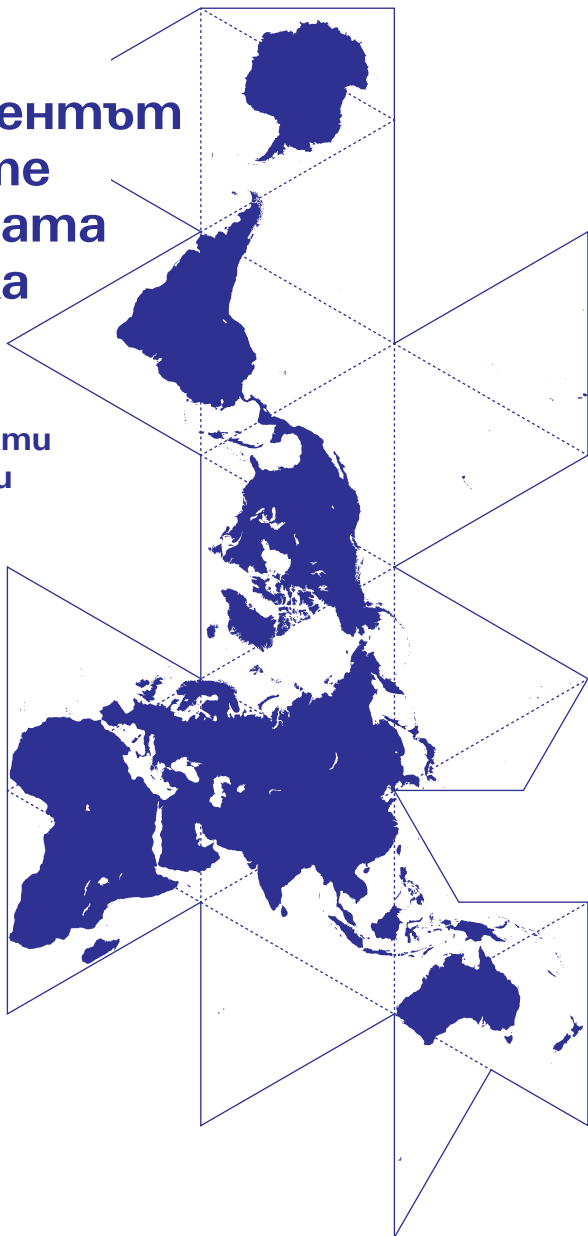


Договорите за свободна търговия:

Ваня Григорова
Чавдар Наїденов
Иво Христов

Инструментът на силните в глобалната икономика

История, ефекти
и алтернативи



КОЛЕКТИВ ЗА
ОБЩЕСТВЕНИ
ИНТЕРВЕНЦИИ

**Договорите
за свободна търговия:**

**Инструментът
на силните
в глобалната
икономика**

**История, ефекти
и алтернативи**

Тази публикация е възможна с финансовата подкрепа
на Rosa Luxemburg Stiftung – Southeast Europe.

Тази книга не е предназначена за търговски цели и нейната продажба
и/или препродажба е забранена.



ROSA LUXEMBURG STIFTUNG


**Ваня Григорова
Чавдар Найденов
Иво Христов**

**Договорите
за свободна търговия:**

**Инструментът
на силните
в глобалната
икономика**

**История, ефекти
и алтернативи**

**Договорите за свободна търговия:
Инструментът на силните в глобалната икономика.
История, ефекти и алтернативи**

 **Автори** Ваня Григорова, Чавдар Наїденов, Иво Христов

Редакция Калин Първанов
Коректура Анета Иванова
Графично оформление Георги Шаров

Колектив за обществени интервенции, София, 2015

ISBN 978-619-7219-07-4 печатно издание

ISBN 978-619-7219-08-1 pdf, download: www.novilevi.org, www.solidbul.eu



Признание Некомерсиално-Без производни 4.0 Международно
Attribution NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International

Резюме

Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) породило невиджана съпротива в държавите членки на Европейския съюз. Макар започналите през юни 2013 г. преговори да се водят в пълна секретност, поредица изтекли документи хвърлиха светлина върху целите и методите за постигането им, които ще залегнат в договора. Заплахата за екологичните стандарти; планираното посегателство върху безопасността на храните; включването на клауза за защита на инвеститорите (ISDS), по силата на която чуждите компании могат да съдят държавите за непостигнати планирани печалби и пр., обединиха хора от различни държави в общи мрежи, в които споделят информация, анализират я и търсят отговори.

В рамките на инициативата срещу подписването на договора бяха проведени множество протести в отделни страни. Размяната на информация позволи гражданите да осъзнаят, че в момента се водят преговори за редица подобни търговски споразумения. След първия масов европейски протест на 11 октомври 2014 г., последваха световни демонстрации на 18 април 2015 г. Екологични, потребителски, социални организации и отделни граждани протестираха в 755 града от шест континента срещу либерализацията на търговията, която дава огромна власт в ръцете на международните корпорации. 3 милиона европейци се подписаха под инициативата „Спрете ТПТИ!“.

Когато протестират толкова много хора от всички континенти, очевидно проблемът не е само в ТПТИ, а ефектите от договорите за свободна търговия са толкова видими, че не е нужна академична титла, за да бъдат осъзнати.

С настоящия доклад правим преглед на историческата трансформация на търговските и инвестиционни споразумения, техните ефекти и тенденции за развитие.

Замисълът за отваряне на границите, проектиран под егидата на ООН в периода след Втората световна война, си поставя за цел да постигне хармонично развитие във всички страни членки, постоянно растяща и продуктивна заетост, по-висок жизнен стандарт. Първите варианти на споразумения позволяват на развиващите се държави да избират до каква степен да либерализират външната си търговия, в зависимост от степента им на икономическа зрялост. Предвидени са редица отстъпки пред по-слабите страни, които им позволяват да укрепнат достатъчно, за да могат да се състезават с по-развитите държави.

80-те години на ХХ в. бележат поврат в характера на международните търговски договори. Развитите страни и големите корпорации настояват всички държави да се откажат от защитните мерки в рамките на собствените си граници. Основните цели вече са либерализацията на търговията, трансграничните инвестиции, финансите, публичните услуги и пр. Парадоксално е, че едновременно с това се засилва ролята на патентите, които водят до монополизация.

Прегледът на икономическите ефекти и състоянието на отделни държави показва, че развитите страни са станали такива тъкмо защото са защитавали икономиките си. Веднъж изкачили се по икономическата стълба, те се опитват да попречат на останалите държави да направят същото. Не либерализацията позволява на страни като Япония, Южна Корея, Тайван да влезнат в клуба на разви-

тите само за двайсетина години. Обратно, страните от Латинска Америка, които първи влязоха в спиралата на безконтролното отваряне на икономиките си за търговия и приватизация, имат лош спомен за унищожените заводи и спадащите стандарти. Пак първи те ревизираха тази политика. Гражданите на държавите, приели безусловно неолибералните съвети, страдат от нарастваща безработица, намаляващ ръст на заплатите спрямо производителността. Тази политика облагодетелства по-силните държави и по-могъщите корпорации, които изсмукват природните ресурси и работна ръка на развиващите се страни.

