

ГОДИШНИК

**„ИКОНОМИКА
И БИЗНЕС“**

ДЕПАРТАМЕНТ „ИКОНОМИКА“

2020

ТОМ 5

**Редакционен съвет на
Годишник „Икономика и бизнес“ 2020**

доц. д-р Ренета Димитрова (НБУ) – председател
проф. д-р Събина Ракарова (НБУ)
проф. д-р Иванка Данева (НБУ)
доц. д-р Надежда Димова (НБУ)
доц. д-р Иван Боевски (НБУ)
доц. д-р Стефан Стефанов (НБУ)
доц. д-р Станислава Георгиева (НБУ)
доц. д-р Едуард Маринов (НБУ)
доц. д-р Ирена Николова (НБУ)
проф. д.ик.н. Андраш Инотай (Institute for World Economics, Hungary)
проф. д-р Гунар Праузе (Wismar Business School, Germany)
проф. д-р д.х.к. Юхани Лауринкари (University of Eastern Finland)
проф. д-р Ирина Капустина (Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Russia)
доц. д-р Пламен Пътев (I Shou University, Kaohsiung, Taiwan)

**ГОДИШНИК „ИКОНОМИКА И
БИЗНЕС“ 2020
ДЕПАРТАМЕНТ „ИКОНОМИКА“**

Научен редактор: доц. д-р Ренета Димитрова
Технически редактор: доц. д-р Едуард Маринов

© Дизайн и предпечат: Таня Йорданова,
Ралица Николова

© Издателство на Нов български
университет, 2022 г.
София 1618, ул. Монтевидео 21
www.nbu.bg
www.bookshop.nbu.bg

Всички права са запазени. Не е разрешено публикуването на части от книгата под каквато и да е форма – електронна, механична, фотокопирна, презапис или по друг начин – без писменото разрешение на издателството.

ISSN: 2534-9651

**Editorial Board
Economics and Business Yearbook 2020**

Prof. Dr. Reneta Dimitrova (NBU) – Chairperson
Prof. Dr. Sabina Rakarova (NBU)
Prof. Dr. Ivanka Daneva (NBU)
Assoc. Prof. Dr. Nadezhda Dimova (NBU)
Assoc. Prof. Dr. Ivan Boevski (NBU)
Assoc. Prof. Dr. Stefan Stefanov (NBU)
Assoc. Prof. Dr. Stanislava Georgieva (NBU)
Assoc. Prof. Dr. Eduard Marinov (NBU)
Assoc. Prof. Dr. Irena Nikolova (NBU)
Prof. Dr. Ec. Sc. Andras Inotai (Institute for World Economics, Hungary)
Prof. Dr. Gunnar Prause (Wismar Business School, Germany)
Prof. Dr. Juhani Laurinkari (University of Eastern Finland)
Prof. Dr. Irina Kapustina (Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, Russia)
Assoc. Prof. Dr. Plamen Patev (I Shou University, Kaohsiung, Taiwan)

**ECONOMICS AND BUSINESS
YEARBOOK 2020
DEPARTMENT OF ECONOMICS**

Scientific Editor: Assoc Prof. Dr. Reneta Dimitrova
Technical Editor: Assoc. Prof. Dr. Eduard Marinov

© Design and prepress: Tanya Iordanova,
Ralitsa Nikolova

© New Bulgarian University Press, 2022
1618 Sofia, 21 Montevideo St.
www.nbu.bg
www.bookshop.nbu.bg

All rights reserved. It is not allowed to publish parts of the book in any form – electronic, mechanical, photocopying, copying or otherwise – without the written permission of the publisher.

ISSN: 2534-9651

СЪДЪРЖАНИЕ



10

Предизвикателствата пред регулаторните органи при управлението на кредитния риск в търговските банки в новите реалности

доц. д-р Ренета Димитрова

19

Иновациите като фактор за повишаване конкурентоспособността на банките

гл. ас. д-р Надя В. Ненкова

31

Възможности за оптимизиране на счетоводното отчитане на платежните операции и инструменти в търговските банки

доц. д-р Станислава Панчева,
докторант Десислава Маврова

41

Икономиката на България през последните 30 години: преструктуриране и външна търговия

доц. д-р Ирена Николова

58

Двустранни търговски отношения между Австрия и България (2004 – 2018)

доц. д-р Едуард Маринов,
Лилия Димитрова, Стела Неделчева,
Яна Тотева

70

Глобални стойностни вериги – по време и след кризата в резултат на COVID-19

гл. ас. д-р Елена Спасова

89

Провалът на СТО и променящите се модели в световната търговия

доц. д-р Едуард Маринов

99

Роля на бранд стратегиите при сделки по сливания и придобивания

гл. ас. д-р Ралица Димитрова

116

Стратегии в управлението на интелектуалната собственост. Закрила при игровизацията като маркетингов инструмент

