

**ВУЗФ**Университет по финанси,
бизнес и предприемачество

За първи път от десетилетия насам в България се публикува цялостно научно изследване на протекционизма в контекста на съвременното развитие на външната търговия.

Тази колективна монография изгражда сериозна научна основа за нова търговско-икономическа политика на България.

Може би най-важният извод, до който се достига, е необходимостта нашата страна да разработи и да прилага интелигентен протекционизъм. Такъв протекционизъм би дал възможност целенасочено да се избират методи и техники за защита на местното производство, но и като се отчитат особеностите на външнотърговската политика на ЕС и ангажиментите, произтичащи от членството на страната ни в Световната търговска организация.

Книгата, за разлика от много чуждестранни изследвания по темата, не е носталгия по отминалото време. Тя прави откровен анализ на досегашния модел на международна търговия и на неговите несъвършенства. А също така тя е и апел за реформи, които биха имали значително влияние върху парадигмата на българската външна търговия.

ИДВА ЛИ ВРЕМЕТО НА НОВ ПРОТЕКЦИОНИЗЪМ?

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФИЯ

ИДВА ЛИ ВРЕМЕТО НА НОВ ПРОТЕКЦИОНИЗЪМ?

Издавателство на ВУЗФ
„Св. Григорий Български“
СОФИЯ, 2018

Висше училище по застраховане и финанси
Издателство „Св. Григорий Богослов“

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

проф. д-н Саша Тръздев, главен редактор
проф. д-н н. Михаил Динев
проф. д-н н. Методи Христов
проф. д-р Олгиана Стойчкова
проф. д-р Радослав Габровски
проф. д-р Снежана Башева
доц. д-р Григорий Вазов
доц. д-р Георги Николов
доц. д-р Виржиния Желязкова
доц. д-р Евгени Евгениев
доц. д-р Яким Китанов
доц. д-р Десислава Йосифова

*Няма такова нещо като
добра война или лош мир.*

Бенджамин Франклин

Рецензенти:

проф. д-н н. Росица Рангелова
доц. д-р Григорий Вазов

Под научната редакция на проф. д-н н. Росица Рангелова

Редактор Милка Рускова

© Издателство „Св. Григорий Богослов“, 2018

ISBN 978-954-8590-53-2

Съдържание

IS IT TIME FOR NEW PROTECTIONISM?

Abstract 9

Увод 13

ТЕОРЕТИЧНИ ПРОБЛЕМИ НА ПРОТЕКЦИОНИЗМА В СЪВРЕМЕННАТА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА 17

Аргументи „За“ и „против“ съществуването
на тарифите във външната търговия 19

Проф. д-р Огняна Стоичкова, Доц. д-р Виржиния Желякова,
Доц. д-р Яким Китанов

Съвременната пазарна икономика и възможности
за провеждане на протекционистична политика 45

Доц. д-р Георги Митеев

Съвременният регионализъм в световната икономика
и протекционизма 95

Доц. д-р Паскал Желев

Международната търговия между свободния
външнотърговски обмен и протекционизма 129

Проф. д-р Искра Христова-Видканска

Краят на либерализацията на световната търговия 155

Доц. д-р Диана Саботникова

Новата рамка на търговската политика на ЕС:
протекционизъм или либерализация? 179

Пл. ас. д-р Габриел Маринов

НОВАТА РАМКА НА ТЪРГОВСКАТА ПОЛИТИКА НА ЕС – ПРОТЕКЦИОНИЗЪМ ИЛИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ?

Гл. ас. д-р Едуард Маринов

Изследовател съм на икономиката и интеграционните процеси в Африка. Всъщност, наред с Африка, се интересувам и съм проучвал доста от преференциалните търговски споразумения на ЕС – не само с африканските региони, но и с много други (предимно развиващи се, но не само) страни.

От години си задавам въпроса дали зад изведените на преден план във всички нови споразумения на ЕС, както и при участието на Съюза в различни форми на многостранни търговски преговори, клаузи за тарифна и извънтарифна либерализация, не се крие един имплицитен импулс за протекционизъм? Ще се радвам, ако съвместно с други специалисти успеем да отговорим на този въпрос. Затова и няма да се опитвам да опиша така наречената „нова рамка“ на търговската

политика на ЕС, а по-скоро ще дам няколко примера от нея. При това всеки може да си зададе въпроса дали това са клаузи, които зад привидния стремеж към свободна търговия, не са всъщност наложени от стремежа на ЕС (и особено на някои от големите икономики в него) да използват своята „сила в преговорите“, за да осигурят по-добри условия – експлицитно за потребителите, но имплицитно и за своите производители и търговци.