Появява се и феноменът – богати държави с бедни хора. Вече не се спори дали, а доколко свободната търговия допринася за нарастване на неравенствата. След подписването на НАФТА – споразумението между САЩ, Канада и Мексико, в Съединените щати е създадена програма, която да подпомага служителите, останали без работа, преминали на непълно работно време или с намалена заплата в резултат на действието на договора.

Ефектите, макар и често непризнати от официалните власти, са осезаеми и водят до недоволство сред гражданите на всички страни по договора. Разменят се обвинения, че едната държава е спечелила за сметка на другата. В действителност печеливши са не много на брой големи мултинационални компании без значение от коя страна идват, които абсорбират икономическите ползи в транснационалните си офиси. И оставят неудовлетвореността, икономическите, социални и екологични последици за обикновените хора.

Договорите стават всеобхватни. Няма сектор от обществения живот, който да не е повлиян от налаганата политика за покровителство на едрия световен бизнес. Чужди компании, представящи се за инвеститори, могат да съдят в наднационален арбитраж правителствата за предприети мерки, които представляват „непряка експро-

приация“, пропуснати ползи, неполучени, но планирани от корпорациите печалби. Неточните, неизчерпателни формулировки позволяват широко тълкуване и оставят в ръцете на неконтролирани от никого юристи да правят интерпретации, които струват милиони, а понякога милиарди на населението на съдената държава.

В допълнение, според изказвания на държавни лидери, договорите се превръщат и в геополитически инструмент. Този факт вече не се крие и в номинално икономически анализи на договорите, чиито автори са поддръжници на споразуменията.

Глобализацията успя в едно – да обедини хората от цял свят срещу глобализацията. Някой трябва да я спаси от нейните адвокати. Търговската и инвестиционната политика не са само технически въпроси, запазени за експерти. Редица проблеми като екологичното замърсяване, глобалното затопляне, офшорните зони, социалния и трудов дъмпинг, обедняването и несигурността в цели континенти (бежанската вълна от арабските страни и Африка е най-пресният пример) не могат да бъдат решени в границите на националните държави. Нужна е световна стратегия и воля за минимизиране на щетите и повишаване на благодействието на всички хора.

Договорите трябва да съдържат не само права, но и задължения на корпорациите към обществото. Защото освен свободна, търговията трябва да е честна и справедлива.

Съдържание

I.	От износ на стоки към износ на идеология – история и еволюция на договорите за свободна търговия	12
1.	Свободна търговия, но не само	13
2.	Търговска политика и институции в следвоенната архитектура на света	16
3.	Завоят през 80-те: от развитие към либерализация	19
3.1	Уругвайският кръг преговори по ГАТТ (1986–1994)	19
3.2	Зомби-договори	20
3.3	АКТА (2008-2010)	21
3.4	НАФТА (1994)	23
4.	Рекапитулация	28

II.	Североамериканският договор НАФТА – матрица за новия икономически рег	40
1.	Обещанията на трите преговарящи правителства	42
2.	Резултати за САЩ	42
3.	Резултати за Мексико	44
4.	Резултати за Канада	47

III.	Социални ефекти от договорите за свободна търговия	50
1.	Условия на труд	54
1.1	Случаят „Continental“	29
1.2	Лавал и партньори срещу колективните трудови договори	56
1.3	Shafta	57
2.	Безработица	58
3.	Трудови възнаграждения	61
4.	Банков сектор	65
5.	Обществени услуги	66

IV.	Екологични последици от търговските споразумения	70
------------	---	-----------

V.	ТПТИ – много повече от търговия	76
1.	Политически рискове от Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ)	78
2.	ТПТИ като проявител на слабостите в демократичното функциониране на ЕС	79
2.1	Непрозрачност на мандата на ЕК за преговори по ТПТИ	79
2.2	Спорна законосъобразност на мандата	80

VI.	ISDS, или другото име на корпоративния преврат	82
1.	Съдебна практика по ISDS	83
2.	Юридическа несъстоятелност на ISDS	86
3.	Искове срещу България	91
4.	Регулаторното сътрудничество, или как европейските закони ще зависят от американското одобрение	92

VII. Алтернативата:	
търговията – не само свободна, но и честна	96

Допълнителни източници	104
-------------------------------	------------

За авторите	105
--------------------	------------

I.

**От износ на стоки
към износ на идеология –
история и еволюция
на договорите
за свободна търговия**

1. Свободна търговия, но не само

Договорите за свободна търговия са спътник на капитализма от самото му зараждане. Един от първите е договорът Идън-Ренвал от 1786 г., който установява мерки по намаляване на митата в търговията на определени стоки между Франция и Англия.

От онзи момент ни делят 229 г. и поне две крупни революции: индустриалната и дигиталната. Договорът Идън-Ренвал обаче заслужава внимание като пионерски опит в либерализацията на търговията. Той сваля митата върху френските спиртни напитки, вина и луксозни изделия. В замяна на което британските вълнени, памучни и фаянсови продукти получават същите облекчени мита при внос във Франция.

Многозначителното в този пионерски либерализационен документ е, че той е подписан три години след Версайския мирен договор /1783г./, с който Париж и Лондон слагат край на съперничеството, възникнало около войната за независимост на американските щати.

Това е първата отличителна особеност: свободната търговия в зората си е инструмент за скрепяване на мира след опустошителни войни. Второто значимо наблюдение над договора са последствията, които той отприщва: пробив на британските стоки във Франция, масови фалити на занаятчии и социална криза, която катализира Френската революция от 1789 г. **Либерализацията на търговията винаги предизвиква социална криза, вследствие на неизбежните промени в производствената, търговската и социалната структура на страните по договора. И всички по-сетнешни опити ще го потвърдят.**

През 1860 г. е сключен нов либерализационен по дух договор между Обединеното кралство и Франция: Кобдън-Шевалие. Той също е мотивиран от идеята за скрепяване на френско-британското партньорство, травмирано от Наполе-

оновите войни. Целта е двете страни да оформят зона на просперитет, изправени пред конкуренцията на надуващите се нови икономически гиганти: Германия и Русия. Инициативата е на Лондон, който вече съзира в Русия съперник в Средна Азия (днес подобни геополитически аргументи се използват в ПР кампанията в подкрепа на Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ), което ни се представя като необходим икономически съюз на САЩ и ЕС, гарант за бъдещия им просперитет пред лицето на новите икономически гиганти в Азия).