гл. ас. д-р Димитър Трендафилов

126

Потребителската лоялност на Baby Boomers, X, Y и Z поколенията при покупка на бързооборотна стока

гл. ас. д-р Росица Накова

132

Актуални методологико-приложни аспекти на счетоводното отчитане на сделките за вътреобщностна доставка на стоки с участието на посредник

доц. д-р Станислава Панчева

149

Данъчният мениджмънт в немскоезичната академична традиция

гл. ас. д-р Емил Калчев

168

Към авторите и читателите на Годишник „Икономика и бизнес“

ПРОВАЛЪТ НА СТО И ПРОМЕНЯЩИТЕ СЕ МОДЕЛИ В СВЕТОВНАТА ТЪРГОВИЯ

доц. д-р Едуард Маринов
Нов български университет
emarinov@nbu.bg

Резюме: Една от най-съществените причини за промените, които се наблюдават в рамките на съвременната глобална система на международните икономически отношения през последните години, е дългогодишната липса на напредък в многостранното регулиране на световната търговия в рамките на Световната търговска организация (СТО), която кара много държави да търсят други пътища за насърчаване на търговията и за

създаване на нова институционална система, регулираща стокообмена. В статията е направен опит за обяснение на част от причините за този неуспех на СТО и са изведени обобщено основните трансформации и тенденции в световното стопанство, до които води провалът на мултилатерализма.

Ключови думи: либерализация, многостранно търговско сътрудничество, мултилатерализъм, Глобален Юг

THE FAILURE OF THE WTO AND THE CHANGING PATTERNS OF INTERNATIONAL TRADE

Associate Professor Eduard Marinov, Ph.D.
New Bulgarian university
emarinov@nbu.bg

Abstract: One of the main reasons for the changes that have taken place in the current global system of international economic relations in recent years is the long-standing lack of progress in the multilateral regulation of world trade within the World Trade Organization (WTO), which is driving countries to search for other ways to promote trade and cre-

ate a new institutional system regulating trade. The article makes an attempt to explain some of the reasons for this failure of the WTO and outlines the main transformations and trends in the world economy caused by the mishap of multilateralism.

Keywords: trade liberalization, multilateral trade cooperation, multilateralism, Global South

Въведение

В съвременната глобална система на международните икономически отношения се наблюдават определени промени и тенденции, обусловени както от чисто икономически, така и от множество други фактори – социални, политически, свързани със сигурността и т.н. В някои случаи тези тенденции са разнопосочни, в други те имат много сериозни икономически ефекти. Една от най-съществените причини за тези промени е дългогодишната липса на напредък в многостранното регулиране на световната търговия в рамките на Световната търговска организация (СТО), която кара много държави да търсят други пътища за насърчаване на търговията и за създаване на нова институционална система, регулираща стокообмена.

Всеки опит да се даде отговор на въпроса дали СТО е успяла или не като ефективна многостранна организация за насърчаване на международната търговия се основава на разбирането за това какво означава „провал“, както и за това какви са целите на търговията от нормативна гл.т. Въпросът, който трябва да бъде зададен най-напред, е каква е първичната цел на търговската политика. Прекалено опростено е да се приема, че това трябва да бъде увеличаването на брутния вътрешен продукт (БВП), тъй като от него зависи темпът на икономически растеж. Друго възможно виждане е, че търговската политика може да бъде много по-широка в своите цели и да отчита понятията за справедливо, равноправно и устойчиво развитие, както и да отделя внимание на условията на труд и опазването на околната среда.

Целта на изследването е да докаже, че СТО се е провалила именно защото е успешна – на пръв поглед парадоксално твърдение, което изисква обяснение. От гледна точка на интересите на развития западен свят СТО е постигнала успех – „вече не останаха големи търговски ограничения, които да бъдат премахнати. Ако през 90-те години ползите от търговската либерализация бяха огромни (стотици милиарди долари) и либерализацията носеше 10% от икономическия растеж

в света, ползите от либерализацията са важни и очевидни, но вече бяха осъществени“ (Krugman, 2016). Въпреки това от гледна точка на милиардите бедни хора в развиващия се свят СТО претърпява провал.

През 1995 г. при създаването на СТО световната търговия като процент от БВП е 44%, а през 2013 г. делът ѝ възлиза на 56% (World bank, 2020). Причинно-следствените връзки в световната икономика обаче са трудно доказуеми – възможно е създаването на СТО и увеличаването на световната търговия да са свързани, но може и това да е просто съвпадение. Емпиричните доказателства сочат, че през същия период голяма част от развиващите се страни са преживели както спад на дела на търговията в БВП (Kilei, 2005, p. 127), така и намалени нива на растеж. Следователно, анализирайки развитието, е жизненоважно да се разгледат политиките на СТО, за да се разбере какво влияние имат те върху развиващия се свят и въз основа на това да се открият и причините за някои от наблюдаваните сериозни промени в моделите на търговията в глобален план през последните десетилетия.

