 млн. щ.д. През 2011 г., обаче, негативната тенденция бе прекъсната, като това се дължи почти изцяло на резкия скок в българския износ, нараснал повече от три пъти спрямо предходната година, макар и за сметка основно на една стокова позиция. Данните за 2012 г. показват по-нататъшно увеличаване на двустранната търговия в резултат на устойчивия ръст на българския износ, но през 2013 г. настъпва спад, обусловен от свиване както на експорта ни за Канада, така и на вноса от тази страна.

В началото на настоящото десетилетие **българският износ** за Канада се характеризираше с относително стабилна стокова структура, в която водещи бяха следните позиции: руди на благородни метали; ламарини, листове и ленти от мед; хлебарски и сладкарски продукти; препарати, използвани за храна на животни; двигатели и електрически акумулатори. В структурата на **вноса от Канада** господстващо бе мястото на медните руди и техните концентрати, чийто относителен дял доскоро надхвърляше 50%, следвани от зеленчуците със сухи бобови чушки и електрическите апарати за сигнализация.

#### Стокообмен между България и Канада (млн. щ.д.)



След последователния спад от 2009-2010 г., взаимната търговия между България и Канада показва видимо активизиране, като наред с това **2011 г. приключи с положително търговско салдо за българската страна за първи път от 2007 г. насам. Данните за 2012 г. показват по-нататъшно нарастване на стокообмена с Канада**, който надхвърля 180 млн. щ.д. в резултат на регистриран ръст от около 9% спрямо предходната година. **Износът на България за тази страна се повишава с 12.6%** в сравнение с 2011 г., докато вносът от Канада на практика запазва стойността си обем от 2011 г. на ниво малко над 44 млн. щ.д.

**През 2013 г. обаче е налице свиване на двустранната ни търговия**, което възлиза на 32.1%. **Българският износ е по-нисък с около 26%** в сравнение с 2012 г. в резултат основно на реализирания по-слаб експорт на руди на благородни метали (-40% в стойностно изражение спрямо предходната година) и на ламарини и листове

от мед (-13%), а така също на липсата на продажби на кондиционери. Това не може да бъде компенсирано от отчетения ръст при хлебарските изделия (близо 19% спрямо 2012 г.), на препарати за храна на животни, както и от осъществените продажби на табла, пана, конзоли, пултове, шкафове и други подобни, на сурови тютюни и на части за машини. Много по-осезателен, обаче, е спадът на **вноса от Канада, свил се почти наполовина** през 2013 г. Това намаление отразява отсъствието на доставки на меден концентрат – доминиращата доскоро стокова позиция във вноса ни от тази страна, – докато покупките на компютърна техника, на зеленчуци със сухи бобови чушки, на химична дървесна маса и на апарати за сигнализация регистрират осезателно нарастване.

**Данните за 2014 г. показват спад с около 23% в търговията с Канада,** което отразява **понижение от 47% при българския износ** за тази страна. Значителното свиване на износа се дължи основно на липсата на продажби на руди и концентрати на благородни метали, водеща доскоро стокова позиция в експортната ни листа с относителен дял от над 50%. Същевременно с 54% е понижението през миналата година на стойностния обем при препаратите за храна на животни, а с 6% - при ламарините от мед. Реализирани са обаче съществени продажби на слънчогледови семена (осемкратно увеличение спрямо предходната година), антибиотици (увеличение от над четири пъти), спортни артикули (ръст от два и половина пъти) и медицински инструменти (удвояване на продажбите). От своя страна, **вносът от Канада нараства с 87%** през 2014 г., което се дължи преди всичко на извършените към края на годината значителни доставки на меден концентрат при нулева база за сравнение. Наред с това е налице увеличение с 67% при зеленчуците със сухи бобови чушки, както и осъществени покупки на пластмасови самозалепващи се листа и на артикули и съоръжения за циркове, панаири и театри при незначителни или на практика нулеви обеми за 2013 г. Съществен ръст има и при апаратите за сигнализация (+18%), докато при химичната дървесна маса почти се запазва равнището от предходната година.

Според предварителните данни **за 2015 г. двустранният стокообмен се свива с 8.7%** спрямо предходната година до ниво от 86 млн. щ.д., което е изцяло резултат от регистрирания спад в стойностния обем на вноса. **Българският експорт за тази държава обаче се повишава с 3.8%,** изчислен в щатски долари, докато в левово изражение отчетеният ръст доближава 25%. Това увеличение се свързва преди всичко с реализирани значителни продажби на медикаменти, отбелязали близо петкратен ръст спрямо 2014 г. Очерталата се тенденция на възстановяване на износа за Канада е подкрепена от нарастване и при редица други водещи стокови позиции в експортната ни листа, като например: ламарини и листове от мед (+5.7% на годишна база въпреки понижение на международните цени) и електрически акумулатори (+72%). Същевременно обаче износът на хлебарски и сладкарски изделия и на

семена от слънчоглед отбелязва спад от съответно 12% и 16%, този на антибиотици се свива с 33%, докато при препаратите за храна на животни има много голямо понижение от 81%. **Вносът от Канада намалява с 25% в сравнение с предходната година** до 30.8 млн. щ.д. при отсъствието на доставки на меден концентрат. Сред водещите стоки настъпват и други съществени промени под влияние най-вече на голям ръст при ракообразните животни (около четири пъти), както и регистрирани значителни доставки на части за радио-телевизионни апарати и печатни произведения, които отчитат символични обеми или въобще не присъстват в данните за 2014 г. Вносът на апарати за сигнализация почти запазва равнището си от предходната година, но при зеленчуците със сухи бобови чушки е налице 65%-ен спад.

Наличните към момента данни показват **нарастване на стокообмена с 15% на годишна база през първите четири месеца на 2016 г.** Този ръст отразява преди всичко **увеличение с близо 35% на вноса от Канада, съпроводено от нарастване с 2,5% на българския износ** за тази страна. Макар и по-умерено нарастването на износа е обусловено главно от отчетения ръст от над 40% при една от водещите в последно време позиции в експортната ни листа за Канада, а именно: медикаментите. Същевременно над 7 пъти се е увеличил износът на машини и устройства за изкопаване и трамбоване, близо два пъти е нарастването при интегралните схеми, а износът на оптични влакна бележи ръст от 18%. При ламарините и листовите от мед, слънчогледовите семена и хлебарските изделия обаче са налице спадове от съответно 15%, 42% и 38% през първите четири месеца на 2016 г. От своя страна значителният ръст на вноса от Канада се дължи на изключително високото увеличение при електрическите машини със специфично предназначение и другите печатни произведения на фона на отчетени символични обеми за аналогичния период на миналата година, както и на регистрирани покупки на меден камък, които отсъстват от данните за първите четири месеца на 2015 г.

## **2.2. Ефект на търговската либерализация след ВИТС**

### **2.2.1 Износ от България за Канада**

Голяма част от основните стоки, изнасяни за Канада, към момента се внасят безмитно, което няма да бъде променено от споразумението. В това отношение ВИТС представлява още една гаранция за износителите, че условията, при които ще се търгува, няма да бъдат влошавани.

#### **Индустриални стоки**

При преглед на изнасяните от България индустриални стоки се забелязва стабилно присъствие на машини, електрически акумулатори, отпадъци и метали.

Забелязва се значителен потенциал за развитие на търговията с продукти на леката промишленост, основно сладкарски изделия и текстилни продукти (палта, костюми, панталони и др.). Понастоящем тези стоки се облагат с мита от порядъка на 4-8 % за сладкарските изделия и 17-18 % за текстилните артикули. Освен това, значително място в износа ни заемат електрическите акумулатори, за които се прилага 7 % мито при внос. При влизане в сила на споразумението тези мита ще отпаднат и българските производители ще могат да изнасят стоките си безмитно, което създава предпоставка за растеж. В случая с акумулаторите, според данните за внос в Канада (данни на канадските митнически власти), от България са внесени акумулатори за 2 529 330 щ. д., което отговаря за 8 % от целия внос в Канада за този тарифен номер. Платените мита са около 177 000 щ. д., които след влизането ВИТС в сила на ВИТС няма да бъдат дължими.

Таблица 1 – Износ на индустриални стоки

<b>Промяна на митата при внос на водещите индустриални стоки от България в Канада, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ.д.)</b>						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия износ за Канада	Дял от НАМА износ за Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
7112	Остатъци и отпадъци от благородни метали	26376,33	21,05	24,44	0%	0%
6203	Мъжки костюми от вълна и други естествени материи	7325,67	5,85	6,79	ТК: 6203.11 - 39000 бройки; 6203.12 — 6203.49 - 281 000 бройки	17-18%
7409	Метални пластини и листове от мед и цинк, до 0.15 мм	6308,00	5,03	5,85	0%	0%
9506	Спортна екипировка	4707,33	3,76	4,36	0%	0-7%
3003	Антибиотици, не упоменати другаде	4705,00	3,75	4,36	0%	0,00
6403	Обувки с външни ходила от каучук	4060,33	3,24	3,76	0%	18%
8412	Други двигатели :	3013,67	2,40	2,79	0%	0%
6204	Женски сака от други текстилни материали	2888,00	2,30	2,68	ТК: 537 000 бройки	17-18%
8507	Електрически акумулатори	2529,33	2,02	2,34	0%	7%

<b>Промяна на митата при внос на водещите индустриални стоки от България в Канада, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ.д.)</b>						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия износ за Канада	Дял от НАМА износ за Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
3004	Медикаменти (с изключение на продуктите от № 3002, 3005 или 3006)	2269,33	1,81	2,10	0%	0%
8504	Електрически трансформатори	2057,33	1,64	1,91	0%	0%
9018	Медицински, хирургически, зъболекарски или ветеринарни инструменти и апарати	1900,00	1,52	1,76	0%	0%
6202	Палта, пелерини, анораци, якета, блузони и подобни артикули, за жени	1782,67	1,42	1,65	ТК: 6202.11 - 15000 бройки; 6202.93 - 16000 бройки	16-18%
9401	Седалки от дърво, за столове	1584,00	1,26	1,47	0%	0-9.5%
8431	Машини и устройства за трамбоване или уплътняване	1493,33	1,19	1,38	0%	0%
6104	Женски палта от вълна	1461,33	1,17	1,35	0%	18%
7013	Чаши за пиене, различни от стъклокерамичните	1419,00	1,13	1,32	0%	0%
6110	Фланели, пуловери, жилетки, елечета и подобни	1364,00	1,09	1,26	0%	18%
9001	Оптични влакна и снопове от оптични влакна	1172,33	0,94	1,09	0%	0-2.5%
6205	Ризи за мъже или момчета	1169,00	0,93	1,08	ТК: 6205.20 - 182000 бройки	17-18%
6201	Мъжки палта от вълна	1091,67	0,87	1,01	0%	17-18%

Значителен потенциал за засилване на износа има при текстилните продукти, за които митата към момента са между 17 и 18 %, което е почти забранително мито. Особеното при либерализирането на търговията с текстилни продукти и облекла е, че секторът е чувствителен и традиционно не се либерализира напълно, а се предоставят преференции в рамките на тарифни квоти. ВИТС не прави изключение. Продукти на

текстилната промишленост, основно готови облекла, и обувки са изнесени за Канада, в периода 2013 - 2015 г., на стойност от малко над 21 млн. щ. д. при мита от 18%. За всеки един от тарифните номера попадащи в това количество стойностите представляват между 2 и 6% от общия внос в Канада. Платените мита са на стойност малко над 3,8 млн. щ. д. След влизане в сила на ВИТС митата за тези стоки ще отпаднат в рамките на тарифни квоти в годишен размер, както следва:

- **39 000** броя за мъжки костюми от вълна и друга висококачествена естествена материя;
- **281 000** броя за останалите мъжки облекла;
- **537 000** броя за женски облекла.

Квотите ще се администрат на принципа „пръв дошъл, пръв получил“. Предвид стабилното повишаване на износа на облекла през последните 3 години, очакването за повишаване на износа им с влизане в сила на споразумението е напълно оправдано. В разглеждания период от 2013-2015 г. стойността на изнасяните продукти на текстилната промишленост се задържа на стабилни нива в рамките на 20-21 млн. щ. д.

#### **Селскостопански стоки**

В периода 2013 – 2015 г. България изнася общо 58 групи селскостопански стоки (до 4 знак от ХС), на стойност около 17 млн. щ. д. Вследствие тарифната либерализация на селскостопански стоки, при влизане в сила на ВИТС ще се облекчи вносът на сладкарски изделия, консервирани плодове и зеленчуци, зеленчуци, сурови и необработени тютюни, вина, етилов алкохол, шоколадови изделия, конфитюри и мармалади и други хранителни продукти. Най-голям дял имат сладкарските изделия, в частност шоколадови вафли (ТК 190532). Износът им за периода е малко над 4 млн. щ. д., което отговаря за 4 % от общия внос в Канада по този тарифен номер. Платени са мита между 85 и 170 хиляди щ. д., в зависимост от тарифния номер, които след ВИТС няма да бъдат дължими. Друга група, вносът за която ще бъде либерализиран значително, са временно консервираните плодове. За периода 2013 – 2015 г. те стойността на вноса възлиза на 787 хил. щ. д., за които са платени мита между 47 и 82 хиляди щ. д.