Политическият ефект от договора Кобдън-Шевалие обаче също е обратен на очакванията. През 1892 г. Франция се връща към политиката на протекционизъм поради прекаления натиск на евтини стоки от британските колонии и пагубния социален ефект от тяхното нахлуване.

Споразуменията за свободна търговия през последните две десетилетия се обосновават с простия аргумент, че търговията създава богатство за всички, ако се води в условията на свободна конкуренция. От него се извежда съблазнително проста стратегия – международните споразумения (ръка за ръка с налагани рецепти за вътрешни реформи) трябва да демонтират всякакви институции, които се опитват да влияят на търговията, и след това да се грижат единствено подобни опити повече да не се повтарят.

Както ще се убедим от ефекта на съвременните споразумения за свободна търговия, той или показва, че тя не е панацеята, която се твърди, че е, или просто не отговаря на името си. Впрочем и двете твърдения имат своите основания.

В днешно време най-големите защитници на свободната търговия са най-развитите държави. От това се прави извод, че са развити, защото я практикуват. Историята показва точно обратното: те са развити, защото в миналото са прилагали мерки за защита и насърчаване на собст-

вените индустрии. Включително и на експорта. Англия прилага високи защитни мита, мерки за монопол върху морския транспорт и т.н. приблизително до края на XIX век. Митата на САЩ са били особено високи – средно между 35% и 50%, от 1820 г. чак до Втората световна война. **Едва когато една държава притежава икономика с най-висока продуктивност, тя може да си позволи минимални мита.** Но тъкмо тогава тя има краткосрочен, късоглед интерес да проповядва на други страни „свободна“ търговия, която би разширила нейните пазари. Кое ще следват догонващите страни – реалния пример на напредналите или техните поучения – е тест за интелигентност и политическа воля.

Договаряните през последното десетилетие споразумения за свободна търговия отиват далеч отвъд понятието за свободна търговия. Те се изчерпват по чисто математически причини – митата са почти минимални. Затова тези договори вече си поставят задачи, които пряко противоречат на названието им – те вече са списъци от условия за дерегулация на дейността на вносителите и инвеститорите; за привилегироване на чуждите инвеститори в сравнение с местните; за отнемане на лостовете, с които едно общество може да решава собствените си проблеми. **В много отношения те не са споразумения за честна търговия.** Например в редица случаи все пак по-силната страна запазва протекционистки мерки – чрез субсидиран износ, чрез запазване на обществените поръчки само за местни фирми, чрез приемане вносът да се извършва само с кораби на единия от партньорите, чрез количествени квоти и т.н., както и чрез съдебни и арбитражни процеси, наказателни мита и т.н. в интерес на собствени браншови лобита. Как се стигна до това положение, ще се опитаме да проследим исторически.

2. Търговска политика и институции в следвоенната архитектура на света

След финансовата катастрофа от 1929 г., през 30-те години на миналия век настъпва продължителна депресия в САЩ и други развити страни, която води до верижни девалвации на валутите, издигане на митнически бариери и в крайна сметка до срив на международната търговия. Социалните трусове, дълговите кризи като тази на Германия на свой ред довеждат до фашизма и Втората световна война. Още преди края на войната икономисти на Запад обсъждат начини за предотвратяване на такива мащабни кризи и за осигуряване на устойчиво развитие. **Замислена е всеобхватна система под егидата на Организацията на обединените нации (ООН), която да осигури основни принципи в нейната харта. По-специално постигането на хармонично развитие във всички страни членки, постоянно растяща и продуктивна заетост, по-висок жизнен стандарт.** Част от тази система са Световната банка, МВФ и Организацията за световна търговия.

Организацията за световна търговия (ОСТ) е договорена през 1948 г. в Хавана като специализирана агенция на ООН, която служи за постепенно снемане на заварените тогава високи митническите бариери, в изпълнение на член 55 от Хартата. Основната ѝ функция е да надзирава автоматично действащ механизъм за предотвратяване на платежен дисбаланс – т.е. развитието на едни страни като агресивни експортъри, съответно на други като хронични вносители. Така постепенно би отпаднала нуждата от бариери пред вноса и износа. Въпреки че ОСТ е подкрепена от всички страни, които влизат в новата тогава ООН, в Съединените щати по същото време се променя политическата конюнктура и Конгресът не ратифицира участието на САЩ в нея. ОСТ не успява да встъпи в действие. Остава в сила замисленото като временно решение ГАТТ - Общо споразумение за мита и търговия (1947 г.).

Следва дълга хронология на еволюцията на този главен всеобхватен договор за международна търговия. Първата му фаза - от 1945 г. до 80-те години на XX в., можем условно да наречем шанс за развиващите се страни.

1948 г. Развиващите се страни (много от тях наскоро отхвърлили колониалната зависимост) прокарват допълнение, което позволява национални защитни мерки в подкрепа на икономическото развитие и възстановяването. Членките имат право да не подписват отделни съставни части на ГАТТ съобразно нуждите на своето развитие.

1964 г. По настояване на развиващите се страни и чрез решения на UNCTAD (Конференция на ООН за търговия и развитие), в ГАТТ е въведена Част 4 „Търговия и развитие“, която недвусмислено приема асиметрия в полза на развиващите се страни. Новият член 36 развива принципа, че способването за икономическия напредък на членките, спадащи към развиващите се страни, изисква по-благоприятен достъп до световните пазари без реципрочност спрямо ангажиментите, поемани от развитите страни членки. Тоест от догонващите страни не се изисква винаги и безусловно да дават същия благоприятен режим на стоките от индустриализираните държави, какъвто получават от тях.

Нещо повече, съгласно член 37 развитите страни членки поемат задължения да отдават по-висок приоритет на премахването на търговски бариери върху продукти, които са важни за развиващите се страни (развиващите се страни се задължават да правят същото по отношение на другите развиващи се страни членки).

През 1968 г. на конференцията UNCTAD-II в Ню Делхи напредналите държави се съгласяват на Всеобхватна система за преференции (Generalized System of Preferences), която позволява едностранни изключения от режима на най-облагодетелствана нация. Тази клауза обаче се прилага от всяка от развитите страни на доброволна основа.

През 1979 г. на кръга от преговори за ГАТТ в Токио тази система става перманентна в рамките на т.нар. Овластяваща клауза. Дава се възможност за преференциален достъп до пазарите на развитите страни и защита на собствените пазари на развиващите се. Въведено е допълнително специално третиране на отделна категория „Най-малко развити страни“.