От гледна точка на икономиката на развитието СТО е неуспешен провал. СТО може да се определи като успешна от позицията на високоразвитите западни икономики, както и на отделни „елити“ в развиващия се свят, но този успех е от полза само за онези, които вече притежават голямо богатство и сила (Yates, 2015, p. 1). Това е така, защото СТО е структурирана и организирана по такъв начин, че всъщност не насърчава истинската свободна търговия. Тя е ориентирана по-скоро към стимулирането на монополистичната конкуренция, при която най-силните участници имат огромно и непрекъснато предимство (Bello, 2000, p. 27).

Въпросът дали СТО „насърчава търговията“ всъщност засяга твърде малка част от проблема. Важното е какво влияние имат нейните търговски политики – търговията може да се разраства, но ако това оказва отрицателно въздействие върху развиващите се страни, то очевидно може да се опреде-

ли като провал. Ето защо, за да се достигне до обективен отговор, този въпрос би трябвало да се разшири и да се запитаме „кой има полза“. В случая на СТО полза имат „глобалните елити“ – политиките на организацията защитават и поддържат техните интереси, улеснявайки печелившото натрупване на капитали, като същевременно ограничават натиска от Глобалния Юг, възпрепятстващ този процес. Във връзка с това, използвайки цитираното определение за неуспех, изследването прави опит да демонстрира как СТО се е провалила, като покаже, че тя е институционално структурирана така, че да обслужва тези „елитни“ интереси. Показано е също и как тази структура е подкрепена от „онто-епистемологична рамка“ (Yates, 2015, р. 2), която не е в интерес на развиващия се свят и която поддържа доминиращата конюнктура. Това се проявява както в неспособността на СТО да включи трудовите стандарти в търговската политика, така и в приемането на търговски политики, които принуждават държавите от Глобалния Юг да се конкурират помежду си и по този начин им пречат да се обединят срещу западната икономическа хегемония.

Институционалният провал на СТО

Учредяването на СТО е резултат от Споразумението от Маракеш (1994 г.), което приключва Уругвайския кръг от преговори по Общото споразумение за тарифите и търговията (ГАТТ), и официално заменя и започва да функционира като приемник на ГАТТ. Следователно СТО трябва да се разглежда не като радикална промяна, а като продължение на Общото споразумение със сходна цел – да координира либерализацията на търговията. Самото ГАТТ е разработено след Втората световна война от западните сили с изрична, ограничена цел, която е преференциално в полза на САЩ и Европа, но за съжаление тази цел остава пренебрегната в повечето изследвания, свързани със споразумението (Wilkinson, 2009, р. 173). Западните държави имат най-голям принос за създаването на ГАТТ, притежавайки т. нар. предимства на

първа движеща сила (Wilkinson, 2009, р. 162) – термин, отнасящ се до държавите, които се присъединяват първи и с това им се предоставя възможност да влияят по-лесно върху протичането и оформянето на преговорите за дадено многостранно споразумение. По отношение на присъединилите се бивши колонии се прилага т. нар принцип „напътстване от дядото“ (Wilkinson, 2009, р. 163), т.е техните действия се определят чрез инструкции от бившите им колониални метрополии. През първите години за развиващия се свят се създават много малко предимства, свързани с търговията, поради ограниченото влияние, което късноприсъединилите се развиващи се страни успяват да окажат върху преговорите. Тази небалансирана система продължава да работи и в днешни дни във формата на СТО, както показват многобройните действия и споразумения, оказващи отрицателен ефект върху развитието на търговската политика, която би била от полза за развиващия се свят.

СТО страда от множество негативни институционални проблеми, наследени от времето на ГАТТ, които водят до невъзможност да функционира като справедлива и ефективна многостранна система за търговия. Наред с „дискурсивните бариери“ те „изключват възможността за всяка дискусия за съществуваща реформа на многостранната система за търговия“ (Wilkinson, 2009, р. 162). Това предполага, че СТО има недостатъци както в своята институционална структура, така и поради теоретичния дискурс, в рамките на който е създадена и функционира.

Във връзка с начина на взимане на решения в СТО очевидно не съществува равенство в правомощията в това отношение, тъй като „търговската система все още до голяма степен се базира на силата, а не на системата, основана на правила“ (Heron, 2006, р. 18). Макар че формално в СТО съществува системата „един член-един глас“, тя никога не е била използвана (Kiel, 2005, р. 119) и както е в повечето международни управленски институции, доминират интересите на силните. По този начин очевидно възниква

проблем – по-слабите държави не са в състояние да повлияят върху начина, по който се постигат търговски споразумения. Това намира проявление в различни направления – от прости проблеми, свързани с разполагаемите ресурси (напр. невъзможността „да се създадат постоянни делегации в Женева“ (Wilkinson, 2009, p. 158), което означава отстраняване от ежедневната административна дейност на организацията), до изключване от многото „неформални“ (евфемизъм за недемократични) сесии за вземане на решения, провеждани в рамките на СТО чрез „сделки в зелена стая“ и „изповедални“ (Heron, 2006, p. 9), при които често липсва прозрачност (Las Das, 2003, p. 14).