Иска ми се да тръгнем от глобалното. Американският икономист Пол Кругман, в едно интервю от 2016 г. казва: „Вече не останаха големи търговски ограничения, които да бъдат премахвани. Ако през 90-те години на миналия век ползите от търговската либерализация бяха огромни (стотици милиарди долари), и либерализацията носеше 10% от икономическия растеж в света, трябва да кажем, че тези ползи са важни и очевидни, но вече са осъществени“¹. Икономистът Франк Акерман (Massachusetts Institute of Technology, Tufts University, and the University of Massachusetts, Synapse Energy Economics, Cambridge, Massachusetts) на основата на това твърди, че търговската либерализация вече няма потенциал – „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, 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

¹ Krugman, P. 2016

държави.“² Пример за това са новото поколение търговски споразумения – Трансатлантическото споразумение за търговия и инвестиции (TTIP), Транстихоокеанското партньорство (TPP), Всеобхватното икономическо и търговско споразумение между Канада и ЕС (CETA), Споразуменията за икономическо партньорство на ЕС (EPAs), при които зад прокламираната либерализация всъщност 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.). Всичко това донася много ползи за големите производители, но всъщност повишава цените и намалява защитата за потребителите. Дали наистина не сме стигнали до границата на либерализацията и не тръгваме обратно към протекционизма?...

Какво прави ЕС? На първо място може да се посочи едно много сериозно противоречие между заявените намерения и практиката по отношение на самия процес на създаване на търговската политика на ЕС. Въпреки че всички институции, които се занимават с тази дейност, изрично подчертават като едно от най-големите предимства на новата търговска политика нейната прозрачност, колко от нас са се запознавали с някое от търговските споразумения на ЕС в момент, когато може да се промени структурата или някой от същественият му

² Ackerman, F. 2016

елементи? Наистина, правят се обществени обсъждания, но едва след като съществените елементи на съответното споразумение вече са договорени...

Следващият аспект на „новата“ търговска политика, върху който бихме могли да помислим заедно, е разширяването на обхвата на търговските споразумения. Може би наистина при партньори, които са стигнали до един и същ стадий на икономическо развитие, е добре да бъдат регулирани и допълнителни, свързани косвено с търговията области – но дали зад включването в новите „всеобхватни“ търговски споразумения на сфери като задължителното (едностранно) налагане на правила в областта на защитата на околната среда, опаковъчни стандарти, възможности за участие в обществени поръчки и др., не стои всъщност стремежът за защита на националните фирми? Не е тук мястото да влизаме в дискусията за новите правила за защита на инвестициите и особено за механизма за решаване на инвестиционни спорове, който тенденциозно се включва във всяко „ново“ споразумение за свободна търговия на Съюза... 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 – EPAs, Споразумението за свободна търговия (ССТ) с държавите от АСЕАН, ССТ с Латинска Америка), включвайки в себе си 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 затвържда-

ват мястото на развиващите се страни като „източници на ресурси“ и „производствени цехове“ на големите мултинационални компании, в които собственици на капитала са именно развитите страни. И какво се получава като резултат? 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 уж глобализиращата се икономика...

Бих искал да засегна и свързания с това въпрос за преговарящата сила на ЕС – в някои случаи Съюзът, наред с търговските и дори по-широките икономически цели, от позицията на силата се опитва (и много често успява) да наложи включването на клаузи в споразуменията, чиято икономическа мотивация е доста съмнителна, но пък за сметка на това имат доста ясно изразен политически характер. Показателни в това отношение са цели дялове на уж търговски споразумения, които се занимават с устойчиво от екологична, но и от социална гледна точка развитие на партньорите (примери могат да бъдат намерени в ССТ с Виетнам, в ССТ с Еквадор и най-вече – в СИП с регионите в Африка). Наред с това, както вече се отбеляза, Съюзът обвързва търговските споразумения и със спазването на задълженията си в областта на помощта за развитие и с изпълнението на някои инвестиционни проекти. Тази практика на преговори от „позицията на силата“ явно става все по-любима на преговарящите от страна на ЕС, защото в последните години сме свидетели на вялото водене на преговори за заявени либерализиращи споразумения