На базата на данни за 2013-2015 г., при влизане в сила на ВИТС незабавно ще отпаднат митата за 53% от българския селскостопански износ за Канада, на база данните за периода 2013 – 2015 г. В парично изражение става дума за износ на стойност от малко над 9 млн. щ. д.

Таблица 2 – Износ на селскостопански стоки

<b>Промяна на митата при внос на водещите селскостопански стоки от България в Канада, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)</b>						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия износ за Канада	Дял от АГРИ износ за Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
1905	Хлебарски, тестени сладкарски или бисквитени продукти	4257,00	3,40	24,47	0%	2-14.5%, за някои тарифни номера и специфична компонента
1206	Слънчогледово семе	3257,00	2,60	18,72	0%	0%
2309	Храни за животни	2327,67	1,86	13,38	НОН	2-205.5% или специфични мита
2401	Сурови или необработени тютюни	1317,00	1,05	7,57	0%	2.5-8%
0406	Сирена и извара	1180,67	0,94	6,79	ТК	3.32 цента за килограм или 245.5%, но не по-малко от 3 до 5 кан. долара за кг
1302	Растителни сокове и екстракти	1023,67	0,82	5,88	0%	0%
0812	Плодове, временно консервирани	787,33	0,63	4,53	0%	6-10.5% или 9.37 цента на кг
2001	Зеленчуци и плодове консервирани в оцет	702,33	0,56	4,04	0%	0-8%
0811	Плодове, неварени или варени във вода или на пара	587,67	0,47	3,38	0%	0-12.5% или 9.37 цента за кг
2005	Други консервирани зеленчуци	312,00	0,25	1,79	0%	0-14.5%
2204	Вина от прясно грозде	249,00	0,20	1,43	0%	0% до 4.68 цента за литър
2008	Плодове и други части от растения	245,67	0,20	1,41	0%	0-12.5%
1211	Растения, части от растения, семена и плодове	224,67	0,18	1,29	0%	0%
1806	Шоколад и продукти съдържащи какао	188,67	0,15	1,08	0%	0-265%
0709	Други зеленчуци, пресни или охладени	117,33	0,09	0,67	0%	0-12.5% или специфична компонента
1209	Семена, плодове и спори, за посев	117,00	0,09	0,67	0%	0-5.5%



<b>Промяна на митата при внос на водещите селскостопански стоки от България в Канада, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)</b>						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия износ за Канада	Дял от АГРИ износ за Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
2009	Плодови или зеленчукови сокове	65,33	0,05	0,38	0%	0-12.5%
2208	Етилов алкохол	57,33	0,05	0,33	0%	0% до 35 цента за литър
0409	Мед	55,00	0,04	0,32	0%	0%
2007	Конфитюри, желета от плодове, мармалади	42,33	0,03	0,24	0%	0-12.5%
2106	Хранителни продукти, неупоменати другаде	41,33	0,03	0,24	2106.90: без промяна	0-274%

### **Износ на сирене**

Основен интерес за България в процеса на преговори е отварянето на пазара в Канада за български сирена, поради факта, че сиренето е традиционен за страната ни продукт. Досегашният износ на българско сирене към канадския пазар е малък, но за това има обективни причини. Първо - тарифни пречки, второ - процесът на внос в Канада е изключително сложен, като е ограничен от квоти, които са предоставени на целия ЕС в рамките на СТО. Това означава, че българските износители се конкурират с всички европейски производители на сирена, но нашето сирене е непознато на пазара. Липсата на възможност за навлизането на нови продукти на канадския пазар на сирена, свалянето на митата и увеличаване на квотата за сирене за ЕС са основните постижения на ВИТС.

В резултат се въвежда нова квота в размер на 16 000 тона за висококачествени сирена (0406.10.10, 0406.20.11, 0406.20.91, 0406.30.10, 0406.40.10, 0406.90.11, 0406.90.21, 0406.90.31, 0406.90.41, 0406.90.51, 0406.90.61, 0406.90.71, 0406.90.81, 0406.90.91, 0406.90.93, 0406.90.95, 0406.90.98) и на още 1 700 тона за индустриално сирене и заготовка (0406.10.10, 0406.20.11, 0406.20.91, 0406.30.10, 0406.40.10, 0406.90.11, 0406.90.21, 0406.90.31, 0406.90.41, 0406.90.51, 0406.90.61, 0406.90.71, 0406.90.81, 0406.90.91, 0406.90.93, 0406.90.95, 0406.90.98). В допълнение, Канада ще увеличи с 800 тона квотата си за сирене в рамките на СТО. Квотите ще бъдат въвеждани постепенно за период от 7 години, като ще бъдат администрирани чрез система за лицензи за внос. Всяка година една част от квотата ще бъде запазвана за нови вносители.

Квоти за висококачествени сирена	
Година след ВИС	Годишно количество (метрични тона)
1	2,667
2	5,333
3	8,000
4	10,667
5	13,333
6	16,000

Квоти за нискокачествени сирена	
Година след ВИС	Годишно количество (метрични тона)
1	283
2	567
3	850
4	1,133
5	1,417
6	1,700

В рамките на договорените квоти митата ще варират между 2,8 – 3,2 канадски цента на килограм, а за количествата над квотите ще се прилага мито от 245.5%, но не по-малко от 3.53 к.д./кг.

Износ на сирена за Канада (2011-2015 г., хиляди щ. д.)						
Тарифен №	Описание	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
04069099	Други сирена	6	526	880	1,131	739
04069050	Овче сирене	419	560	36	185	327
04069029	Кашкавал	8	420	242	427	244
<b>Общо:</b>		<b>433</b>	<b>1 506</b>	<b>1 158</b>	<b>1 743</b>	<b>1 310</b>

България изнася сирена в размер на малко над 1,3 млн. щ. д. за 2015 г., като за периода от 2011 г. насам се наблюдава значителен ръст, въпреки някои колебания през 2013 и 2015 г. Износът се състои от три категории продукти – кашкавал, овче сирене и други сирена, където попада кравето и индустриалното сирене. За периода 2011 – 2015 г. най-значителен е износът на категорията други сирена, чиято стойност от 6 хиляди щ. д. през 2011 г. е нараснала до 739 хиляди щ. д. през 2015 г., като през 2014 г. износът ѝ е най-голям, достигайки 1,1 млн. щ. д.

В търговията със сирене ясно може да се отчете наличието на глобална верига на стойността. Според данни на канадската митническа статистика, през 2011 г. в Канада са внесени сирена с произход от България на стойност 839 хиляди щ. д.<sup>1</sup>, а в същото време българската митническа статистика показва, че от България са изнесени сирена за Канада на стойност 433 хиляди щ.д. Разликата в отчетения износ от

<sup>1</sup> Данните са взети от International Trade Centre (ITC), чийто източник на данни са канадските митнически власти

България и съответния внос в Канада може да бъде обяснена с осъществяването на ре-експорт от друга страна, където българското сирене не е претърпяло достатъчна обработка и е запазило българския си произход.

### **2.2.2. Внос на стоки от Канада в България**

Търговският баланс на страната с Канада е положителен от 2011 г. насам, като вносът се задържа на нива между 30 и 44 млн. щ. д. В периода 2013 – 2015 г. средният обем на вноса от Канада е в размер на 31 млн. щ. д. Структурата на вноса е разпределена на 71,59% индустриални и 29,41% селскостопански стоки. Събраните мита от внос на канадски стоки е в размер на 1 100 215 лева за 2015 г., при сегашните правила за разпределение на събираните митнически сборове при внос от трета страна<sup>2</sup>. Събраните мита представляват 0,69% от всички събрани мита за същата година. Това се дължи на факта, че голяма част от канадските стоки се внасят или безмитно или с ниски мита в размер 2-5%.

#### **Внос на индустриални стоки**

Индустриалните стоки представляват основния внос от Канада, като митата, приложими към тях, са сравнително ниски - до 6,5%, като за отделни стоки стигат 10%. Основните стоки по вноса са медни руди и концентрати, различни видове електронни и автоматични машини и част за тях, машини, използвани в селското стопанство, медикаменти, уреди за бита и превозни средства. Голяма част от тези стоки към момента се внасят при нулеви мита, като медните руди и концентрати, които формират над 17% от вноса. Сред водещите 20 стоки по вноса половината се внасят без да се облагат. Най-значителни облекчения ще има по отношение вноса на самозалепващи се пластмасови плочи и фолиа, от 6,5% на 0% мито, и за дрехите втора употреба, от 5,3% на 0% мито. Друга тарифна позиция, по-която се очаква значително ниво на либерализация, е „МПС за превоз на пътници“, която от 10% мито ще бъде либерализирана в рамките на преходен период от 8 години, на 8 равни етапа. За две тарифни линии от тази група либерализацията ще е частична, под формата на тарифна квота в размер на 100 000 бройки годишно.

Таблица 3 – Внос на индустриални стоки от Канада

---

<sup>2</sup> В момента 25% от събраните мита остават в държавния бюджет на държавата членка, където стоката е обмитена

Промяна на митата за внос на водещите индустриални стоки от Канада в България, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия внос от Канада	Дял от НАМА внос от Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
2603	Медни руди и концентрати	3997,00	12,50	17,72	0%	0%
8531	Електрически апарати за звукова или визуална сигнализация	2244,33	7,02	9,95	0%	0-2,2%
3919	Пластмасови самозалепващи се плочи	1256,00	3,93	5,57	0%	0-6,5%
8424	Механични апарати за разпръскване	1120,33	3,50	4,97	0%	0-1,7%
4704	Химична дървесна маса	1069,33	3,35	4,74	0%	0%
4911	Други печатни произведения	943,67	2,95	4,18	0%	0%
8471	Автоматични машини за обработка на информация	844,67	2,64	3,74	0%	0%
8432	Земеделски, градинарски или лесовъдни машини	680,67	2,13	3,02	0%	0%
9508	Артикули за панаири	678,00	2,12	3,01	0%	1,70%
8529	Части, изключително или главно предназначени за апаратите от № 8525 до 8528	660,33	2,07	2,93	0%	0%
3004	Медикаменти	659,67	2,06	2,92	0%	0%
6309	Артикули и облекла, употребявани	478,67	1,50	2,12	0%	5,30%
8422	Миялни машини за съдове	358,33	1,12	1,59	0%	0-2,7%
8805	Апарати и устройства за изстрелване на въздухоплавателни превозни средства	355,67	1,11	1,58	0%	0-2,7%
8433	Машини и устройства за събиране на реколтата	342,00	1,07	1,52	0%	0%
8703	МПС предназначени за превоз на пътници	329,33	1,03	1,46	От 8 години, на 8 етапа; ТК: 8703.21-8703.33 и 8703.90 - 100000	5-10%

<b>Промяна на митата за внос на водещите индустриални стоки от Канада в България, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)</b>						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия внос от Канада	Дял от НАМА внос от Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
8517	Телефонни апарати	292,33	0,91	1,30	0%	0%
8431	Части, изключително или главно предназначени за машините или апаратите от № 8425 до 8430	280,67	0,88	1,24	0%	0%
9506	Спортно оборудване	260,00	0,81	1,15	0%	0-3,7%
8207	Комплекти, пригодени за продажба на дребно	259,67	0,81	1,15	0%	0-2,7%

### **Внос на селскостопански стоки**

Селскостопанският внос от Канада е в малък обем, като за периода 2013 – 2015 г. общата му стойност е 95 млн. щ. д., което отговаря на 1% от общия внос на селскостопански стоки в България. В същия период са внасяни общо 22 стокови групи, от които първите 7 са статистически значими. Останалите са с дял под 1% от селскостопанския внос на стоки с произход от Канада. Най-значим е вносът на сухи бобови зеленчуци, които съставляват над 55% от селскостопанския внос от Канада. По отношение бъдещата либерализация, най-облагодетелстван ще бъде вносът на студеноводни скариди, митото от 20% за които ще бъде напълно премахнато за период от 8 години, и риби мерлузи, за които с влизане в сила на споразумението вносът ще бъде напълно либерализиран. Двете групи стоки образуват дял от под 7% от внесената селскостопанска продукция от Канада. Третата най-значима стока в нашия внос са хранителни продукти, неупоменати другаде в митническата тарифа, за които ще бъдат премахнати митата в рамките на тарифна квота в размер от 35 000 т годишно. След изчерпване на квотата се прилагат мита в порядъка на 12,8 – 18 %.