В случаите, в които развиващите се страни трябва да бъдат включени в преговорите, вземането на решения често се описва като извършвано „под принуда“. Като пример за „явна политика на власт, в която богатите притискат бедните“ Voas и McNeill (2003, p. 44) посочват Кръга от Доха. Недемократичността на тези преговори намира израз и в географското разположение на местата, избирани за тяхното провеждане – в добре подбрани богати страни, които не допускат медиен контрол и протести от опозиционни групи. Вместо да се занимава с проблемите на развитието, конференцията в Доха всъщност „засилва асиметрията на силите в СТО“ (Las Das, 2003, p. 16), като се съсредоточава върху въпросите, които са от полза за развитите страни, и ограничава „политическото пространство“ (друг термин за суверенитет) на развиващите се държави (Gallagher, 2007, p. 63). На базата на предложенията на СТО в Доха биха били намалени възможностите на тези страни (с „малка полза в замяна“ за тях) да използват мита, да ограничават либерализацията и да се възползват от научноизследователската и развойна дейност на чуждестранните фирми, опериращи в рамките на техните граници, биха били намалени на базата на предложенията на СТО в Доха с „малка полза в замяна“ за развиващите се страни, което засилва асиметрията и увеличава трудности-

те за разработване на справедлива търговска политика (Gallagher, 2007, p. 82).

Самият процес, чрез който се водят преговорите, действа като пречка за ефективното насърчаване на търговията в развиващия се свят. Преговорите на СТО – последователните „кръгове“ – се случват като поредица от „повторяеми игри“, в които развиващите се страни често са принудени да приемат „нови отстъпки в замяна на коригиращи действия“ относно предишни решения (Wilkinson, 2009, p. 159). През 1996 г. например развиващите се страни приемат свързаното с търговията на правата върху интелектуална собственост споразумение (TRIPs) в замяна на „скромната“ либерализация в областта на селското стопанство под формата на достъп до западните пазари. По-бедните държави често имат по-малко способности и умения в сложните търговски преговори, а в този случай могат да загубят много повече – достъпа си до пазарите на развитите страни (Yates, 2015, p. 2). Подобни проблеми се усложняват от „единната сделка“ – инструмент за преговори, при който всички участници трябва да се съобразяват с всички взети решения, а това води до непрекъснато нарастваща асиметрия между развиващите се и развитите икономики – неравенство, което се задълбочава. Начинът на „решаване“ на проблемите в СТО (Споразумението за уреждане на спорове – DSU) е скъп процес, който „съдържа процедурни правила, благоприятстващи развитите икономики“ (Shaffer and Meléndez-Ortiz, 2010, p. xi). Голяма част от проблема е, че крайното решение на всеки търговски спор е „отмъщение“ под формата на наказателни търговски мерки. Икономическият и политическият риск обаче са много по-големи за по-бедните нации, тъй като по-богатите страни биха били засегнати в по-малка степен от наказания или санкции и следователно в крайна сметка силата винаги е в тях (Las Das, 2003, p. 62).

Заедно с други институционални договорености това показва, че ползите от СТО са предимно за развитите икономики, което осигурява дълголетие на организация-

та (Wilkinson, 2009, p. 171). Оттук може да се направи изводът, че СТО е разработена изрично с незаявените цели за „управление на западното търговско съперничество“ и „сдържане на Юга“ (Bello, 2000, p.18). Този абсолютизиран фокус върху либерализацията на търговията по такъв начин, че да се гарантира привилегирован достъп на развитите икономики до развиващите се пазари, не води до справедливи или равноправни търговски резултати.

Теоретичният провал на СТО

В допълнение към това, че СТО е институционално структурирана в полза на силните икономики, съществува и проблемът с доминацията на теоретичния дискурс на неокласическата икономика, която се ангажира с либерализацията на търговията. Както е посочено в декларациите от нея принципи, СТО поддържа ангажимент за „отваряне на националните пазари за международна търговия“ (WTO, 2020). Неокласическата теория намира израз в неолибералната икономическа политика и се основава на априорното допускане, че чрез въздействие върху техните различни конкурентни предимства свободната търговия ще позволи на нациите да постигнат икономически растеж. На това предположение се основава и неокласическата икономическа парадигма в СТО и така се стига до враждебност към всичко, което може да прекъсне свободното функциониране на пазарите. Тази „имплицитна вяра в добрата воля на свободната търговия“ (Heron, 2003, p. 8) обаче е погрешна по същество в две основни области, които не се вземат предвид при функционирането на СТО. Това от своя страна води до неспособността на организацията да насърчава търговията, която подпомага развитието.