Трябва да се отбележи, че в практиката **тези впечатляващи от днешна гледна точка отстъпки в полза на развитието на Третия свят** са били твърде ограничени. Богатите страни продължават силно да субсидират своята земеделска и хранителна продукция, а това е тъкмо секторът, в който повечето бедни страни притежават сравнително предимство. Митата като правило ескалират със степента на преработка, което ограничава възможността бедните страни да развиват производство с по-висока добавена стойност чрез експорт. Наложено от богатите страни споразумение Multi fiber Arrangement задава импортни квоти за текстил, грехи и обувки – трудово-интензивни продукти, изискващи по-малък начален капитал. Всеобхватната система за преференции има скромнен ефект поради това, че богатите страни изключват много видове стоки от нея, налагат тесни правила за произход и безопасност. На практика едва 11% от експорта на развиващите се страни успява да се възползва от системата.

3. Завоят през 80-те: от развитие към либерализация

3.1. Уругвайският кръг преговори по ГАТТ (1986 – 1994)
радикално променя и значително допълва Общото споразумение за мита и търговия от 1947 г.

- Превръща ГАТТ в единен пакет (страните се присъединяват изцяло към всичките 60 отделни споразумения, с някои изключения, например за обществените поръчки);
- Разширява обхвата на договаряните въпроси, включвайки сектора на услугите (в това число обществените и финансовите), движението на капитал, интелектуалната собственост, текстила и земеделието;
- **Основава се Световната търговска организация (СТО)** като правоналагаща институция и форум. **В целите си СТО не се позовава на целите на Хартата на ООН;**
- На страните вече не се вменява задължение да си сътрудничат за постигането на заетост, растящи жизнени стандарти, зачитане на трудовите права и т.н. **Основните цели са либерализацията на търговията, трансграничните инвестиции, финансите и т.н.;**
- Преференциите за догонващите страни са сведени до минимум – до относително по-дълги срокове за намаление на митата и експортните субсидии, в сравнение с тези за индустриализираните държави.

Още в началото на преговорите президентът на САЩ **Роналд Рейгън отхвърля всякакво преференциално третиране на догонващите страни:** „Ще работим за нови и по-свободни договорености с нашите търговски партньори – договори, според които те напълно ще отворят своите пазари и ще третират американските стоки като свои“.

Един от важните компоненти на СТО е Споразумението за правата на интелектуалната собственост, свързани с търговията (**Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS**). То изисква развиващите се страни автоматично да признават удостоверение за авторско право, издадено другаде. Държавите приемат да защитават обширен кръг от права, започвайки от индустриален дизайн и стигайки до частната фирмена тайна. Тъй като достъпът до иновации е от решаващо значение за развиващите се страни, част от тях прокарват клаузи за „гъвкавост“ (например ограничения в това, какво може да се патентова). Само че повечето от тях, поради липсата на експертен капацитет, са имплементирали в законите си най-строги формулировки, следвайки съветите на лобистката „Организация за световна интелектуална собственост“.

Всъщност става дума за нещо полярно противоположно на иновативността, свободното предприемачество и конкуренцията: за удължаване на живота на патенти, за контрол върху информационни носители, за ограничаване на свободния достъп до онлайн и офлайн библиотеки, за поставяне на възбрана върху публикуването на данни от клинични изпитания. Във все още незавършилите преговори по Транс-тихоокеанско споразумение (ТТП) се стига до срокове на патентите от 75-120 години, въведена защита във флашките и CD срещу запис на файлове без авторски права и дори искания за патентоване на хирургически методи и процедури. Естествено ефектът от налагането на такъв рог монопол напълно съответства на пазарната теория, само че по отрицателен начин: **Не насърчение на иновациите, а отстраняване на конкуренцията, не продуктивност, а извличане на рента от привилегия.** Това е един от случаите, които показват, че в налаганите правила става дума за нещо различно от свободна търговия.

3.2. Зомби-договори През 1995 г., веднага след създаването на СТО, в Париж, под егидата на OECD най-развитите

държави започват тайните преговори за MAI - Multilateral Agreement on Investment (Многостранно споразумение за инвестициите). Замисълът е твърде дързък за времето си и **не завършва с успех, но е показателен за посоката на по-нататъшната стратегия на най-богатите държави** в договорите за международна търговия. Изтеклите през 1997 г. текстове разкриват, че договорът се опитва да установи нови глобални закони за инвестициите. Той гарантира правото на корпорациите да купуват, продават или предприемат финансови операции, където и да е по света, като дефинират „инвестиция“ по възможно най-широк начин.

Ако MAI бе влязъл в сила, той би свел до минимум значението на националното законодателство, тръгвайки от икономическа политика и стигайки до трудовите стандарти, човешките права и защитата на околната среда. В проекта на външните инвеститори се гарантира правото да изискват компенсация за пропуснати печалби вследствие на заварени регулации (например квоти за наемане на местни граждани, за използване на местни доставки) или ново законодателство (включително и такова, насочено към справяне с икономически и природни кризи). **За първи път се налага като глобална норма правото на корпорации да съдят държави в арбитражен съд пряко, без посредничеството на собствената държава.** След мащабен скандал, държавата-домакин Франция и няколко други страни оттеглят подкрепата си от MAI, преговорите са отложени, а след това прекратени. По-късно обаче САЩ, Канада и няколко страни от ЕС продължават да се опитват с частичен успех да включат същите положения в редица многостранни и двустранни договори.

3.3. АКТА (2008-2010) Аналогичен показателен опит е направен в областта на авторското и патентно право с АКТА – Търговско споразумение срещу фалшификациите в търговията.

То също е договорено в пълна тайна и изтеклият му текст предизвиква въпроса: на кого служат подписаните го правителства – на собствените си граждани или на мултинационалните корпорации и на институциите на най-силните страни? В крайна сметка и този проект завършва с шумен провал, но отново е показателен за вектора на повечето инициативи. АКТА определя всяко нелицензирано копие на информация, предмет на авторско право, като „фалшификация“, а ползването на клип или текст за лични цели като „извличане на непреки ползи“. Отслабва се презумпцията за невинност, възлага се на Интернет-доставчиците задължението да шпионират собствените си абонати, налагат се проверки по границите на всички възможни информационни носители – от флашки и CD до телефони и компютри. АКТА третира генеричните лекарства, включително животоспасяващи, като вещества с присвоен патент. Това е особено безмилостно спрямо населението на страните с нисък и среден доход.

С този проект за договор протестът срещу този тип глобализация за първи път получи и институционален израз, тъй като Еврокомисията беше между активните му съавтори, но бе бламирана в Европейския парламент с огромно мнозинство. Публикувани благодарение на Уикилийкс текстове обаче показват, че основни положения на АКТА са залегнали в договаряното ТТП.