Таблица 4 – Внос на селскостопански стоки от Канада

<b>Промяна на митата за внос на селскостопанските стоки от Канада в България, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)</b>						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия внос от Канада	Дял от АГРИ внос от Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
0713	Сухи бобови зеленчуци	5218,33	16,32	55,50	0%	0%
0306	Студеноводни скариди	1626,67	5,09	17,30	На 8 година, до тогава ТК 23 000	20%

Промяна на митата за внос на селскостопанските стоки от Канада в България, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия внос от Канада	Дял от АГРИ внос от Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
					годишно или 20%	
2106	Хранителни продукти, неупоменати другаде	1135,33	3,55	12,08	ТК: 35000 т	12,8 - 18%
0303	Мерлузи	523,67	1,64	5,57	0%	15%
0802	Други черупкови плодове (ядки)	297,67	0,93	3,17	0%	2% - 3,5%
2309	Храни за кучета и котки, пригодени за продажба на дребно	289,00	0,90	3,07	0%	0%
0511	Продукти от животински произход, неупоменати	105,00	0,33	1,12	0%	0%
2202	Води, включително минералните води и газираните води, подсладени	80,00	0,25	0,85	0%	5.50 % + 12.10 EUR / 100 kg
1702	Захар от клен и сироп от клен	24,33	0,08	0,26	0%	8%
1008	Елда, просо и канарско просо; други житни растения	23,00	0,07	0,24	0%	0%
0304	Филета и други меса от риби (дори смлени), пресни, охладени или замразени (херинги)	20,67	0,06	0,22	0%	15%
1201	Семена от соя, дори натрошени	15,67	0,05	0,17	0%	0%
1204	Ленени семена, дори натрошени	12,00	0,04	0,13	0%	0%
1806	Шоколад и други хранителни продукти, съдържащи какао	10,33	0,03	0,11	ТК: 1806.10, 1806.20 - 30000; 1806.31, 1806.32 и 1806.90 - 10000 т	ТК: 107 000 т на 43%, след това 8.30 % + EA(1) MAX 18.70 % +ADSZ(1)
0406	Сирена (кашкавал)	9,00	0,03	0,10	0%	ТК: 19 525 т на 75,5 EUR/100 кг, след това

Промяна на митата за внос на селскостопанските стоки от Канада в България, за периода 2013 - 2015 г. (хиляди щ. д.)						
Код	Продуктово описание	Стойност в хиляди щ. д.	Дял от общия внос от Канада	Дял от АГРИ внос от Канада	Мито след ВИТС	Мита по вноса в Канада, преди ВИТС
						151.00 EUR / 100 kg
2008	Боровинки от видовете Vaccinium macrocarpon, Vaccinium oxycoccos или Vaccinium vitis-idaea	3,33	0,01	0,04	0%	17,60%
1704	Захарни изделия без какао (включително белия шоколад)	3,00	0,01	0,03	ТК: 10000 т	9.10 % + 45.10 EUR / 100 kg MAX 18.90 % + 16.50 EUR / 100 kg или 35%
1302	Растителни сокове и екстракти (Олеорезини от ванилия)	2,00	0,01	0,02	0%	0%
2208	Етилов алкохол, неденатуриран, с алкохолно съдържание по обем под 80% vol	1,33	0,00	0,01	0%	0%
0301	Живи риби (Атлантически съомги)	1,00	0,00	0,01	0%	8%
2308	Растителни материали и отпадъци	1,00	0,00	0,01	0%	8%
2201	Води, включително естествените или изкуствените минерални води и газираните води	0,33	0,00	0,00	0%	0%

### 2.3. Потенциал за развитие на търговията

Либерализирането на търговията със стоки води до различни последици, като по отношение на износа се търсят предпоставки за повишаване на конкурентоспособността на изнасяната продукция, а по отношение на вноса се търсят защитни механизми под формата на запазване на мита и тарифни квоти за определени специфични продукти. В случая с Канада обемът на, двустранната търговия е малък, което предполага, че ВИТС ще създаде нови възможности за развитието ѝ. Основателно е предположението, че е възможно увеличаване на канадския износ, предвид по-голямата конкурентоспособност и мащаб на канадската икономика, в

сравнение с българската. Внимателен преглед на структурата на вноса от Канада показва, че към момента канадските стоки се внасят в България при нулеви или ниски мита - до 5%. Това означава, че евентуално увеличение на вноса на канадски стоки, в резултат на търговската либерализация с ВИТС, ще бъде ограничено, тъй като причините за ниския канадски внос в страната не са свързани с тарифни ограничения.

В същото време, изнасяните български стоки срещат значителни тарифни пречки. Най-бързо развиващата се група в износа ни -текстилните продукти, се облагат с мита в порядъка на 17-18%. Въпреки това се наблюдава ръст на износа им, което говори за високо ниво на конкурентоспособност. При бъдещата либерализация, макар и частична за този конкретен продукт, несъмнено ще се създадат подходящи условия за увеличаване на износа ни.

Освен промяна в обемите на вече търгуваните стоки между България и Канада, се очаква ВИТС да има и ефект върху разширяване на экспортната листа на български стоки за Канада. Предвид развитието на българската икономика и нивото на конкурентоспособност на българския износ, се очаква увеличаване на износа на стоки, при чието търгуване на канадския пазар към момента се срещат затруднения. Основните сектори, от които се очаква потенциален ръст на износа, са леката промишленост (текстил и облекла), хранително вкусовата промишленост и други неселскостопански стоки за бита. Пречката за тези продукти основно са вносните мита, които варират в рамките между 6 и 18 %. Голяма част от тези мита ще отпаднат при влизане в сила на споразумението. Единствените стоки, за които ще има преходен период в това отношение, са автомобилни части и компоненти. Митата за тези стоки ще бъдат премахнати в срок от 7 години. Износът от България към света на визираните стоки, с потенциал за износ в Канада, през 2015 г. са на стойност от над 2,2 милиарда щ. д.

Таблица 5 – Традиционно изнасяни стоки, срещащи тарифни ограничения в Канада

Тарифен №	Описание на стока	Тона	Мито преди ВИТС	Мито след ВИТС
240220	Цигари, съдържащи тютюн	16 673,29	8%	0%
151211	Сурови масла [Слънчогледово, шафраново]	219 095,33	4,50%	0%
240110	Тютюни на листа	28 820,03	2,5 - 8 %	0%
852872	Телевизионни апарати	3 119,33	5%	0%
841810	Комбинации от хладилници и фризери	21 310,66	8%	0%
620342	Костюми , ансамбли, сака, панталони и други	4 140,63	17%	ТК <sup>3</sup>
640610	Горни части за обувки и техните части	2 041,12	8%	0%

<sup>3</sup> Тарифната квота за текстила е описана по-горе в текста



Тарифен №	Описание на стока	Тона	Мито преди ВИТС	Мито след ВИТС
691010	Кухненски мивки и приспособления за санитарна употреба	55 318,16	7,50%	0%
940120	Седалки от видовете, използвани в автомобили	2 956,00	6%	0%
940490	Пружини за легла и поставки за матраци	15 714,02	14%	0%
190590	Хлебарски, тестени сладкарски или бисквитни продукти	35 773,64	4-14,5 %	0%
620311	Мъжки костюми, сака, панталони от вълна	1 252,77	18%	ТК
690890	Плочки и плочи за настилане или облицоване	243 673,77	8%	0%
392321	Пластмасови транспортни или опаковъчни артикули	38 971,21	6,50%	0%
841840	Вертикални фризери с вместимост, непревишаваща 900 l	15 380,05	8%	0%
610620	Ризи, блузи и шемизетки, трикотажни или плетени	2 296,53	18%	ТК
610990	Фланелки, трикотажни или плетени	2 480,82	18%	ТК
392220	Седалки и капаци за тоалетни чинии	13 691,09	6,50%	0%
870333	Пътнически автомобили с работен обем над 2 500 cm <sup>3</sup>	2 610,63	6,10%	На 8 година
870322	Пътнически автомобили с работен обем 1000-1500 cm <sup>3</sup>	6 708,83	6,10%	На 8 година
610910	Фланелки, трикотажни или плетени	2 581,18	18%	ТК
870332	Пътнически автомобили с работен обем 1500-2500 cm <sup>3</sup>	12 785,35	6,10%	На 8 година
940360	Други мебели и техните части	15 475,31	9,50%	0%

## 2.4. Потенциал и конкурентоспособност на българската икономика<sup>4</sup>

Предпоставка, която следва да се отчете за потенциала на ВИТС, е факта, че България е силно интегрирана в световната и европейска икономика. Вследствие на това е интегрирана в глобалните вериги на стойността, чрез които се реализира значителна част от българския износ. Голяма част от развитите в страната производствени мощности доставят компоненти за други държави-членки от ЕС, които произвеждат крайния продукт.

### Развитие на българската икономика

Основен елемент за реализирането на потенциала на българската икономика и повишаване на конкурентоспособността ѝ има привличането на нови инвестиции. Инвестициите са основен двигател на растежа и важен фактор за подобряване на

<sup>4</sup> Данните в този раздел са взети от „Иновационна стратегия за интелигентна специализация на Република България (2014-2020 г.),“ подготвена от Министерство на икономиката и приета с Решение на МС №857 от 03.11.2015 г.

конкурентоспособността на икономиката посредством подобряване на производителността, дължаща се на технологичното обновление и оптимизация на процесите в предприятията, подобряване на ресурсната ефективност, разширяване на възможностите за експорт, особено вследствие на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ).

Настоящата политика на правителството е да насърчава инвестициите във високотехнологичните производства и услуги, за откриване на високо-производителни работни места, както и в регионите с най-висока безработица:

- машиностроене, електроника и електротехника, автомобилостроене, медицинска техника, оптични продукти, лекарства и др.;
- информационни и комуникационни технологии (ИКТ) и научно-изследователска дейност;
- технологичните и индустриални паркове за високотехнологични производства и иновации.
- Насърчаваните икономически дейности включват:
- Дейности от индустриалния сектор: преработваща промишленост, включващи и високотехнологични производства;
- Дейности от сектора на услугите:
  - определените от Евростат като високотехнологични и интензивно базирани на знания услуги: създаване и внедряване на програмни продукти и услуги, базирани на компютърни технологии, счетоводни и одиторски дейности, данъчни консултации, професионални дейности в централни офиси, архитектурни и инженерни дейности, технически изпитвания и анализи, научноизследователска и развойна дейност, образование и хуманно здравеопазване;
  - логистика, вкл. транспортна инфраструктура – летища, пристанища, и т.н.;
  - административни и спомагателни офис дейности, дейности на телефонни центрове за услуги и друго спомагателно обслужване на стопанската дейност.

В структурно отношение, след влизането на България в ЕС, близо 1/3 от натрупаните инвестиции са в преработващата промишленост (основно в „производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия“, „производството на изделия от каучук и пластмаси и неметални суровини“, „металургия“, „текстил и облекло“, „обувки и кожи“). Следват „операции с недвижими имоти“ (16%), „търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети“ (15%) и „далекосъобщения“ (13%). От гледна точка на динамиката най-много са нараснали

инвестициите в добивната промишленост (близо 4 пъти), в образованието (близо 3 пъти), в областта на информационните технологии и услуги (близо 2 пъти). В рамките на преработващата промишленост почти са се удвоили инвестициите в производството на превозни средства и производството и разпределението на електрическа и топлинна енергия. Инвестициите в металургията са нараснали с 60%, а тези в производството на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични уреди с 59%. Приносът на ЧИ за трансфера на технологии е ограничен.

Преките чуждестранни инвестиции са ориентирани към важни елементи на иновационната система (образование и ИКТ), както и към сектори с потенциал за развитие като превозни средства (83%), електрически съоръжения (51%), хранителни продукти и напитки (30%) и др.

### **Сравнителните конкурентни предимства и експортна специализация на българските производства**

Разкриването на сравнителните конкурентни предимства или производствената и експортна специализация на българските производства е направено с помощта на методологията на Баласа<sup>5</sup>. Наличието на сравнителни конкурентни предимства (производствена и експортна специализация) е констатирано за 85 продуктови групи, които обхващат 79.5% от българския износ през 2012 г. и 76% през 2011 г.

Делът на високотехнологичния износ е 5.6% (2012 г.). Дължи се в равна степен на производството на компютърна и комуникационна техника, електронни и оптични продукти и производството на лекарствени вещества и продукти.

Преобладава износът на средно- и нискотехнологични продукти (71%), като 65.3% е резултат от производствена и експортна специализация, която осигурява конкурентни предимства на българските изделия на международните пазари. Дължи се основно на едножични влакна от пластмаса, метални соли, машини за произвеждане на енергия, торове, електрически кабели и изолирани проводници, машини за селско и горско стопанство, битови електроуреди, лагери (сачмени, ролкови или иглени), печатни платки, резистори, апарати за управление и разпределение на електрическа енергия, велосипеди, парфюмерия, козметика и етерични масла, подемно-транспортни машини, електрически трансформатори, помпи от групата на средно високотехнологичните дейности; на руди на благородни метали, олово, мед, цинк, опаковки, домакинско стъкло, санитарни артикули, растителни мазнини и масла, керамични изделия, минерални суровини, изделия от черни метали от групата на средно нискотехнологичните дейности и на пшеница, ечемик, царевица,

---

<sup>5</sup> Направените разчети обхващат 258 продуктови групи (трето ниво на агрегация съгласно Стандартната външнотърговска класификация sitc rev.4), разпределени според глобалната технологична интензивност на икономическата дейност (КИД2008), която ги произвежда. Обхванати са всички страни-членки на ЕС28, както и балканските страни, нечленки.