Първо, СТО често насърчава либерализацията на търговията изключително за бедните, развиващите се страни, но същевременно поддържа протекционистки политики за богатите държави – примери за това са Споразумението за селското стопанство, TRIPs и Споразумението за търговски мер-

ки за инвестиции (TRIMS). TRIPs е проблематично по отношение на развитието, тъй като дава „изключителни права“ за ползване на притежателите (обикновено западните фирми), което открива възможност (често реализирана в практиката) за експлоатация. Притежателите на права върху интелектуална собственост – върху фармацевтичните продукти например, възпират независимо разработване на генерични евтини лекарства, което води до развитие на монополи, а не до насърчаването на истински „свободна“ търговия. Въпреки че в политиките на СТО се съдържат условия, които позволяват да се отменят правата върху интелектуалната собственост в случаи на практики, засягащи конкуренцията, или при национални извънредни ситуации, тези правила са сложни и открити за тълкуване от западните корпорации, разполагащи със значителен правен ресурс (Kiel, 2004, p. 120). Разминаването между реториката на СТО и реалността дава основания на бившия представител на Индия в ГАТТ да заяви, че правата на интелектуална собственост са предназначени да защитават „инвестициите на многонационални корпорации“ (Lal Das, 2003, p. 60), за да се гарантира поддържането на „монополни печалби“ (Bello, 2000, p. 20). Доказаното в търговската политика на СТО в тази област е, че тя често се използва за защитата на добре развити западни сектори, което предизвиква зависимост на бедните страни, принудени да купуват чужди продукти, а не да създават иновации на вътрешния пазар. По такъв начин се ограничава възможността стоки, произведени в страната, да бъдат включени в търговска политика, която насърчава развитието и индустриализацията (Yates, 2015, p. 3).

Второ, има множество емпирични доказателства, че либерализацията на търговията не води до устойчив растеж и че развиващите се страни, които приемат протекционистки търговски политики, всъщност напредват по-бързо, отколкото либерализиращите своите икономики държави, например Южна Корея (Lie, 1992, p. 296) и Китай (UNCTAD, 1998, p. 183). Това ста-

ва в случаите, когато в развитите страни се стимулират зараждащи се отрасли и се въвеждат протекционистки мита за предотвратяване на чуждестранна конкуренция. Едва когато тези икономики постигнат достатъчно добро ниво в съответния сектор, те започват да се застъпват за свободна търговия по отношение на други нации – политика, с право обозначава се като „империализъм на свободна търговия“ (Gallagher, and Robinson, 1952, p. 6). Тази стратегия да се използва протекционистка търговска политика за разработване и след това да се създават пречки пред други държави да правят същото, принуждавайки ги да се либерализират, е описана и като „изхвърляне на стълбата“ (Chang, 2003, p. 21). Това е неофициалната стратегия на СТО и на други международни организации като Световната банка и Международния валутен фонд и действа в продължение на много десетилетия. Тя възпрепятства независимите опити на развиващите се държави и е допълнително засилена от „разликата в производителността“ между богатите и бедните страни. Тази разлика е приблизително петнадесет пъти по-голяма, отколкото през XIX век (Chang, 2003, p. 30), и продължава да нараства след ускоряването на търговската либерализация с помощта на международните организации, застъпващи се за прилагане на неолиберални политики от 80-те години на XX век. Подобно разминаване води още по-силни аргументи в защита на протекционизма за развиващите се страни: „Правилата на СТО и други многостранни търговски споразумения трябва да бъдат пренаписани по такъв начин, че да се позволи по-активно използване на инструментите за насърчаване на зараждащите се отрасли“ (Chang, 2003, p. 30).

Трудно е да се разбере до каква степен тези, които работят в международните организации, вярват в собствените си теории. Обективна е оценката, че в СТО „нормативно предпочитанието към свободната търговия се поставя на пиедестал“ (Wilkinson, 2009, p. 176), тъй като е очевидно, че либерализацията е по-добра от протекционизма

като търговска политика. Индивидуалните и груповите интереси обаче са трудни за откриване и често е по-полезно да се види какви промени са настъпили в действителност. В областта на международната търговия след края на класическия либерализъм при провала на системата „Бретън Уудс“ в средата на 70-те години и появата на неолиберализма ставаме свидетели на увеличаване на глобалната конкурентоспособност и на повишени нива на неравенство. В тази ера намалява влиянието на алтернативните организации, търсещи различни модели на търговска политика, като Конференцията на ООН за търговия и развитие (UNCTAD), което води до това, че СТО остава „единствената игра в града“ (Wilkinson, 2009, p. 176). Това допълнително рефлектира отрицателно върху страните от Глобалния Юг – те са „наказвани“, а не развивани в резултат от търговската политика, което пък води до засилена конкуренция Юг-Юг.