със силните (напр. Япония, Индия, дори ТТІР) за сметка на сключването на много такива с по-слаби партньори (напр. с Екватор и Източноафриканската общност), или на очевиден „отказ“ от преговори и дори от търговия при по-силен или заплашителен партньор – Русия, Турция, дори РЮА...

Въпреки че има още много подобни въпроси, които ни насочват към двойка оценка на „новата рамка“ на търговските споразумения на ЕС, за които могат да бъдат дадени множество конкретни примери, тъй като идеята е да представим нещата по-обобщено и да насочим вниманието към един по-глобален контекст, бихме могли да завършим този анализ с една въпросителна: Дали влязлото в сила СЕТА, неуспешните преговори за ТТІР и наблюдаваното все по-сериозно търговско капсулиране на ЕС от една страна, и от друга – демонстрираното нежелание (в повечето случаи и от двете страни) за постигане на решителни споразумения със страните от БРИКС, което води и до забавянето на либерализацията с други, гравитиращи около тях държави, не е ясен и отчетлив знак за все по-дълбоката дихотомия Глобален Север – Глобален Юг, за която говорим от толкова години... И кой има по-голяма изгода от нея?

За да завършим този кратък анализ на търговската политика на ЕС, можем да поставим и още една въпросителна, този път вътрешна за Съюза: Кои държави извличат най-голяма полза от „новата рамка“ на търговската политика и споразуменията в нея? В началото на тази година направихме анализ на това дали България като страна-член успява да реализира потенциала, предоставен от споразуменията в рамките на търгов-

ската политика. Отговорът е – твърдо не. Но това не е така само за България – ползите, както може да се очаква, се извличат най-вече от големите и развити икономики... Именно от онези, които вземат най-дейно участие в правенето и налагането на новата търговска политика – и то не само в ЕС, а и в глобален мащаб...

През миналата година търговската политика на ЕС беше определена като „твърде протекционистична“. И то по отношение на търговията не с друг, а със САЩ... И то не от някой друг, а от един от най-големите защитници на протекционизма – Доналд Тръмп, който в тази връзка изписа в Туитър по адрес на ЕС с големи букви: „STOP!“³...



³ Trump, D. 2016.

Използвана литература

1. Европейска комисия. Търговия: Свободната търговия е източник на икономически растеж. ЕК, 2017, ГД „Комуникации“. <https://publications.europa.eu/bg/publication-detail/-/publication/9a2c5c3e-0d03-11e6-ba9a-01aa75ed71a1>
2. Маринов, Е. България и Споразуменията за преференциална търговия на ЕС. В: Българската икономика: 10 години в Европейския съюз, 2017. С: FastPrintBooks, с. 207-212. ISBN: 978-619-7312-71-3.
3. Ackerman, F. Evaluating Trade Treaties – Lessons from TTIP. In: EU Trade Policy at the Crossroads: between Economic Liberalism and Democratic Challenges, OFSE, 2016. http://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Ackerman_Evaluating_trade_treaties_5Feb.pdf
4. European Commission. Report from the Commission to the European Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers, 2017. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/june/tradoc_155642.pdf
5. Krugman, P. A Protectionist Moment? The Opinion Pages: The Conscience of a Liberal: Paul Krugman. March 9th, 2016. <https://krugman.blogs.nytimes.com/2016/03/09/a-protectionist-moment/>
6. Manger, M. and A. Vayalinal. The EU isn't protectionist – it's one of the most open economies in the world. EUROPP – European Politics and Policy, August 14th, 2017. <http://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2017/08/14/the-eu-isnt-protectionist->

- its-one-of-the-most-open-economies-in-the-world/
 7. Trump, D. Working on major Trade Deal with the United Kingdom. Could be very big & exciting. JOBS! The E.U. is very protectionist with the U.S. STOP, 2016. Twitter, <https://twitter.com/realDonaldTrump/status/889821674987761664>