Тези несбъднати споразумения ясно трасират курса, в който се движат договорите за търговия. Все пак обаче формата на ГАТТ/СТО дава на по-бедните догонващи страни възможност също да оказват влияние върху правилата на търговията. Затова **следващите кръгове преговори за още по-радикално отваряне на икономиките срещат съпротива**. Подобна инициатива е предприета в „Кръга на хилядолетието“ от преговори в рамките на СТО за по-нататъшна либерализация. Те се провалят поради мащабни протести, увенчани със знаменитата „Битка в Сиатъл“ през 1999 г. През 2003 г. същите страни правят опит да включат подобни глави за инвестициите в преговорите

от „Рунда в Доха“, но са блокирани от 20 страни, предимно развиващи се. Причината е, че САЩ настояват докрай да запазят субсидиите си за производството на памук, нещо, което облагодетелства едва 25 хиляди богати агрокомплекса в страната и което е обявено от СТО за незаконно.

Затова главните привърженици на тези положения приемат заобиколна тактика и ги монтират в регионални договори като ТПТИ и ТТП с идеята, да ги наложат като глобален стандарт, към който останалите страни волю или неволю да се принудят да се присъединят.

3.4. НАФТА (1994) е първият и особено радикален такъв проект, който цели да превърне Северна Америка в единна зона за свободна търговия и инвестиции и да сведе до минимум държавните регулации. Той става шаблон за трите най-нашумели регионални договора, които се подготвят сега: ТПТИ, ТТП и споразумението ЕС-Канада (СЕТА). Те вече са дефинирани не като договори за свободна търговия, а като **споразумения за трайно партньорство, от които не може да се излезе.** Може би най-новият момент е, че пактът между САЩ и ЕС внася редица **практики, прилагани преди това от развитите страни само спрямо постколониалните държави.** Такава практика е търговският арбитраж (ISDS), който третира правосъдието в САЩ и ЕС като непълноценно. Той е най-оспорваната иновация, защото излиза дори извън неолибералния дневен ред. Като единствен действащ договор от този тип, при който е изминало достатъчно време, за да може да се съди за неговия ефект, НАФТА ще бъде разгледан подробно в следващ раздел.

В успоредно течащите преговори на САЩ с Европа и тихоокеанските страни **за първи път открито се заговори за геополитически цели.** В реч в Портланд, Охайо, президентът Барак Обама заявява: „Ние трябва да направим така, че **Америка да напише правилата на глобалната икономика.** Трябва да го направим днес, докато нашата икономика е в позицията на силата. Защото, ако не напишем правилата

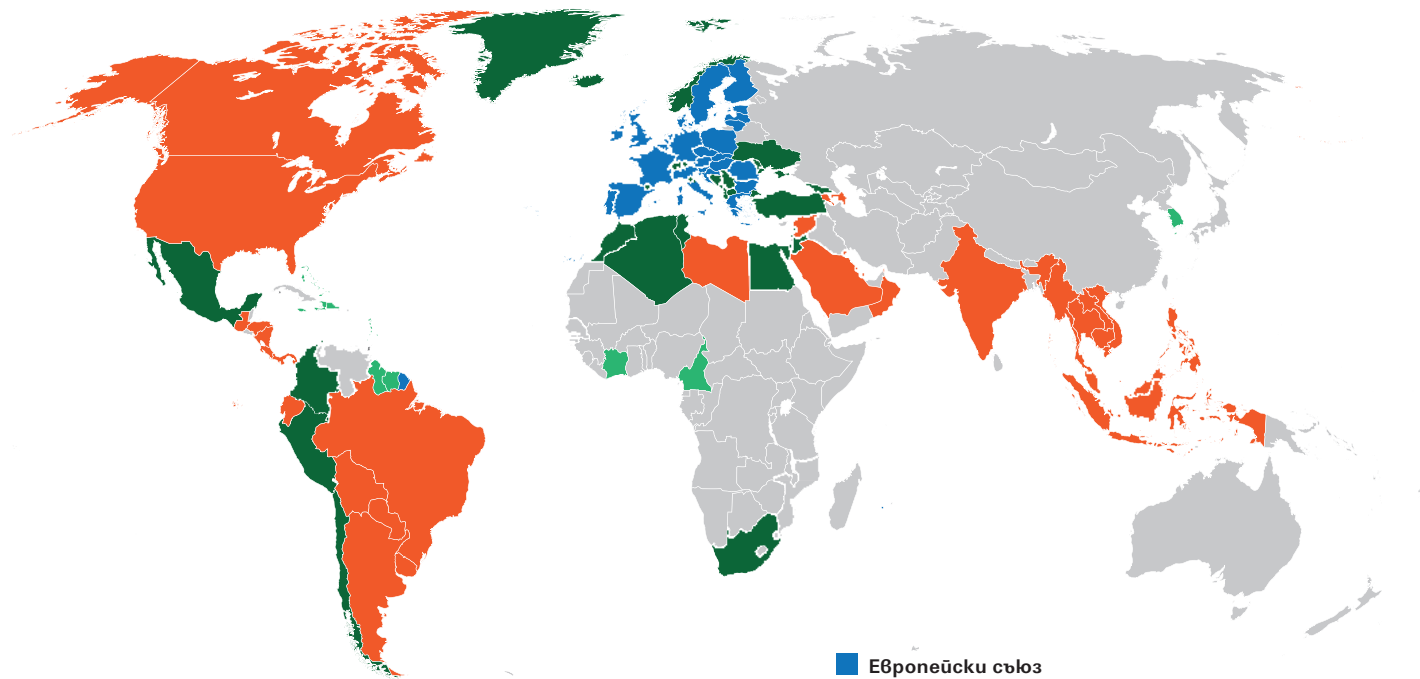
на търговията по целия свят, познайте какво ще се случи? Ще го направи Китай. И те ще ги напишат по такъв начин, който дава решаваща гума на китайските работници и бизнесмени и изключва американските стоки“. В аргументацията не присъстват идеи за равнопоставеност или доброволност. В ЕС основният мотив за сключване на всеобхватно партньорство със САЩ се свежда отново до това да не останем изолирани от готвената нова глобална икономическа система.

Повод да гадаем за истинската цел на тези споразумения дават скромните прогнози за икономическите ползи от тях. Прогностичните симулации, които САЩ и ЕС оповестяват, предвиждат допълнително кумулативно нарастване на БВП за страните в ТПТИ само с 0.13%. (тринайсет стотни от един процент). А най-розовата прогноза на ЕК за приноса на ТПТИ е 120 милиарда долара. Това представлява само 0.7% от сегашния БВП на ЕС. Тоест оценката и в двата случая е в рамките на статистическата грешка. Това всъщност е признание, че същинското освобождаване на търговията чрез понижение на митата отдавна е изчерпано като източник на растеж.