Защо се засилва конкуренцията в рамките на Глобалния Юг?

Доста често се среща погрешното схващане, че конкуренцията за производство на трудоемки стоки е между северните (развитите) и южните (развиващите се) икономики. През последните десетилетия това вече до голяма степен е невярно, тъй като северните страни не могат да се конкурират с ниските заплати на юг в трудоемките сектори. Всъщност конкуренцията се изостря в търсене на начини за създаване и упражняване на пазарна сила и дори монополизирание в други отрасли, например интелектуалната собственост (Ross and Chan, 2002, p. 12). Сега конкуренцията в трудоемките сектори все повече се увеличава между самите южни държави. Това създава ситуация, в която още по-ясно се виждат посочените недостатъци в политиките на СТО, тъй като развиващите се държави се опитват да получат достъп до изгодните западни пазари (Ross and Chan, 2002, p. 8).

Едно от най-явните проявления на надпреварата Юг-Юг е прекратяването на Му-

лтифибърното споразумение, засягащо текстилните изделия и производство (MFA), което допълнително засилва конкуренцията. От своето създаване MFA е открито „дискриминационно единствено спрямо развиващите се страни“ (Heron, 2006, р. 4), тъй като квотите за текстил и облекло, внасяни в развитите страни, се прилагат единствено спрямо вноса от развиващите се страни, но не и спрямо този от други развити държави. Това е симптоматично за тарифните бариери, с които се сблъскват най-слабо развитите икономики, тъй като митата за тях са четири пъти по-големи от тези за развитите (Kieli, 2005, р. 180). Прекратяването на MFA първоначално изглежда като стъпка към по-равнопоставена система за търговия, но това не е така. В действителност MFA не е прекратено, защото е „несправедливо“, а защото увеличава още повече влиянието на развитите държави в рамките на преговорите за TRIPs/TRIM (Heron, 2006, р. 4), които са от голямо значение за продължаващото натрупване на капитал, тъй като техните икономики стават все по-висококвалифицирани и базирани на знания.

Друг проблем е размерът на икономиките – в рамките на Глобалния Юг от либерализацията се възползват големите икономики (най-вече Китай и Индия). Системата за квоти на MFA принуждава фирми със седалище в Китай и Индия, които са обект на строги квоти, да възлагат производството си на подизпълнители в страни като Бангладеш, към които не се прилагат толкова стриктни квоти. Такава либерализация означава, че Бангладеш, както и множество африкански държави трябва да се конкурират пряко с Китай и Индия (Heron, 2006, р. 11-12), като по този начин конкуренцията Юг-Юг се изостря. Това води до разделение и стратификация сред бедните държави, които при различни обстоятелства биха могли да образуват единен блок срещу икономическата хегемония на развитите западни икономики.

Твърде вероятно е само част от китайското и индийското общество (най-вече западно настроените елити) да се възползва от

растежа на БВП. Това може се види в Китай, където през последните десетилетия се наблюдава забележителен растеж на БВП, но съпътстван и от огромно нарастване на икономическото неравенство (Park and Wangb, 2001, р. 389). За по-бедната част от населението обаче ползите са минимални – през 90-те години, когато страната бележи изключително висок темп на растеж, няма повишение на средната заплата въпреки увеличените западни инвестиции (Park and Wangb, 2001, р. 390). Данните сочат, че по-скоро се наблюдава „надпревара към дъното“ по отношение както на заплатите, които са намалели в много отрасли (Heron, 2006, р. 16), така и на трудовите стандарти поради липса на задължителни регулации в тази област. Доказателство за доминацията на бизнес елитите в китайското и индийското общество, което допълнително задълбочава проблемите, свързани с търговската политика, е нежеланието на тези държави да приемат трудови стандарти, насочени към прилагането на идеята за „социална справедливост“ в международните търговски споразумения, поради опасението, че „свободният“ производствен капитал в текстилната и други индустрии ще се премести на друго място (Sengenberger, 2002).

Засилената конкуренция Юг-Юг е тясно свързана с трудовите стандарти и по-точно с неуспеха на СТО да стимулира търговски договорености, които насърчават подобряването на трудовите права в развиващите се страни. Сега няма договорена многостранна „социална клауза“ в международната търговия, което означава, че СТО „не включва защита на правата на труд“ (Polaski, 2003, р. 18) или може би „не признава ролята на международно договорените трудови стандарти“ (Sengenberger, 2002, р. 5). Това създава пречки за развитието на справедлива и прогресивна търговска политика и е още един индикатор за провала на СТО. Част от проблема с неспазването на трудовите норми се дължи наред с липсата на каквито и да било съществени действия от страна на западния елит и на поведението на някои голе-

ми и икономически по-силни развиващи се държави, включително Китай, Индия, Бразилия и Република Южна Африка.

До какво доведе провалът на СТО?