тютюн, облекло, маслодайни семена и плодове, консерви и др. от групата на нискотехнологичните дейности.

При 7 продуктови групи България е лидер между страните-членки на ЕС и тези от Балканите по сравнителни конкурентни предимства (едножични влакна от пластмаса, метални соли, руди на благородните метали, олово, мед, маслодайни семена и плодове за извличане на „меки“ масла, дамско облекло).

От гледна точка на технологичната интензивност на секторите (икономическите дейности) могат да бъдат направени следните изводи:

- в нискотехнологичните дейности са съсредоточени най-много предприятия, най-много заети и се създава най-голямата част от добавената стойност;
- при високотехнологичните дейности производителността на труда е над средната за страната;
- в ниско-технологичните дейности са ангажирани 82% от заетите, които създават 75% от добавената стойност в технологичните дейности;
- лекарствените вещества и продукти се характеризират с минимална заетост и максимална производителност на труда;
- облеклото се характеризира с максимална заетост, висока експортна ориентация и минимална производителност на труда.

### **Потенциал за положително развитие в резултат на ВИТС**

Основните стоки в експортната листа на страната, които присъстват и в двустранната търговия между Канада и България, са продукти на текстилната промишленост, хранително-вкусовата промишленост, машиностроене, електронни съоръжения, превозни средства. В същото време това са и секторите с потенциал за развитие, където най-много ПЧИ са инвестирани в последните години. Очакванията са, в резултат на ВИТС, общият износ на ЕС за Канада да нарасне с 24,3%<sup>6</sup>. Имайки предвид, че 82% от ПЧИ в страната са с произход от ЕС<sup>7</sup> и основният пазар на български стоки е Общността (64%), очакванията за повишаване на българския износ, като цяло, са основателни. Увеличаването на общия износ на ЕС за Канада би следвало да доведе до нарастване на търсенето на българска продукция, която бива влагана в производството на крайни продукти в други държави-членки на ЕС.

Рискът за намиране на алтернативни доставчици (извън България) от компаниите от ЕС е сравнително нисък предвид факта, че основните инвестиции в страната са с произход от тези страни. В същото време липсват преференциални търговски и инвестиционни договорености на ЕС с партньори от Азиатския регион, от

---

<sup>6</sup> EU-Canada SIA Final Report, June 2011. Достъпен на:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc\\_148201.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148201.pdf)

<sup>7</sup> По данни на БНБ за 2015 г.

които европейските компании да се възползват. Следвайки икономическата логика е нормално да се обърнат към вече утвърдените си партньори и да подкрепят собствените си инвестиции в България.

Косвеният ефект от подобно развитие на икономическите отношения между ЕС и Канада е възможност за разширяване на вече съществуващи производства и инвестиции в България, което ще доведе до увеличаване на заетостта и постъпленията в държавния бюджет.

### **3. Други елементи на търговията със стоки**

Износните мита и забрани ще бъдат забранени хоризонтално, което от значение за енергийните източници и суровините, на които ЕС е нетен вносител, а Канада основен производител.

Канада е приела пълното премахване на Duty Drawback в рамките на 3 години след влизане в сила на ВИТС.

Главата по субсидиите забранява експортните субсидии за селскостопански продукти, които се внасят безмитно в другата страна. В същото време ВИТС не съдържа задължения по отношение на вътрешната подкрепа за селското стопанство и рибарството. Въпреки, че ЕС и Канада са свободни да предоставят подобни субсидии, те не бива да са в нарушение на правилата на СТО.

### **III. Правила за произход**

Всички правила за произход договорени във ВИТС, хоризонтални и продуктови, се базират в максимална степен на стандартните правила на ЕС. Изключение правят правилата за автомобили, риба и някои преработени селскостопански продукти, за които канадските износители трудно изпълняват по-строгите европейски правила. Изключението е под формата на дерогация от общите правила за ограничено количество от всеки продукт. В замяна, Канада се съгласи да спазва общите правила за произход след изчерпването на тези количества. В областта на текстила Канада от своя страна предостави дерогации за износители от ЕС, с цел реципрочност.

ВИТС оставя възможност за бъдеща кумулация с трети страни, с които и ЕС и Канада имат ССТ. В този случай, материал с произход от трета страна ще може да бъде вложен в продукт, с произход от страните по ВИТС. Това е в подкрепа на глобалните вериги на стойността. Условието за такава кумулация е ССТ-та на ЕС и на Канада с въпросната трета страна също да предвиждат подобна кумулация. Освен това ЕС и Канада следва да се договорят за специфични правила, касаещи въпросната страна.

### **IV. Технически пречки пред търговията**

Главата относно техническите пречки пред търговията се основава на правилата на СТО и Споразумението относно техническите пречки пред търговията, като цели подобряване на прозрачността и насърчаване на контактите между ЕС и Канада в областта на техническите регулации. Двете страни са се съгласили да задълбочат връзките и сътрудничество между органите отговорни за създаването на стандарти, както и между тези отговорни за тестването, сертифицирането и акредитирането им.

Отделен протокол ще подобри признаването на „оценката на съответствието“ между страните. Предвиден е механизъм, чрез който сертифициращите органи в ЕС ще могат, според приложимите правила в Канада, да издават сертификати на стоки предназначени за канадския пазар, съобразно канадските изисквания и стандарти. Същото важи и за сертифициращите органи в Канада. По този начин значително ще се намалят разходите за тестване, като се избягва двойното тестване на продукти, както и за придобиване на продуктов сертификат от износителя.

## **V. Санитарни и фитосанитарни правила**

Главата по санитарни и фитосанитарни мерки във ВИТС потвърждава правата и задълженията на ЕС и Канада, произтичащи от Споразумението за санитарен и фитосанитарен контрол в рамките на СТО.

По отношение на месо и месни продукти съществуващото Ветеринарно споразумение между ЕС и Канада е интегрирано във ВИТС, потвърждавайки успешното и взаимноизгодно сътрудничество. В допълнение е договорено да се опрости процеса за одобряване на износители, както и работата по допълнителни елементи, насочени към минимизиране на търговските ограничения при избухване на зараза. Основната цел е да се работи хоризонтално на ниво ЕС, а не на национално ниво по държави-членки.

В областта на растениевъдството, ВИТС създава нови правила, които ще улеснят процеса на одобрение за растения, плодове и зеленчуци от страна на Канада. Включена е работна програма, с която в бъдеще споразумението ще допринесе за хоризонтална оценка и одобрение на ниво ЕС за плодове и зеленчуци. Създават се възможности за съкратени процедури при одобряване на приоритетни продукти. По този начин ще се намалят времето и разходите за европейските износители, както и ще се създаде по-предвидима регулаторна среда за тях.

Въпреки че споразумението ще улесни и съкрати значително процесите на одобряване и оценка на продуктите, то няма да промени нито правилата на ЕС, нито тези на Канада. Всички продукти следва напълно да отговарят на приложимите санитарни и фитосанитарни изисквания.

### **Генно модифицирани организми (ГМО) и безопасност на храните**

ВИТС няма да наложи промяна на законодателството на ЕС относно безопасността на храните и ГМО, включително оценката на безопасността и процедурите за представяне на ГМО на пазара и за управление на риска. Споразумението няма за цел да отвори пазара на ЕС за ГМО, и след влизането му в сила ще продължат да се спазват правилата на ЕС, според които разрешение за ГМО се иска от European Food Safety Authority (EFSA)/Европейския орган за безопасност на храните, което изисква и мнение от държавите-членки на ЕС.

Темата е изключително чувствителна и с голямо значение за България. В страната е налице силна негативна обществена нагласа по отношение на ГМО, която е предопределящ фактор за провежданата до момента консервативна и рестриктивна национална политика.

По отношение на разрешителния режим, в ЕС се прави разграничение между ГМО за отглеждане и ГМО за храна. На ниво ЕС се прилагат стриктни правила и в двата случая, като до скоро те бяха еднакви и се основаваха на Директива 2001/18/ЕО и

Регламент 1829/2003, съответно за отглеждане и за храна. Анализ на риска на ниво ЕС се прави от Европейския орган по безопасност на храните, въз основа на научни и други доказателства. След това се изготвя предложение от ЕК, което се представя на Комитет, съставен от експерти на държавите-членки. Предложението може да бъде одобрено или отхвърлено с квалифицирано мнозинство, или може да не се постигне съгласие. В случай, че не се постигне съгласие, ЕК следва да вземе решението на база действащото законодателство. Практиката сочи, че квалифицирано мнозинство не се събира, което води до прибягването от страна на държавите-членки до позоваване на извънредни мерки свързани с опазването на човешкото и животинското здраве, с оглед забрана за навлизането на съответните ГМО на техните територии.

На 11 март 2015 г. е приета Директива (ЕС) 2015/412, която дава възможност на държавите-членки да използват причини, различни от опазването на общественото здраве, за да забранят на своята територия ГМО за отглеждане. През април 2015 г. ЕК направи предложение за подобно изменение и на правилата относно ГМО за храна. Мотивите на ЕК за тези предложения са отсъствието на квалифицирано мнозинство в компетентните да вземат решение комитети, поради което то се взема на ниво ЕС. Поради чувствителността национално и местно ниво, националните и местни органи следва да вземат решенията.

Новите правила не променят системата за анализ на риска или институционалните уредби съществуващи до момента.

Практиката на ЕС по отношение на опазването на човешкото здраве и околна среда се основава на т. нар. „принцип на предпазливостта“ (precautionary principle). Същността му се изразява в управление на риска за околната среда и човека на ранен етап, преди нанасянето на вреди. Той се осъществява на три етапа: оценка на риска, управление на риска и комуникиране на риска. Употребата му се установява с чл. 191 от Договорът за функционирането на ЕС. На този принцип са изградени и правилата за безопасност на храните и ГМО.

При оценка на текстовете на ВИТС дори и най-активните противници на свободната търговия не намират такива, които да засягат по какъвто и да било начин принципа на предпазливостта и правилата на ЕС в тази област<sup>8</sup>. Според най-критичните изследвания текстовете във ВИТС се базират на Споразумението по санитарни и фитосанитарни мерки в рамките на СТО и Споразумението за нетарифните пречки пред търговията в СТО. Въпреки че е изтъкната липсата на специална референция към принципа на предпазливостта и законодателството на ЕС, става ясно, че няма разпоредби, които да пречат на ЕС и държавите му членки да запазят и развиват законодателството си в областта водени единствено от

---

<sup>8</sup> CETA, TTIP and the EU precautionary principle. Legal analysis of selected parts of the draft CETA agreement and the EU TTIP proposals. – Study – Commissioned by foodwatch authored by Prof. Dr. iur. Peter-Tobias Stoll, Dr. Wybe Th. Douma, Prof. Dr. Nicolas de Sadeleer and Patrick Abel in June 2016.



легитимните цели за защита на гражданите си. Основната причина нищо в споразумението да не реферира към ГМО законодателството на ЕС е, че ГМО продуктите като такива не са били предмет на ВИС или либерализацията в него.

## **VI. Митници и улесняване на търговията**

Главата по митници и улесняване на търговията ще опрости и направи по-прозрачно митническото освобождаване на стоки с цел улесняване на двустранната търговия и намаляване на транзакционните разходи за вносителите и износители. За целта се дефинират общи принципи и се предвижда засилено сътрудничество и обмен на информация между митническите органи на ЕС и Канада, с цел да се улеснят, когато е възможно, внос, износ и процедури по транзит.

Разпоредбите относно прозрачността гарантират, че законодателството, решенията, административни политики и такси, свързани с вноса или износа на стоки и регулиращи митническите въпроси се оповестяват публично. Междувременно при въвеждането на нови законодателни инициативи в областта на митниците, заинтересованите лица ще имат възможност да дават своите коментари преди приемането им.

Канада и ЕС се задължават да прилагат опростени, модернизирани, а където е възможно и автоматизирани, процедури за ефективно и бързо освобождаване на стоки. Когато е уместно, ще се прилагат мерки за управлението на риска, освобождаването на стоки на първата точка на пристигане, опростени изисквания към документацията за влизането на стоки с ниска стойност, и обработка на информация преди пристигането.

ЕС и Канада ще дават предварително поискана информация относно тарифното класифициране на стоките.

В допълнение, Канада и ЕС ще предоставят възможност за безпристрастна и прозрачна система за отговор на оплаквания от страна на операторите по повод митнически актове и решения.