Успоредно с еволюцията на търговските споразумения, която проследихме по-горе, се **променят същността и функциите на Световната банка и МВФ**. МВФ е създаден със задачата да дава заеми на страни, изпаднали в криза на платежния баланс, за да не им се налага да прибегват до дефлация. СБ финансира инфраструктурни проекти, изграждане на образование и здравеопазване в развиващите се страни. От средата на 1980-те години обаче „Двете сестри“ рязко разширяват функциите си с т.нар. „програми за структурни реформи“. Те започват да обвързват заемите си с изисквания относно гържавния бюджет, земеделските цени, регулацията на трудовите отношения, приватизация. Наличието на такива програми се оказва критерий и за достъп на гържавите с валутни проблеми до международни частни кредити. В центъра на тези програми е поставено

радикалното отваряне на икономиките към международната търговия и инвестиции, снемането на контрола над движението на капитали през граница, върху репатриране на дивиденди, върху участието на чужди банки в местния финансов сектор, върху отмяната на всички възможни мерки на държавата за насърчение и защита на отрасли с висока добавена стойност и изобщо върху собственото индустриално развитие. Допуска се тя да има роля само в изграждане на инфраструктура. А през 90-те вече двете институции направо навлизат в политиката, с условия за демокрацията, децентрализацията на управлението, независимостта на централната банка и т.н. Най-напред, още в началото и средата на 80-те, тези програми са приложени в Латинска Америка и голяма част от Африка с печален за тези страни ефект. Накратко, двете институции действат в синергия със споразуменията за международна търговия и еволюират успоредно с тях.

Договорите за свободна търговия са иманентна част от идеята и юридическия арсенал на започналата неолиберална революция. След 1990 г. те се множат на двустранно и многостранно ниво. Следват множество такива споразумения, сред които са: САЩ-Канада-Мексико (North American Free Trade Agreement, NAFTA, 1994г.), САЩ-Чили (2003г.), САЩ-Австралия (The Australia-United States Free Trade Agreement (AUSFTA), 2004г.), ЕС-Южна Корея (2011г., в процес на ратификация) и пр.

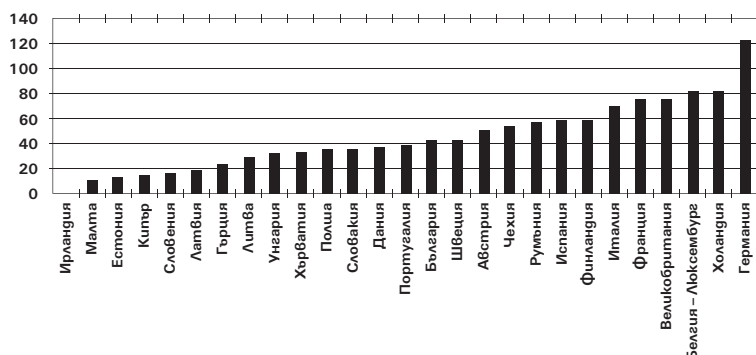


Карта на договорите за свободна търговия на ЕС с останалия свят

- Европейски съюз
- Договори за свободна търговия
- В процес на ратификация
- В процес на преговори

Двустранните договори са стотици. Като например договoрът за свободна търговия между Швейцария и Китай, договoрян повече от десетилетие и влязъл в сила на 1 януари 2014 г.

Двустранни договори за защита на инвестициите между страни от ЕС и външни партньори



По данни на UNCTAD Division on Investment and Enterprise¹

В стихийния процес на глобализация, чийто локомотив в огромна степен е движението на стоки, капитали и информация, договорите за свободна търговия са закономерен опит за реформа на старата законова рамка, загмината от новите технологии в транспорта и комуникациите. Проблемът е в съдържанието им.

В неолибералната логика, която доминира идейния пейзаж през последния четвърт век, свободата е панацея, а държавата няма място в икономиката. Следователно дерегулацията е подразбиращо се и самотворящо добро.

¹ <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryGroupingDetails/28#iialnerMenu>

Характерна особеност на договорите за свободна търговия в епохата на неолиберализма е, че те вече не са инструмент за постигане на мир, а своеобразни усмирителни ризи, които бизнесът в съучастие с производната му политическа класа налага на политическите институции в опит да узакони резултатите на стихийната глобализация: ускореното и безконтролно движение на капиталите и намаляващата тежест на политическата власт. **Днес договорите за свободна търговия не са просто търговски, а политически или по-право антиполитически договори. Някои изследователи ги наричат „оръжие за масово поражение на националното и международно публично право и на правата на човека“.** Тази промяна в природата им поражда и множество рискове за демокрацията, социалните системи и екологията на страните по договорите.

Струва си да напомним, че политическата власт би трябвало да основава своята легитимност на демократичната воля на гражданите и да е призвана да бъде демократичен контрапункт на икономическата власт. Тоест да обуздава икономическия натиск над институциите, законотворческия процес, правораздаването и всички произтичащи от тях преки и косвени щети за правата на гражданите.

4. Реконструкция

В договорите за регулация на световната търговия ясно се очертават две съвсем различни епохи, разделени от завой почти на 180 градуса. Ако от края на Втората световна война до началото на 80-те години договорите за търговия зачитат на теория и до голяма степен на практика интересите на държавите, особено на догонващите, да провеждат собствена национална стратегия на устойчиво развитие, то Уругвайският кръг вече поставя на първо място „отварянето на пазарите“, включително и на публични дейности или „услуги“, които не са комерсиални. Специалното и диференцирано третиране на развиващите

се страни претърпява метаморфоза – от „инструмент за развитие“ към „временно средство за адаптация“ - докато не бъдат в състояние „да поемат същата степен на отговорност и права като развитите“.²

Главните причини за този генерален поврат се крият в кризата от 80-те години. Събитията от този вододелен период се тълкуват различно. Неолибералните икономисти ги обясняват главно с фалит на страните, поради тяхното обедняване, вследствие на държавния дирижизъм и кейнсианските модели. Техните критици – главно със сътресенията в глобалната финансова система, резултат от преминаването на долара към плаващ курс. Ситуацията е утежнена от рязката промяна на лихвите по вече теглените заеми от Световната банка, довела Третия свят и част от Втория (Полша, Югославия) до фалит и дългова зависимост.