Провалът на СТО – и от институционална, и от теоретична, но особено от практическа гледна точка, доведе до определени промени в съвременната глобална система на международните икономически отношения. Въпреки че са несистематични, те могат да бъдат обобщени в две двойки противостоящи си процеси на институционална и практическа трансформация в международната търговска система.

Първата е свързана, от една страна, с прокламираната глобална либерализация на търговията със стоки: „това, което можеше да се спечели от либерализацията, вече се случи, надявам се, че сте доволни от него, но тъй като вече не остана почти нищо за либерализиране, в този път вече няма икономически потенциал. Въпреки това риториката, свързана с търговската либерализация, все още е жива, но защитава отделни национални интереси или такива на групи (развити) държави“ (Ackerman, 2016). Пример за това са новото поколение търговски споразумения – Трансатлантическото споразумение за търговия и инвестиции (ТТІР), Транстихоокеанското партньорство (ТРР), Всеобхватното икономическо и търговско споразумение между Канада и ЕС (СЕТА), Споразуменията за икономическо партньорство на ЕС (EPAs), Зад прокламираната либерализация всъщност при тях стои защитата на националните производители на развитите държави чрез налагането на „достатъчно високи стандарти и регулации“, протекциите на „големия“ капитал с въвеждането на т. нар. механизми за защита на инвеститорите и за решаване на инвестиционни спорове, дерегулирането на отделни „ключови“ отрасли (автомобили, лекарства, възобновяеми енергийни източници и др.), което би донесло много ползи за големите производители, но на практика повишава цените и намалява защитата за потребителите.

От друга страна, все по-често се наблюдава въвеждането на протекционистични мерки, прилагани от много държави по света – и то не само скрити (в областта на нетарифните ограничения), но и директни (въведените след кризата мита от Русия, Украйна, Еквадор; ЕС, Бразилия, Индия, Турция, Виетнам и др., търговската „война“ на САЩ и т.н.). Налице са и много примери за това, че новите търговски споразумения за либерализация на търговията (напр. новата търговска рамка на ЕС спрямо развиващите се държави – Споразуменията за икономическо партньорство с регионите в Африка, Споразумението за свободна търговия с държавите от АСЕАН, с Латинска Америка и др.), включвайки доста „нетърговски“ въпроси (устойчиво развитие, утвърждаване на демократични ценности, екологични норми и т.н.), всъщност въпреки заявената реципрочност поставят развитите икономики в по-благоприятна позиция в глобалната икономика и затвърждават мястото на развиващите се страни като „източници на ресурси“ и „производствени цехове“ на големите мултинационални компании, в които собственици на капитала са именно развитите държави.

Втората група процеси, протичащи от институционална гледна точка в световната търговска система, са тези на глобализация и регионализация. Премахването на пространствено-времевите ограничения, бързото развитие на информационните и комуникационните технологии, новите енергийни източници, автоматизацията, биотехнологиите, наукоемкостта на съвременното производство и т.н. са само част от причините за засилване в световен мащаб на взаимодействието и взаимозависимостта между икономическите субекти, което обвързва съвкупността от икономически дейности в единно цяло в границите на световното стопанство. Въпреки това и най-вече поради липсата на напредък в преговорите в рамките на СТО, за да постигнат по-големи ползи от търговията, все повече държави избират да участват в различни регионални инициативи за свободна търговия (в момента съ-

ществуват над 60 регионални икономически общности, като в повече от 15 от тях действа някаква форма на общ пазар), както и да сключват двустранни или многостранни споразумения за свободна търговия. Така, вместо да е налице по-интегрирана глобална икономика и повече (и по-евтина за потребителите) многостранна търговия, сме свидетели на все по-задълбочаващия се разрыв между Глобалния Север и Глобалния Юг, както и на все повече „затворена“ регионализация в глоболизиращата се икономика.

Заклучение

Представеното изследване подчертава необходимостта от по-нюансирано разбиране на проблемите на съвременната глобална система на международните икономически отношения и по-конкретно на многостранното ѝ регулиране в рамките на СТО. Основният проблем на организацията е, че тя е доминирана от мощни елитни интереси и затова не може да постигне реална съществена промяна или напредък от гледна точка на развиващите се страни. Всичко, което СТО прави, е ограничено до решаването на проблеми в рамките на сегашната търговска система, без да се предприема опит за намиране на фундаментални алтернативи. Разглеждането на СТО по този начин позволява критично разбиране, което е по-нюансирано от обикновената конкуренция Север-Юг и обяснява успехите на развиващите се икономики в световен мащаб. Както обаче показват нарастващите нива на глобално неравенство, политиките на СТО до голяма степен водят до изчезването на значителна част от Глобалния Юг. Поведението на СТО се подсилва и поддържа и от доминацията на определен теоретичен дискурс, който се разпространява от елитите към останалия свят въпреки неспособността им да го прилагат в ситуации, когато това би било във вреда на техните интереси.