## VII. Либерализиране на търговията с услуги и право на установяване

По отношение на търговията с услуги и инвестиции хоризонталните и секторни правила и разпоредби са поместени в главите по трансгранична търговия с услуги, временно влизане и престой, взаимно признаване на професионални квалификации, телекомуникации, вътрешно регулиране, финансови въпроси, международни морски транспортни услуги, електронна търговия, както и главата по инвестиции. Пазарният достъп е уреден в приложения към тези глави, в които ЕС и Канада поемат специфични ангажименти един към друг по отношение на национално третиране, най-облагодетелствана нация, пазарен достъп, оперативни изисквания към инвеститорите.

Негативните списъци със задължения по търговията с услуги са нов момент в начина на записване на либерализацията на търговията с услуги за ЕС. Счита се, че те представляват по-прозрачния подход на отразяване на ограниченията по законодателството и, в допълнение, предоставят по-големи възможности за гарантиране на автономната либерализация на търговията с услуги, тъй като се обвързват с т.нар **ratchet клауза**. Според нея, при веднъж предприета либерализация от дадена държава, изразяваща се в премахването на някое ограничение в търговията с услуги, след това не може да бъдат въвеждани нови ограничения. По принцип този вид списъци се ползва от развитите държави в света при сключването на споразумения за свободна търговия в услугите (напр. в ОИСП, НАФТА, споразуменията на САЩ и др.). В рамките на СТО и на сключените досега ССТ-та от ЕС се е ползвал т.нар. положителен списък. Разликите между двата типа списъци са, че докато в положителния списък се описват конкретни задължения за либерализация по зададените сектори на услугите, като невключването на даден сектор означава, че страната не поема никакви ангажименти по него, то в негативния списък следва да се включат всички съществуващи ограничения, като липсата на ограничение и/или сектор означава пълна либерализация. Това изискване, както и т.нар. ratchet клауза, до голяма степен възпираха ДЧ на ЕС от приемането на този подход в преговорите. В рамките на договаряното споразумение с Канада, обаче, беше решено да се пристъпи към този списък с цел получаването на по-големи отстъпки от Канада.

По отношение на поетите ангажименти спрямо Канада, това споразумение е най-всеобхватното и амбициозното от гледна точка либерализирането на търговията с услуги, което ЕС някога е сключвал. Съдържа ангажименти, и от двете страни, по отношение на дискриминационни мерки и количествени ограничения във всички сектори, както и широко обхватни регулаторни разпоредби в ключови сектори като финансовите и телекомуникационните услуги.

ЕС получава значителен пазарен достъп на канадския пазар. Видът на списъците със специфични ангажименти предоставя ясен и прозрачен вариант за

изброяване на всички съществуващи мерки и рестрикции в Канада, включително и на провинциално ниво. Обвързването на канадските провинции е изключителен успех за ВИТС, тъй като това е правен ангажимент за отваряне на пазара на под-федерално ниво. По този начин операторите от ЕС получават гарантиран пазарен достъп, без опасност от въвеждането на бъдещи рестрикции или дискриминационни мерки. В допълнение, бъдещо облекчаване на режима в Канада автоматично ще бъде обвързано в ВИТС. Освен това канадската страна се съгласява на отварянето на някои ключови сектори като пощенски услуги, телекомуникации и морски транспорт, при това без преходни периоди.

По отношение на финансовите услуги Канада гарантира на операторите от ЕС, че съществуващата законодателна рамка няма да става по-рестриktivна или дискриминационна по отношение на трансграничното предоставяне на застрахователни, пре-застрахователни и посреднически услуги. Освен това се поемат ангажименти така, че инвеститорите от ЕС да могат да контролират инвестициите си във финансови институции в Канада.

От своя страна ЕС поема ангажимент в Анекс 1 по множество сектори. Канада получава желан от нея достъп в сектори като миньорска дейност, някои услуги свързани с енергетиката, услуги в областта на опазването на околната среда, и някои професионални услуги. В същото време споразумението дава право на държавите членки на ЕС да въвеждат дискриминационни мерки и количествени ограничения в основни чувствителни за тях сектори, които са изброени в Анекс 2. Тези изключения обхващат секторите свързани с обществени/ комунални услуги, образователни услуги, здравеопазване, социални услуги и водоснабдяване. В допълнение, ВИТС позволява на правителствата да променят всяко свое бъдещо решение за приватизирането на някой от тези сектори.

По отношение на предоставянето на услуги, чрез пребиваване на физически лица, т. нар. начин 4, споразумението съдържа разпоредби относно вътрешно-корпоративните трансфери, които ще улеснят управлението на международните компании в ЕС и Канада. Тези разпоредби касаят лица попадащи в категориите инвеститори и професионалисти. Двете страни допускат до 3 години компаниите да изпращат своите ВКТ в дъщерните си дружества съответно в ЕС и Канада, независимо от сектора. Освен това споразумението дава възможност за съпрузите и семействата да придружават съответните лица. Физически лица попадащи в категориите „доставчик на услуга по договор“ и „независим професионалист“ ще могат да пребивават в съответната страна за период до 12 месеца, а не до 6, както е сега.

ВИТС включва всеобхватни и подробни разпоредби относно вътрешното регулиране, които осигуряват честност, еднакво третиране в сравнение с националните доставчици на услуги, и прозрачност за лицензионните и квалификационни режими.

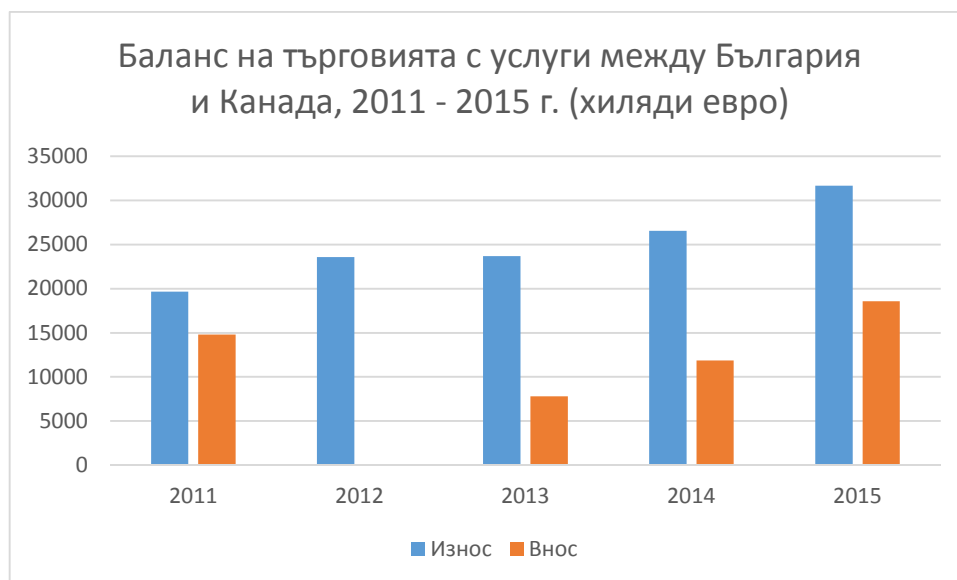
В допълнение, споразумението създава рамка за взаимно признаване на професионални квалификации между ЕС и Канада, като определя общите условия и насоки за сключването на споразумения за всяка една професия. Когато такова споразумение бъде сключено от съответните органи, квалификациите за съответната професия ще бъдат признати съответно от ЕС и от Канада.

## **1. Ефект на ВИТС върху търговията с услуги между България и Канада**

От гледна точка на България договорените във ВИТС пазарен достъп и правила по отношение на търговията с услуги, представляват най-амбициозният на ангажимент на страната в международно споразумение. Техническата работа по изготвянето на списъка със специфични задължения е предизвикателство сама по себе си, тъй като това е първият негативен списък в българската история. В същото време списъкът дава ясен и прозрачен ангажимент на страната по отношение на доставчиците на услуги от Канада.

По отношение на реализираната търговия в периода 2011 – 2015 г. нивата ѝ са сравнително ниски, като България е с положителен баланс. Основните търгувани услуги са в областта на туризма (пътстванията), транспорт и информационни и комуникационни технологии (ИКТ).

Графика 1



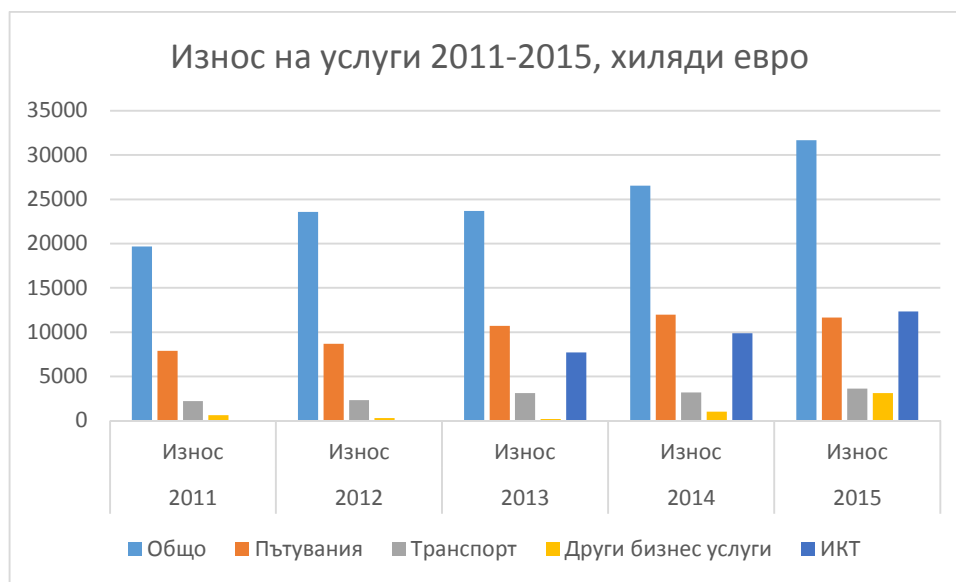
Източник: ITC Trade Map.

### 1.1. Износ на услуги от България към Канада

Пазарният достъп за български доставчици в Канада. Във ВИТС Канада поема ангажименти не само на федерално, но и на провинциално ниво. Нещо, което до момента не бе гарантирано на България по силата на Общото споразумение за търговия с услуги в СТО. В сравнение с достъпа до момента, след влизане в сила на споразумението Канада ще отвори пазара си във всички сектори, за всички начини на предоставяне на услуги.

През 2015 г. България изнася услуги за Канада в размер на почти 32 милиона евро, като те са разпределени в четири основни сектора – транспорт, информационни и комуникационни технологии, бизнес услуги и пътувания (туризъм). Износът на услуги бележи ръст от 2011 година насам, като той се дължи основно на ИКТ сектора и бизнес услугите. Услуги в ИКТ сектора не са изнасяни през 2011 и 2012 г., износът им започва през 2013 г.. През 2015 г. са изнесени ИКТ услуги в размер на почти 2 млн. евро. През последните три години се наблюдава малък, но постоянен ръст на износа на ИКТ услуги, което е съвместимо с усилията на страната за повишаване износа на услуги с висока добавена стойност.

Графика 2



Източник: ITC Trade Map.

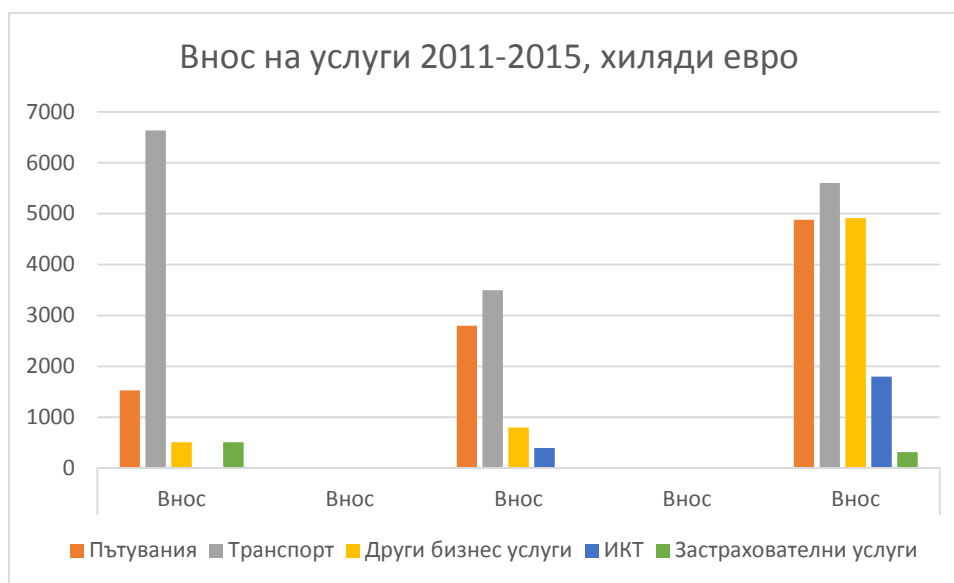
Ефектите от влизането в сила на ВИТС са резултат от подобрения пазарен достъп по отношение на телекомуникациите, което ще има ефект върху развитието на двустранната търговия, както и в областта на международния морски транспорт. Допълнителни ползи върху двустранната търговия ще окаже и подобрената прозрачност на под-федерално ниво в Канада. Голяма част от секторното

законодателство ограничаващо доставчиците на услуги действа на ниво провинции, които за първи път са поели пълни ангажименти в споразумение за свободна търговия. Подобен ангажимент от страна на Канада липсва и в НАФТА.