Новата тенденция от последните 35 години се характеризира с:

- Преминаване от политика на търпимост и даже насърчение на националните стратегии за развитие (включващи дори т.нар. „импортно заместваща политика“) към неолиберално „отваряне на пазарите“.
- Както и преди, тези договори разширяват свободи, от които само богатите страни могат да се възползват. Очевидно по-слабо развитите страни почти не инвестират в развойни изследвания, притежават далеч по-малко патенти, търговски марки, глобално популярни развлекателни продукти и т.н., техните фирми не могат да си позволят скъпи арбитражни съдилища. Премахването на ограниченията за поглъщане на фирми чрез сливане очевидно касае само големите мултинационали, каквито в слабо и средно развитите страни

² *Special and Differential Treatment for Developing Countries*, Thomas Fritz, p. 12. <http://germanwatch.org/tw/sdt05e.pdf>

няма. При положение, че развиващите се страни са отглеждали своите млади индустрии зад галеч по-високи митнически бариери, ефектът от равностойното им премахване накланя ценовите везни в полза на развитите.

- Тези договори са само един от инструментите на цялостна обща неолиберална стратегия, наричана често „Вашингтонски консенсус“.
- От 80-те години нататък се преследва самоцелно намаляване на мерките за влияние от страна на държавата върху външната търговия – мита, експортни субсидии или такси, кредитиране на износа, самостоятелно диференциране според търговския партньор и т.н. Намаление обаче, от което развитите страни често успяват да се изплъзнат.
- Идеологията на втората фаза обявява предприемаческата печалба за висше благо, от което произтичат всички останали – развитие, благосъстояние, демокрация и сигурност. Въпреки това богатите страни се „пазарят“ за отстъпки и налагат изключения, които очевидно преценяват като едностранни предимства, целящи защита на сектори с висока добавена стойност, насърчение на експорта и субсидиране на научно-развойната дейност.
- С годините все по-явно става лобирането на частни интереси на компании и техни сдружения, които са достатъчно големи, за да могат да си го позволят.
- С отнемането на класическите международно-търговски лостове на държавите, задачата на тези договори сякаш е изчерпана, но въпреки това усилията ескалират. Новите инициативи (както и новите направления на дейността на СБ/МВФ) все повече посягат на основни държавни функции – от правосъдието, през

благоустройството до образованието и здравеопазването. Все по-ясна става тенденцията да се подчинят на комерсиалните интереси основни права, гарантирани от законите – на чиста околна среда, на нормални условия за труд и дори на човешки права.

- Все по-открито договорите биват подчинявани на геополитически цели.

За публиката в Източна Европа би бил интересен един извод и повод за размисъл. Икономическите мерки, на които нашите страни бяха подложени чрез СБ, МВФ и ГАТТ/СТО, са същите „структурни реформи“ и „тотална приватизация“, които още от 80-те години бяха наложени във всички страни от Третия и бившия Втори свят. Представянето им като начин за преодоляване на „комунизма“ е регионален градски мит, обслужващ вътрешнополитически цели в тези страни. В несоциалистическите страни от категорията на развиващи се и средно развити страни никога не е имало тотална държавна собственост върху производствения капитал, „ръчно“ управление на валутния курс и т.н. и други крайни особености на страните от съветския икономически блок. Въпреки това навсякъде наблюдаваме налаган отвън поврат от самостоятелна държавна икономическа политика към отказ от такава. Погледнато в глобален исторически контекст, **централният сюжет на следвоенната епоха се свежда до усилие на догонващите страни да настигнат развитите чрез самостоятелна политика и последвал от 80-те години нататък отказ или капитулация пред политика, налагана глобално от водещите страни.** Източна Европа добавя в тази картина само колорит и едва ли може да очаква по-добра съдба от останалите средно развити страни.

Ускоряването на растежа – дори ако се налага с цената на растящо неравенство, беше господстващата идея на новата стратегия от началото на 80-те години. След като се създаде повече богатство, ще има повече за разпреде-

ляне. Така в крайна сметка най-малко забогателите ще се замогнат относително, в сравнение с положението си преди това.

Стига се дори до теория, че няма смисъл отстъпките в преговорите за търговия да бъдат взаимни – самата либерализация носи чиста полза, дори когато е едностранна. По повод провала на кръга от преговорите в Канкун, Мексико, през 2003 г. професор Уилям Бюйте, бивш главен икономист на Европейската банка за реконструкция и развитие, възкликва: „Разберете: едностранната търговска либерализация не е „отстъпка“ или „жертва“, за която някой трябва да бъде компенсирани. Тя е акт на просветен егоизъм: спирате да биете сами себе си. Реципрочната либерализация на търговията още повече увеличава нейните ползи, но не е необходима, за да бъдат налице ползи. Цялото икономическо обяснение се намира в Дейвид Рикардо³. Политиката е тази, която е трудна“.⁴

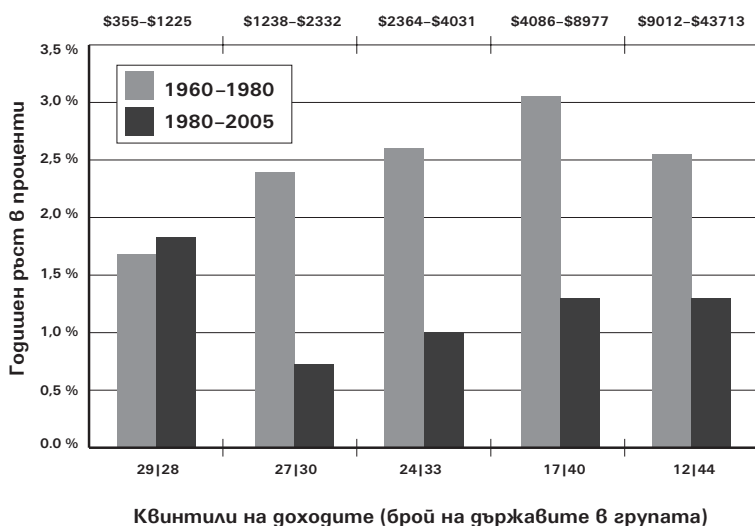
Добре, какъв е емпиричният резултат от завоя в глобалната икономическа стратегия? Отговорът е затруднен от липсата на пълни данни за повечето от догонващите страни през 60-те – 80-те години. През 60-те повечето от тях все още са отскоро освободили се от колониализма държава с неразвита статистическа служба; данните за страните от съветския блок трудно се намират в базите данни на МВФ, СБ и OECD или Penn World Tables. Независимо от това, наличната информация негвуусмислено показва забавяне на развитието през „неолибералния“ четвърт век (1980 – 2005 г.) в сравнение с периода на самостоятелно икономическо развитие.

³ Дейвид Рикардо (1772-1823) – английски либерален икономист, критик на всякаква държавна намеса в икономиката и привърженик на теорията, че обществото е съвкупност от „еготисти“, които нямат други грижи освен личните си интереси, и на тях им е чужд стремежът за общото благо и щастие.