Сложността на проблема налага необходимостта от многостранно решение. В краткосрочен план могат да се предприемат действия за подобряване на жизнения стандарт и за насърчаване на развитието на бе-

дните държави в световен мащаб чрез СТО, като се пристъпи реално към включването и приемането на международни трудови стандарти в търговските сделки. Дългосрочната стратегия обаче трябва да бъде насочена към радикално реструктуриране на съществуващата международна търговска система, която е изградена по такъв начин, че да поддържа асиметрията на силата.

Успехите и налагането на неолиберализма през последните десетилетия показват, че няма „алтернатива“ на търговската система, ръководена от СТО. Всъщност обаче много регионални и двустранни търговски споразумения допринасят за либерализацията на търговията повече от СТО. Все повече регионални интеграционни споразумения се опитват да предоставят реални алтернативи на СТО.

В бъдеще развитието и реструктурирането на глобалната търговска система за търговия трябва да се основава на волята на хората от съставляващите я страни, които са в състояние да упражнят тази воля чрез колективен и демократичен процес на вземане на решения. Такава система е крайно необходима, тъй като сегашната – тази на СТО, е теоретично, институционално и морално неустойчива, което беше доказано и от неспособността на организацията да реагира на глобалните кризи през последните години.

Литература

Ackerman, F. 2016. Evaluating Trade Treaties – Lessons from TTIP. In: EU Trade Policy at the Crossroads: between Economic Liberalism and Democratic Challenges, OFSE. Available at: http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Ackerman_Evaluating_trade_treaties_5Feb.pdf, last accessed 9.07.2020

Bello, W. (2000). The iron cage: The World Trade Organization, the Bretton Woods Institutions, and the South. *Capitalism Nature Socialism* 11, no. 1/2000, pp. 3-32.

Boas, M. and D. McNeill. (2003) *Multilateral institutions: A critical introduction*. London: Pluto Press, 2003.

- Gallagher, J. and R. Robinson. (1953) The imperialism of free trade. *The Economic History Review* 6, no. 1/1953, pp 1-15.
- Gallagher, K. (2007). Understanding developing country resistance to the Doha round. *Review of international political economy* 15, no. 1/2007, pp. 62-85.
- Ha-Joon Chang, H. (2003). Kicking away the ladder: Infant industry promotion in historical perspective. *Oxford Development Studies* 31, no. 1/2003: pp. 21-32.
- Heron, T. (2006). The Ending of the Multifibre Arrangement: A Development Boon for the South? *The European Journal of Development Research* 18, no. 1/2006, pp. 1-21.
- Kiely, R. (2005). The Clash of Globalisations: Neo-liberalism, the Third Way, and Anti-Globalisation. Leiden: Brill.
- Krugman, P. (2016). A Protectionist Moment? *The Opinion Pages: The Conscience of a Liberal: Paul Krugman*. March 9th, 2016. available at <https://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/09/a-protectionist-moment/>, last accessed 9.07.2020.
- Lal Das, B. (2003). *The WTO and the Multilateral Trading System: Past, Present and Future*. London: Zed Books, 2003.
- Lie, J. (1992). The Political Economy of South Korean Development. *International Sociology* 7, no. 3/1992, pp. 285-300.
- Polaski, S. (2003). Protecting labor rights through trade agreements: An analytical guide. *UC Davis J. International Labour & Policy* 10/2003, pp. 13.14 p.18
- Shaffer, G. and R. Meléndez-Ortiz, eds. (2010). *Dispute Settlement at the WTO: the Developing Country Experience*. Cambridge University Press.
- UNCTAD. (1998). *World Investment Report*, New York: United Nations.
- Werner Sengenberger. (2002) . *Globalization and Social Progress: the role and impact of international labour standards*. Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Wilkinson, R. (2009). The Problematic of Trade and Development beyond the Doha Round. *The Journal of International Trade and Diplomacy* 3, no. 1/2009, pp. 155-186.
- Woolcock, S. (2003). The Singapore issues in Cancun: a failed negotiation ploy or a litmus test for global governance?." *Intereconomics* 38, no. 5/2003, pp 249-255
- World Bank (2020). *World Development Indicators*, available at <http://data.worldbank.org>, last accessed 9.07.2020
- WTO (2020). *World Trade Organisation Statement of Principles*, available at: http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/what_stand_for_e.htm, last accessed 9.07.2020
- Yates, E. (2013). The WTO Has Failed as a Multilateral Agency in Promoting International Trade. *E-International Relations*, Apr 29 2014, available at: <https://www.e-ir.info/2014/04/29/the-wto-has-failed-as-a-multilateral-agency-in-promoting-international-trade/>, last accessed 9.07.2020

ISSN: 2534-9651

www.nbu.bg
www.bookshop.nbu.bg