## 1.2. Внос на услуги от Канада в България

Вносът на услуги от Канада в България е на изключително ниски нива. Основните сектори са транспорт, застрахователни услуги, други бизнес пътувания и туризъм. Единствения сектор, в който България не реализира експорт на услуги, а канадски доставчици предоставят такива в страната ни са застрахователните услуги. Най-вероятната причина за това е застраховането на товари при международни морски превози. През 2015 г. вносът на услуги от Канада е в размер на малко над 18 млн. евро., като за периода 2011 – 2015 г. това е най-високата му стойност. Най-ниски нива се наблюдават през 2012 г. и 2013 г., когато е около 7 млн. евро.

Графика 3



Източник: ITC Trade Map.

По отношение достъпът гарантиран на канадски доставчици в България следва да се отбележи, че страната не поема ангажименти за промяна на законодателството си. Това означава, че българските закони продължават да важат такива каквито са към момента. Голяма част от ангажиментите на страната предоставят значително място за политически решения. Това е възможно поради значително малкото отстъпки, които България е направила пред Канада. Анализ на списъкът със специфични ангажименти на ЕС показва, че България има общо 44 ограничения, т. нар. резерви. В Анекс 1 – 20

резерви, и 24 резерви в Анекс 2. По този показател страната е първа сред държавите членки на ЕС, което я прави и най-затворената по отношение на търговията с услуги. Подробна справка за резервите на България по сектори може да бъде намерена в Приложение 1.

От една страна резултатът може да се тълкува като ограничаване на либерализирането на търговията с услуги поради високия брой резерви, но на практика това не е така. Канадските оператори срещат в България същите изисквания и правила каквито срещат всички останали. Българското законодателство е доста либерално и почти не предвижда дискриминиране на лица от трети страни. В същото време липса на толкова амбициозни ангажменти /обвързване на нивото на прилагания законодателен режим/ предоставя гаранции на българската страна, че ще може да предприема по-дискриминационни мерки в някои сектори от национален интерес, без това да представлява повод за повдигане на правен спор, включително арбитражно производство. В същото време този подход може да доведе до предпазливост от страна на канадските инвеститори, за които регулаторната среда няма да бъде напълно устойчива на база ВИТС.

## **2. Услуги от обществен интерес (комунални услуги)**

Услугите от обществен интерес винаги са били изключително чувствителен въпрос за ЕС и неговите държави-членки, независимо за кои търговски преговори става дума. Традиционно ЕС не поема ангажменти за пазарен достъп или национално третиране по отношение на тези услуги. Този подход е залегнал още от приемането на Общото споразумение за търговия с услуги в рамките на СТО през 1994 г., по време на Уругвайския кръг преговори. Продължавайки традицията, ЕС е изключил от обхвата на споразумението услугите от обществен интерес (т. нар. public utilities), чрез вписването на резерва в списъка със специфични ангажменти гласяща:

*„Във всички държави-членки на ЕС, услуги считани за обществени (публични) на национално или местно ниво може да бъдат обект на публични монополи или изключителни права предоставяни на частни оператори. Обществени услуги съществуват в сектори като консултантски услуги свързани с развойна и научна дейност, развойна дейност в социалните и обществени науки, технически тестове и анализи, екологични услуги, здравни услуги, транспортни услуги и услуги свързани с транспорта. Изключителни права за подобни услуги често пъти са предоставяни на частни оператори, на база концесии давани от публичните власти, обект на специфични задължения. Предвид, че обществени услуги често съществуват и на под-централно ниво, детайлен и изчерпателен списък сектор по сектор не е практичен. Тази резерва не се отнася до телекомуникационните и компютърните услуги. ”*



В допълнение, България и други държави-членки на ЕС са включили индивидуални, допълващи общата, резерви изключващи дейностите свързани със социалните услуги, общественото здравеопазване и образование.

Друг пример за защитата на обществено важни сектори е изключването на възможността за проучване и добив на природен газ чрез технологията на хидравличен фракнинг (шистов газ). На практика съществуват три ограничения за това. Веднъж за държавата и обществото е гарантиран принципа, че могат да бъдат приемани мерки с цел защитата на общественото здраве, биологичното разнообразие и сигурността на населението. Втората гаранция е в общото изключение от действието на споразумението на приети мораториуми и общи забрани, какъвто е случаят със съществуващия мораториум върху проучването и добива на шистов газ в България. Третата гаранция се съдържа в специфичните ангажменти по търговията с услуги, които страната ни е поела. В една от резервите относно миньорската дейност изрично е изключена възможността за употреба на фракнинг технологията за добив и проучвания за природен газ, в следствие на мораториума наложен от Народното събрание. Това означава, че единствено Народното събрание на Република България може да разреши добив на шистов газ.

Всичко това е предприето като действия и мерки, тъй като правителствата на държавите-членки, в това число и българското, осъзнават важноста на услугите от обществен интерес и тяхното значение за развитието на обществото ни. Позицията не само в преговорите с Канада, но във всички търговски преговори на ЕС, която българското правителство и администрация заемат е, че услугите от обществен интерес не са предмет на преговори и представляват червена линия за нас.

## **VIII. Инвестиционна защита и разрешаване на инвестиционни спорове**

### **1. Обща информация относно механизмите за разрешаване на спорове**

Традиция по отношение на международното икономическо сътрудничество и търговия е наличието на споразумения за насърчаване на инвестициите между държавите. С течение на времето е развита и нуждата от адекватен механизъм за защита на инвестициите и налагането на компенсации, различен от дипломатическото уреждане на спорове. Подобен независим механизъм се явява механизмът за разрешаване на спорове между инвеститор и държава (РСИД). Първият договор включващ подобен механизъм е подписан между ФРГ и Пакистан през 1959 г., като от тогава до сега са подписани общо почти 3000 двустранни инвестиционни договора, от които над 90% съдържат клаузи за РСИД<sup>9</sup>.

Рационалността на съществуването на подобен механизъм се обяснява с проблемите при липсата му. При липса на РСИД инвеститорите имат две възможности за уреждане на спорове с приемащата инвестицията държава – да търси правата си в националния съд или да търси дипломатическа защита от собствената си страна. В първия случай често се сблъскват със зависима съдебна система, която може да бъде повлияна от държавните институции, и с имунитет на националния суверенитет. Прибягването до дипломатически способности за защита на инвеститора не винаги дава нужните резултати, а и дори за по-силни държави понякога това е проблем. Създаването на неутрален механизъм за РСИД под формата на международен арбитраж е привлекателна поради отпадането на необходимостта да се убеждава страната на инвеститора, той да бъде защитен, инвеститорите от по-малките страни имат адекватна защита, независима от политическата ситуация и се избягва зависимия национален съд. Проблемът с националния суверенитет е решен чрез принципа на предварително съгласие за арбитраж, който държавата трябва да даде при завеждане на иск срещу нея. В резултат на нарастващата популярност на РСИД е подписана и Конвенцията за уреждане на спорове между държави и лица от други държави, наричана ICSID Конвенцията. С нея се създава независим орган, който да администрира споровете между държави и инвеститори.

По правило, тези спогодби включват и установяват международни принципи и стандарти, на които инвеститорът може да разчита когато инвестира:

- забрана за пряка или непряка експроприация без изплащане на обезщетение;

---

<sup>9</sup> UNCTAD, World Investment Report 2015, достъпен на [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)

- задължение за гарантиране на честно и справедливо третиране (защита срещу произволни и немотивирани действия и липса на справедлив процес – неправилно правораздаване);
- задължение за недискриминационно третиране;
- правна защита и сигурност;
- износ на капитали;
- право за отнасяне на спор пред арбитражен трибунал.

Практиката сочи, че наличието на спогодби за защита на инвестициите гарантира прозрачност, устойчивост и предвидимост на регулаторната среда и повишава привлекателността на съответната държава за инвеститорите. Всяка спогодба урежда реда за решаване на спорове – в много от случаите в избрани от страните независими трибунали или постоянни органи (като Международния съд за уреждане на международни спорове ISCID при Световната банка, учреден в Конвенцията за разрешаване на инвестиционни спорове между държави и граждани на други държави). Чрез включването на разпоредби за разрешаване на спорове инвеститор-държава в международен арбитраж, от една страна се гарантира правото на инвеститора да търси своите права при неправомерно третиране и дискриминация, а от друга страна се повишава доверието в приемащата инвестицията държава.

В този ред на мисли е редно да се отчете, че вече съществува 50 годишна практика в администрирането на подобни спорове, като през това време са отчетени съответните пропуски и ползи на системата.

Анализ на УНКТАД показва отсъствието на искове от инвеститори за над 90% от действащите двустранни инвестиционни спогодби в световен мащаб. В над 50% от случаите делата за разрешаване на спорове инвеститор-държава са инициирани от ДЧ на ЕС. Една трета от всички случаи са разрешени преди произнасянето на трибуналите; 2/3 от останалите случаи са спечелени от държавите и само 1/3 – от инвеститорите.

Според Световния инвестиционен доклад на УНКТАД за 2015 г.<sup>10</sup> общия брой на повдигнати арбитражи чрез механизъм за РСИД е достигнал 608, като най-много като брой са били през 2012 г. и 2013 г., съответно 54 и 59. Като към края на 2014 г. сред 10 страни, които най-често са били обект на спорове попадат САЩ (10 място с 15 спора) и Чехия и Полша, от ЕС, с по 29 и 15 спора съответно (Графика 1).

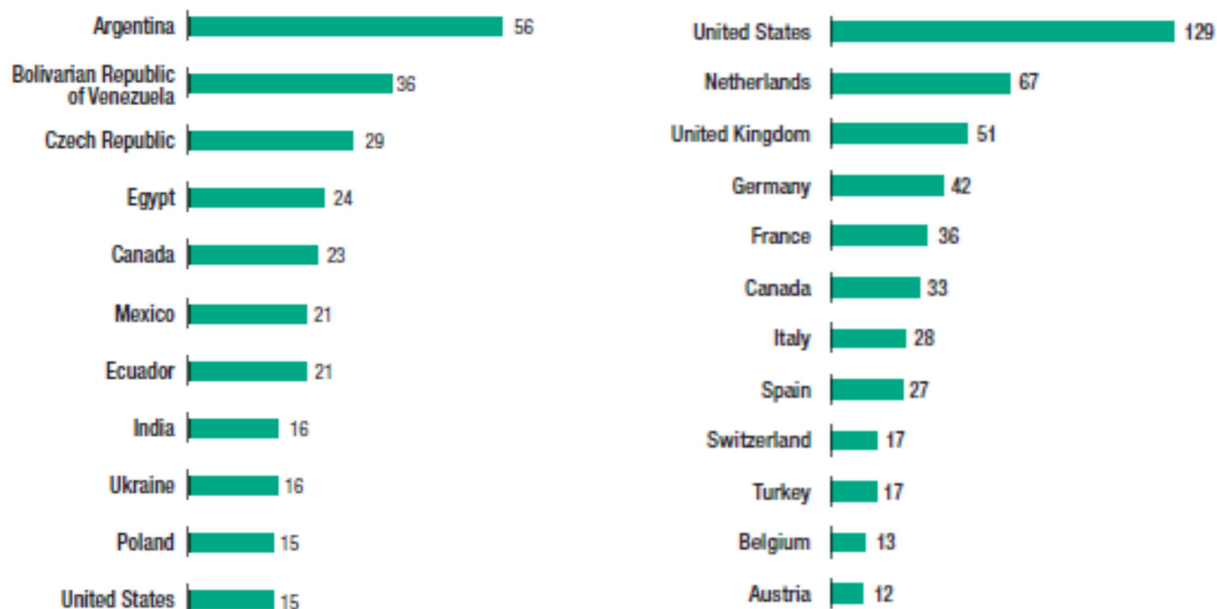
---

<sup>10</sup> UNCTAD, World Investment Report 2015

Графика 1

Най-много спорове заведени срещу:

Класация на страни по произход на инвеститори завели спорове:



Източник: WIR 2015, UNCTAD

Междувременно кумулативно най-много спорове са заведени от инвеститори с произход от ДЧ на ЕС с 300 заведени спора, или 53% от общия брой, докато инвеститори с произход от САЩ, са завели 129 спора по действащи двустранни инвестиционни спогодби, което е 22 % от общия брой спорове. Класацията на 10 най-чести страни на произход на инвеститорите, завели спорове, се допълва от 8 от най-старите ДЧ на ЕС (Холандия, Обединеното кралство, Германия, Франция, Италия, Испания, Белгия и Австрия). Това показва, че най-честите ползватели на РСИД са развити държави от Европа и Северна Америка (САЩ и Канада).

В същото време статистиката сочи, че от уредените спорове (след решение на арбитраж или със споразумение) в повечето случаи решението е в полза на държавата, а не на инвеститора. Според данни на УНКТАД 36 % от решенията на арбитражите са в полза на държавата, срещу 27 в полза на инвеститора. Процентът на уредените извънсъдебно спорове е 26%, а 11 % са прекратени или недопуснати (Графика 2).

Графика 2



Източник: UNCTAD

Графика 3



При по-подробна разбивка на решенията по РСИД е видно, че споровете, по които страни са ДЧ на ЕС, решенията в 50% от случаите са в полза на държавата. Предвид непрозрачността на решенията е невъзможно да се конкретизира в колко от тези случаи е постигнато решение въз основа на извънсъдебно споразумение между държавата и инвеститора<sup>11</sup>. Традиционно тази информация се пази в тайна от държавите.

От гледна точка на ЕС, 72 % (в 88 от 117 спора) от споровете повдигнати срещу негови членове са от инвеститори в рамките на Общността, т.е. от ДЧ на ЕС.

Наличието на споразумение за защита на инвестициите и възможност за инвеститорите да търсят правата си имат несъмнено позитивен ефект по отношение привлекателността на една страна за инвестиране. Това е и причината за масовото сключване и използване на двустранни инвестиционни договори от държавите по света. Анализите на действието на тези договори и функционирането на арбитражите показват, че практиката е извела сфери, в които може да има подобрене във функционирането на международните правила за инвестиционни спорове. Подобни усилия вече се правят в международните форуми, където тази тематика се обсъжда – УНСИТРАЛ, УНКТАД, Центъра за разрешаване на инвестиционни спорове във Вашингтон. Нищо в практиката не дава основания за напълното отричане на механизмите за РСИД. Дори в известните примери за осъдени държави, когато е трябвало да заплащат немалки обезщетения на инвеститорите. Следва да се отбележи, че не наличието на договори за защита на инвестициите е проблем, а действията на държавите и съдържанието на тези договори. В международното право

<sup>11</sup> UNCTAD, IIA Notes. No. 2/ June 2014 – ISDS: An Information Note on the United States and the EU, достъпни на [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d4\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d4_en.pdf)

е възприет принципът „*pacta sunt servanda*“, според който държавата е длъжна да изпълнява сключените от нея споразумения.

Ефектите от РСИД не са еднозначни, но оценките са, че положителните са повече от негативните. Нуждата от реформа на тези механизми е осезаема, за да може те да отговорят на най-високите демократични и правни стандарти. Съществува възможността за отхвърляне на политиката на сключване на договори за защита на инвестициите, но тази възможност е въпрос на политическо решение, по примера на Австралия. Пред ЕС предстои да дефинира политиката си по отношение на ПЧИ и тяхната защита, като първата стъпка ще бъде резолюцията на Европейския парламент по преговорите за ТТИП, където въпросът за РСИД е основен.

### **Европейско измерение**

Насърчаването и защитата на инвестициите не са нови инструменти на инвестиционната политика на държавите-членки (ДЧ) на ЕС. Те се гарантират чрез близо 1 400 двустранни инвестиционни спогодби, 67 от които са сключени от България.

След влизането в сила на договора от Лисабон, договарянето на споразумения за преки чуждестранни инвестиции попадна в обхвата на Общата търговска политика на ЕС (член 207 от ДФЕС), с което компетенциите по тях бяха прехвърлени към ЕС. Усилията от 2009 г. насам за реформа на системата на защита на инвестициите и разрешаването на спорове инвеститор-държава включват и разработването на подход към сключването от ЕС търговски споразумения с трети страни. Целта е постигането на баланс между правото на държавата да регулира и защитата за инвеститорите, подобряване на механизмите за уреждане на спорове, и ясни - непозволяващи различни тълкувания - правила. Виждания в тази насока изрази и Европейския парламент в приетата на 6 април 2011 г. Резолюция за бъдещето на международната инвестиционна политика на ЕС. В своята работа, ЕК изхожда и от богатия опит на ДЧ на ЕС и се стреми да подобри практиките им.

Първите инвестиционни разпоредби след влизането в сила на Лисабонския договор са договорени в споразуменията на ЕС с Канада (СЕТА), Сингапур и Виетнам, чието одобрение и ратифициране предстоят. Подобни разпоредби ще бъдат включени и в договаряните в момента споразумения за свободна търговия с Япония, Малайзия, както и в чисто инвестиционните споразумения с Китай и Мианмар/Бирма. В своята работа ЕК стъпва на добрите практики на ДЧ, както и на последните новости по отношение защитата на инвестициите в международни форуми като УНКТАД, УНСИТРАЛ и ОИСР.

В съответствие с чл. 3 на Регламент (ЕС) № 1219/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 12 декември 2012 г., след сключване на споразумение между ЕС и трета страна, включващо разпоредби за защита на инвестициите, ДЧ страни по

двустранни инвестиционни спогодби следва да прилагат договореното от ЕС Споразумение. Разпоредбите на такова споразумение биха имали наднационално прилагане и пряко действие в националния правен ред.

ВИТС включва всички нововъведения от новия подход на ЕС по защитата на инвестиции и разрешаването на инвестиционни спорове, като по този начин отговаря на исканията за по-честен, по-прозрачен и по-институционализиран процес при уреждането на спорове. Подходът предоставя високо ниво на защита за инвеститорите, като същевременно запазва непокътното право на правителствата да регулират в обществен интерес и следват легитимни политически цели като опазването на здравето на обществото, сигурността му и околната среда. Споразумението създава постоянен трибунал, както и апелативен трибунал, пред който да се обжалват решения на първия.

## **2. Разпоредби за защита на инвестициите във ВИТС**

Споразумението стъпва на традицията на държавите-членки и техните практики по отношение двустранните инвестиционни споразумения, като са въведени значителни подобрения в текста, които да отразяват съвременната реалност. Основно подобрение е текстът относно правото на правителствата да регулират, който потвърждава това право (не го създава, тъй като те го притежават). Дефиниран е стандарта за „честно и равнопоставено третиране“, който се състои от затворен списък на дейности, които представляват нарушение на този принцип. За разлика от ISDS системата, където обичайно този стандарт е отворен за интерпретация от трибунала.

ВИТС включва и специален анекс относно непряката експроприация, където тя се дефинира. По този начин се гарантира, че действие на държавен орган ще се счита за експроприиране само ако нанася подобни вреди на инвеститора. Следва да се отбележи, че пряката експроприация, както и непряката, са напълно позволени от ВИТС, когато се правят в обществен интерес и при адекватна компенсация. Например, недискриминационни мерки от общ характер в областта на труда, здравеопазването или околната среда, не могат да бъдат считани за експроприация, освен ако не са толкова агресивни в преследването на целта си, че отнемат собствеността на инвеститора. Важно е да се подчертае, че това ниво на защита на инвестициите вече се прилага в рамките на ЕС. С влизането в сила на споразумението тази защита ще се предостави на канадските инвеститори в ЕС, както и на тези от ЕС в Канада.

По отношение на прилагането на разпоредбите за защита на инвестициите в сектора на финансови услуги, ВИТС потвърждава правото на регулаторите и от двете страни да прилагат пруденциални мерки, когато това е нужно. В същото време се дава свобода на инвеститорите да оспорват пред инвестиционния трибунал всяка мярка, за която страните не са се съгласили, че представлява пруденциална мярка.

В заключение, ВИТС ще замени действащите двустранни инвестиционни договори на 8 от държавите членки на ЕС с Канада. България не е сред тях, което означава, че със споразумението се гарантира защита на български инвестиции в Канада, както и се предоставят гаранции за прозрачна и стабилна среда за канадските инвеститори в България.

### **3. Същност на новия подход - Investment Court System**

Предложеният от ЕС текст се състои от две части: Инвестиционна защита и Инвестиционна съдебна система. Текстът в първата част съдържа традиционните стандарти за защита на инвестициите като национално третиране, третиране „най-облагодетелствана нация“, справедливо и равнопоставено третиране (FET), т.нар. „umbrella“ клауза и т.н. Разпоредбите в тази част са сходни с тези в споразуменията със Сингапур и Канада. Новият елемент в този текст е член 2 Право на регулиране. С него се потвърждава правото на държавите да регулират с оглед легитимния обществен интерес в области като социална политика, опазване на околната среда и други. Предложеният от ЕК текст е по-силен, отколкото е нужно за потвърждаването на изконното право на държавата, но е политически приемлив предвид силния обществен интерес. Единственото притеснение свързано с член 2 е правно да се изчисти съвместимостта му с останалите разпоредби по отношение на инвестиционната защита.

Във втората част на текста относно новата система за разрешаване на инвестиционни спорове е основното изменение в подхода на ЕС. Най-важната разлика с ISDS е, че новият трибунал става публичен и инвеститорът няма възможност да влияе върху избора на арбитри. За да се гарантира високото качество и професионализъм при разрешаването на спорове, процедурите и изискванията към арбитрите за съставяне на трибунала са заимствани от правилата на Органа за уреждане на спорове в СТО. Другият иновативен момент в текста е въвеждането на Апелативен механизъм, какъвто досега съществуващата система не предвижда, като процедурата съвпада с тази на Апелативния орган в СТО. Идеята за заимстване на правилата и процедурите от СТО произлиза от нуждата за легитимност на новата система, каквато СТО и органите му притежават. Изискванията за арбитрите в Апелативния трибунал са приравнени към изискванията за заемането на висша магистратска длъжност в страната на произход на кандидата за арбитър (т.е. да може да бъде конституционен съдия или съдия в друг висш съд).

Друга важна характеристика е връзката на трибунала с националните съдилища. В текста се предвижда т. нар. No U-turn Approach, което означава, че инвеститорът има право да избира дали да търси правата си в националния съд или в международния трибунал. Веднъж подал иск в трибунала, инвеститорът не може да предяви претенции пред друг съд или трибунал. В същото време, ако националният



съд отсъди по даден иск, то същият може да се повдигне и пред международния трибунал. Това положение е притеснително за обществеността, тъй като се приема възможността за отхвърляне на решения на националния съд, вкл. висш такъв, като по този начин се оспорва и подкопава неговото върховенство и суверенитет. Текстът в ревизирания му вариант се приближава до този в споразуменията със Сингапур и Канада, където разпоредбите са по-широки като обхват и дават възможност за различни интерпретации. Въпреки това в текста (член 13) ясно е записано, че трибуналят не може да интерпретира национално право или да издава решения относно легитимността и валидността на националното законодателство. Все пак е добре да се поясни различната правна база, въз основа на която националният и международният съд вземат решения. Докато първият може да разглежда по същество законосъобразността на действия и наредби, приети от държавата, то трибуналят може единствено да отсъди материална компенсация, вследствие на нарушаване на международен договор.

Изключително позитивен елемент на текста е улесняването на достъпа до системата за малките и средни предприятия (МСП). Възможно е разглеждането на делото от един съдия, за да се намалят разходите. Същите намаляват и от факта, че трибуналят е публичен, а не частен. Обсъждат се и други възможности за улесняването на МСП при ползването на новата система за инвестиционни спорове като създаването на информационни портали и финансови инструменти.

Новият модел на текст по инвестициите се обсъжда и в рамките на преговорите по ТТИР между ЕС и САЩ.

ЕК нееднократно е подчертавала, че новата инвестиционна платформа (включваща система за инвестиционен съд, апелативен механизъм, потвърждаване на правото на държавата да регулира) е модел на ЕС и не трябва да се възприема от обществото като модел на ТТИР. Очакванията са той да бъде използван при всички бъдещи споразумения на ЕС, които обхващат защита на инвестициите

## **IX. Обществени поръчки**

Споразумението предоставя изключителен достъп до канадския пазар на обществени поръчки за ЕС. За първи път Канада отваря провинциите, териториите и общините си за чуждестранен партньор, и то доста над обвързаното в рамките на Споразумението за държавни поръчки в СТО и в НАФТА. ВИТС представлява най-амбициозната оферта, която Канада някога е предоставяла на трета страна по отношение на обществените поръчки, включително и САЩ. Премахва се съществуващата асиметрия между двете страни, тъй като пазара на ЕС на практика вече е отворен за канадски компании. Канадските ангажменти включват обществените поръчки, обявявани от федералните власти, провинциалните и териториални министерства и агенции, държавно контролираните предприятия ("crown corporations"), както и на регионални, местни и общински правителства и дружества. Така съществува реципрочност между ЕС и Канада.

Съществуват само два сектора, в които има съществени ограничения от канадска страна. Първият е в областта на енергийните услуги в провинциите Онтарио и Квебек, които изключват от ангажиментите си определени типове договори. Въпреки това, компаниите от ЕС имат значителен достъп до обществените поръчки в енергийния сектор, предвид обхвата на стоки, услуги и дружества. Вторият сектор е общественият транспорт в същите провинции. Те не затварят възможността за европейските компании да участват в търговете, а поставят допълнителни изисквания. Тези ограничения се изразяват в изисквания за процент местно съдържание, който е толкова висок, че на практика не позволява на компании извън двете провинции да участват. Този проблем не е решен напълно, но е предоставено значително облекчаване на това изискване, което прави възможно участието на доставчици от ЕС. В допълнение, за първи път двете провинции правно се обвързват с прозрачност при прилаганите изисквания, тъй като до сега са прилагани на база установена практика, а не на закон или наредба.

По отношение на правилата в главата по обществените поръчки, текстът е базиран на СДП в СТО. Разпоредбите са доразвити и е предвиден електронен портал за обществени поръчки в Канада, който да отговаря на съществуващите системи в ЕС.

## **Х. Защита на интелектуалната собственост**

Тази глава е разработена на основа на Споразумението ТРИПС в СТО. Освен copyright, търговски марки и дизайни, един от основните резултати касае защитата на интелектуална собственост по отношение на фармацевтичните продукти. Има позитивен резултат по трите основни искания на заинтересованите страни от ЕС, по отношение на асиметрията в нивото на защита между ЕС и Канада: 1) иноватори, притежатели на фармацевтичен патент ще имат правото да обжалват решения за пазарна оторизация, без дискриминация спрямо производителите на генерични лекарства; 2) Канада потвърждава и гарантира режима си за защита на данните (6 + 2 години); 3) Канада ще стартира *sui generis* система за защита на патентния срок в съответствие със системата на ЕС за Сертификат за допълнителна защита, това ще представлява по-кратък период (2 години) на допълнителна защита от този в ЕС (5 години).

Освен това Канада се е ангажирала да засили граничния си контрол по отношение на фалшифицирани търговски марки, пиратски стоки и фалшифицирани географски означения. По този начин правилата ѝ ще се доближат до тези в ЕС.

Във ВИТС, ЕС и Канада потвърждават своите права и задължения, произтичащи от Декларацията от Доха относно Споразумението ТРИПС и общественото здраве от 14 ноември 2001 г. по отношение на достъпа до лекарства за развиващите се страни. Споразумението не ограничава възможността за износ на генерични лекарства за развиващите се страни, и предвижда страните по него да изключват този износ от задълженията им по споразумението.

### **Географски означения**

Канада е приела, че всички географски означения за хранителни продукти, предложени от ЕС ще бъдат защитени на сравнимо ниво с това, предоставено от европейското законодателство. Също така към включените в споразумението ГО могат да бъдат добавяни допълнителни наименования в бъдеще. Канада ще предостави пълна защита за 145 наименования като ГО, с частични изключения за 21, които са в конфликт с вече съществуващи търговски марки на канадския пазар. За тях са договорени специални режими: 5 ГО ще съществуват едновременно с търговските марки регистрирани в Канада; 8 ГО ще бъдат защитени, но наименованията им преведени на английски или френски ще бъдат в употреба, доколкото не подвеждат потребителя за произхода на стоката; 3 ГО ще бъдат защитени, като някои търговски марки ще продължат да се използват, а други не, в зависимост от това кога са представени на пазара; 5 ГО за сирена също ще получат защита, като до сега канадските власти не са считали за нужно да предоставят такава; забранява се всякаква употреба на знаци, флагове и думи, които могат да подвеждат потребителите за произхода на дадена стока.

## **XI. Търговия и устойчиво развитие**

Докато Канада има практика да договаря отделни споразумения свързани с търговските ѝ, докато ЕС прави въпросните разпоредби интегрална част от споразуменията си за свободна търговия. В процеса на преговори Канада прие подхода на ЕС. ВИТС съдържа съществени ангажменти и разпоредби по отношение на:

- ангажменти към международни стандарти и споразумения – потвърждаване на ангажиментите към МОТ (основни трудови стандарти и права като безопасност на работното място, ратифициране и прилагане на конвенциите на МОТ). Ефективно прилагане на многостранните споразумения за опазване на околната среда;
- гарантиране правото на всяка от страните да регулира области свързани трудова заетост и околна среда;
- гарантиране, че стандартите относно заетостта и опазването на околната среда не са използвани за ограничаване на търговията, или за либерализиране на националните режими за заетост и околна среда така, че да представляват непозволено стимулиране на търговия и инвестиции;
- ангажменти за насърчаване на устойчива употреба и търговия с природни ресурси, като дървесина и рибни продукти;
- насърчаване на търговски и инвестиционни практики и схеми в подкрепа на устойчивото развитие, като Корпоративната социална отговорност (с рефериране към Правилата на ОИСП за МНК), еко етиктиране (eco-labeling) и справедлива търговия (fair trade);
- засилен мониторинг и висока степен на прозрачност, включително участие на гражданското общество;
- процедури за разрешаване на спорове основани на правителствени консултации и механизъм за преглед от страна на независима трета страна, с участието на експерти, чийто доклади са публични.

Прилагането на тези разпоредби ще бъде съблюдавано от специален правителствен орган и ще бъде осъществявано в сътрудничество с гражданското общество.

Разпоредбите свързани с устойчивото развитие, заетостта и опазването на околната среда се съдържат в глава 22 „Търговия и устойчиво развитие“, в глава 23 „Търговия и заетост“, и в глава 24 „Търговия и околна среда“.

## **Глава 22 „Търговия и устойчиво развитие“**

В глава 22, чл. 1 (Цели) страните по споразумението се позовават на Декларацията от Рио за околната среда и развитието от 1992, на Декларацията от Йоханесбург и Плана за прилагане относно устойчивото развитие от 2002, Министерската декларация на ИКОСКОС към ООН относно пълната заетост и почтен труд от 2006, Декларацията на МОТ относно социална справедливост за справедлива глобализация от 2008, така признавайки, че икономическото развитие, социалното развитие и опазването на околната среда са независими и взаимно допълващи се елементи на устойчивото развитие. Страните се задължават да насърчават международната търговия по начин, допринасящ за постигане на устойчиво развитие и благосъстояние за настоящите и бъдещи поколения. В член 3 на същата глава от споразумението, страните се задължават да насърчават търговията и икономическото развитие чрез насърчаването на устойчиви икономически практики, като една от тях е насърчаването на най-добри практики на корпоративна социална отговорност, според изложените в Правилата на ОИСР за многонационалните компании.

## **Глава 23 „Търговия и заетост“**

В глава 23 „Търговия и заетост“ са заложили основните принципи и програмни документи приети от МОТ с цел насърчаване на справедлив труд, също така се признава важността на правото на сдружаване и колективното договаряне. В член 2 на същата глава специално се гарантира правото на държавите да регулират в областта на трудовите правила и норми. Този член гарантира ненамеса във вътрешния ред на, която и да е от страните. ЕС и Канада поемат ангажимент да работят в международен план за налагането на най-високите трудови международни стандарти.

Разпоредбите относно трудовата заетост включват ангажименти за спазване на Декларацията на МОТ относно основните принципи и права в труда от 1998 г., както и разпоредби относно забраната на понижаване на съществуващите трудови стандарти и правила с цел подпомагане търговията и привличане на инвестиции. Създават се специални групи за диалог с гражданското общество, както и институционални органи за наблюдение на изпълнението на ангажиментите на страните по ВИТС. Предвиден е ограничен механизъм за уреждане на спорове по въпроси свързани с глава 22, който позволява образуването на панел, който може да издава препоръки към една от страните нарушила разпоредбите на ВИТС.

В допълнение по отношение на заетостта през 2015 г. Европейската комисия изготви специално изследване на връзката между търговията и заетостта „Износът на

ЕС: Ефект върху заетостта и доходите”<sup>12</sup>. В изследването, наред с данните на ниво ЕС, се съдържат данни и за държавите-членки.

За България могат да се обобщят следните данни:

- освен заетостта по линия на търговската икономическа интеграция със страните от ЕС, износът на страната ни за трети пазари осигурява над 563 000 работни места;
- в допълнение други 80 000 българи заемат работни места, свързани с износа от други държави от ЕС към трети страни;
- това означава, че всяко 1 от 5 работни места в България зависи от износа на ЕС;
- износът от България към трети страни осигурява също така 23 000 работни места в останалата част от ЕС.
- двустранната търговия с Канада поддържа 1% от заетите в страната.

#### **Глава 24 „Труд и околна среда“**

В глава 24 страните по споразумението признават важността на околната среда и опазването ѝ за устойчивото развитие. В този смисъл си поставят цел да се стремят към: най-високите стандарти на опазване на околната среда, ефективно да прилагат вътрешното си законодателство в тази област, да не правят компромиси с нормите за околната среда в интерес на търговията и инвестициите, да налагат санкции на нарушителите според вътрешните си правила. Освен това се съдържат и разпоредби даващи право на държавите да регулират в интерес на опазването на околната среда, да определят свои равнища на защита на околната среда и да приемат или съответно изменят своите законови разпоредби и политики по начин, съответстващ на многостранните споразумения в областта на околната среда, по които са страна.

Освен в глава 22, референции към опазването на околната среда се правят в преамбюла на ВИТС, както и в частта с общи изключения от действието на споразумението, което дава допълнителни гаранции за правото държавите да регулират в обществен интерес и сигурност.

## **XII. Държавни предприятия, монополи и предприятия със специални права**

Споразумението включва глава относно държавните предприятия, монополите и предприятията със специални права и привилегии, за да гарантира, че целите и пазарния достъп постигнати с него не са ограничени или засегнати от дейността на подобен вид предприятия. ЕС и Канада имат право да установяват подобни дружества, без ограничение от сектора и броя, но следва да гарантират, че когато те оперират на

---

<sup>12</sup> <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/trade-and-jobs/>

пазара ще го правят спазвайки пазарните правила и без да дискриминират така, че да ограничат търговската дейност на останалите. Следва да се отбележи, че оперирането на пазара и действията в обществен интерес или предоставянето на комунална/обществена услуга са различни. Не се засяга правото на държавите да регулират по отношение на комуналните/обществени услуги.

### **XIII. Култура**

Културата и свързаните с нея дейности имат особен статут в нашите общества. Ето защо, споразумението потвърждава правото на страните по него да приемат мерки за опазване и насърчаване на културното разнообразие, като потвърждават ангажиментите си по Конвенцията на ЮНЕСКО относно опазването и насърчаването на културното многообразие и неговите прояви. По никакъв начин няма да се засегнат дейностите на правителствата по субсидиране на културни дейности.

Европейския съюз се характеризира с многообразието си от култури, поради което запазването му е от особено значение за обществото. Същите виждания изразява и Канада. Поради тази причина в процеса на преговори на културата и културните дейности е обърнато специално внимание. В резултат на това културните дейности са оставени извън обхвата на споразумението.

## ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

**„Износът на ЕС: Ефект върху заетостта и доходите”,** Европейска комисия, 2015 г. Достъпен на: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/trade-and-jobs/>.

**ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ, годишен обзор / 2015 г.,** Министерство на финансите на Република България.

**Иновационна стратегия за интелигентна специализация на Република България** (2014-2020 г.), подготвена от Министерство на икономиката и приета с Решение на МС №857 от 03.11.2015 г.

**Митническа статистика** на Министерство на икономиката на Република България.

**Списание „Митническа хроника”, бр. 6/2015 г.,** година XXIII, Агенция Митници.

**Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic relationship.** A joint Study by the European Commission and the Government of Canada. (2008) Достъпен на: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/study-etude.aspx?lang=eng>.

**Canada–European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement.** An overview of the agreement, trade and advantages. *Economic Viewpoint*. 22 April 2015. Достъпен на: [www.desjardins.com/economics](http://www.desjardins.com/economics).

**CETA, TTIP and the EU precautionary principle. Legal analysis of selected parts of the draft CETA agreement and the EU TTIP proposals.** – Study – Commissioned by foodwatch authored by Prof. Dr. iur. Peter-Tobias Stoll, Dr. Wybe Th. Douma, Prof. Dr. Nicolas de Sadeleer and Patrick Abel in June 2016.

**CETA: the EU-Canada free trade agreement,** Briefing Paper Number 7492, 7 September 2016, House of Commons Library.

**CETA – Summary of the final negotiating results,** European Commission. Достъпен на: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc\\_152982.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/december/tradoc_152982.pdf).

**EU-Canada SIA Final Report,** June 2011. Достъпен на: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc\\_148201.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148201.pdf).

**The benefits of CETA,** European Commission. Достъпен на: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc\\_154775.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154775.pdf).

**TradeMap.** Статистически данни за двустранна търговия на International Trade Center. Достъпни на: <http://www.trademap.org/>.

**UNCTAD, World Investment Report 2015,** достъпен на [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf).

**UNCTAD, World Investment Report 2015.**

**UNCTAD, IIA Notes. No. 2/ June 2014 – ISDS: An Information Note on the United States and the EU,** достъпни на [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d4\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d4_en.pdf).

**Интернет страница на ГД Търговия посветена на ВИТС:** <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/>.