⁴ The Failure of Cancun, Willem H. Buiter <http://willembuiter.com/cancun.pdf>

Следната графика илюстрира тенденциите. Тя групира страните по квинтили на националния продукт на глава от населението към 1980 г., респективно към 2005 г., и представя темповете на развитие за всяка група през първия и през втория период. (Броят на страните във всяка група се мени поради по-бързите темпове на растеж през първия период и поради включването на повече страни, за които има достъпни данни, през втория.)

Среден годишен ръст по квинтили на доходите и период



Графиката и данните са от *The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress*. Mark Weisbrot, Dean Baker, and David Rosnick, September 2005, Center for Economic and Policy Research.

Данните в графиката за темпа на растеж са следните:

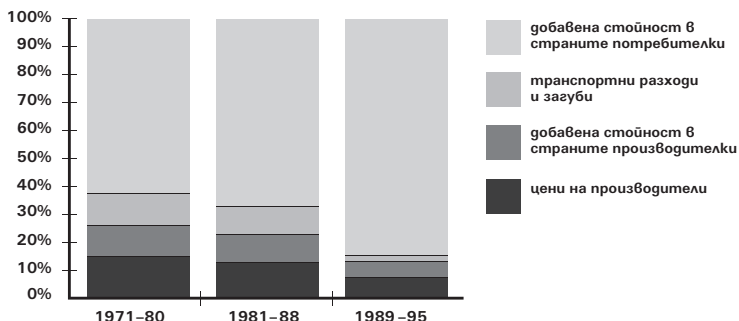
1-ви квинтил:	от 1.7	на 1.8%
2-ри квинтил:	от 2.4	на 0.7%
3-ти квинтил:	от 2.6	на 1.0%
4-ти квинтил:	от 3.1	на 1.3%
5-ти квинтил:	от 2.6	на 1.3%

Първият безспорен извод е, че се наблюдава не обещаното ускорение, а значителен спад в темповете на растеж във всички групи, освен най-бедната. Най-голямо е забавянето в трите средни квинтила (от 1238 до 8977 щ.д.). Това са страни с ниски и част от тези със средни доходи. Особено тежък е случаят с 2-рия квинтил – спад от над 3 пъти. Най-горният квинтил е съставен главно от страни със средни доходи плюс тези с високи доходи. Дори в тази категория намалението е точно наполовина. А данните за най-ниския квинтил включват Китай и Индия, които единствени в тази група регистрират растеж. Тоест малкият положителен резултат се дължи на тях. Латиноамериканските страни преживяват забавяне, а африканските дори регистрират намаление на БВП на глава от населението. Иначе казано, със сигурност не се събъдва очакването, че неолибералните реформи ще доведат, ако не друго, то поне до повече растеж на икономиката, в сравнение с двете десетилетия на относително независимо развитие.

Едно от следствията от разграждането на местните икономически системи е процъфтяването на глобални вериги на добавената стойност. При тях се оформя ясно разпределение: производители на суровини в бедните страни, елементарна преработка в техните граници, след това доставка до една от малобройните мултинационални фирми, които контролират по-нататъшната преработка, брандирането и маркетинга на крайния продукт на пазара. Фактически те контролират достъпа до пазара. За

това им помага договорената в Уругвайския кръг ескалация на митата според степента на преработка. Такива вериги по няколко начина намаляват приноса към принадлежната стойност в началото и за сметка на това увеличават дела от стойността, създаван под техен контрол. Ефектът е, че производителите на суровината не могат да се придвижат „нагоре“ по веригата и да постигнат по-високо капиталово натрупване, повече производителност, а това ги обрича на ролята на доставчик на суровини. Красноречив пример е разпределението на стойността в глобалната верига за кафе. От следната графика виждаме, че цената, която се плаща на фермерите, постоянно намалява, докато делът на 4 мултинационала в сектора расте от 62% на 85%. **Така природното богатство поражда бедност.**

Разпределение на стойността в световната верига на кафето (% от дохода)



Другият ефект на глобалните вериги е, че суровинната роля на развиващите се страни привлича към тях инвестиции предимно в добива на изкопаеми, земеделски продукти и подобни. В крайна сметка страната източник получава все по-малко полза, дори когато притежава естествено

предимство. Не е учудващо, че в страни, в които се прилага крайна либерализация, се наблюдава стремително развитие на добивния сектор – Канада за нефт от катранени пясъци и дървесина, Мексико за изкопаеми. Дори в България и Румъния наблюдаваме изненадващ растеж тъкмо на експорта на суровини: руда, зърно и пр.

Защо Китай и Индия са изключение? Това са големи и самостоятелни държави, които успяват да прилагат управляемо, а не шоково отваряне към международната търговия, съобразявайки се с етапа, до който е достигнала тяхната индустриализация. Те постепенно намаляват митата, поетапно свалят контрола върху цените, прилагат експортни субсидии, запазват банковата система в собствени, даже държавни ръце (Китай), регулират движението на финанси и валутния курс, насочват чуждите инвестиции към експортни отрасли, които не се конкурират с вътрешни, докато вътрешните не станат конкурентни. Все „назадничави“ методи, които водят към успех. Тези страни са изключения, които само потвърждават правилото. Заради неследването на рецептите от 1980 г. насам те би трябвало, напротив, да обеднеят. Всъщност за периода Китай поставя исторически рекорд, като увеличава собствения си БВП със 700%.

В книгата на Ха-Джон Чанг „Лошите самаряни“ от 2005 г. е показано, че именно „нарушителите“ на рецептите за свободна търговия са страните, които са успели да използват глобализацията, за да влезнат само за около 20 години в групата на най-развитите държави: Япония, Южна Корея, Тайван. И обратно, страните от Латинска Америка, които първи опитаха в пълен обем структурните реформи и безконтролното отваряне на икономиката за търговия, приватизация и инвестиции, имат лош спомен за унищожените заводи и спадащите стандарти. Коемо ги тласна към обратен завои от средата на първото десетилетие на сегашния век. Там „неолиберализъм“ е лоша дума. В същата книга е показано убедително, че и **сегашните**

Водещи страни всъщност са станали водещи чрез последователен и гъвкав протекционизъм в полза на собствените „млади индустрии“. Англия го прилага още от времето на Хенри VII (XV-XVI век), а САЩ – от началото на XIX век и особено силно след Гражданската война. Вместо грижи за „интелектуалната собственост“ на европейските промишленици, те най-активно заимстват технологии и привличат специалисти, които ги владеят. Още Адам Смит е съветвал колониите да се специализират в това, в което имат сравнително предимство, а именно в доставката на кожи от бобри, в отглеждане на тютюн и дърводобив, но те не са знаели за бъдещия му авторитет, поради което днес САЩ не са слабо развитата земеделска страна. Едва когато производствата надминават световното равнище по производителност и качество, тези страни свалят митническите бариери, а едновременно с това започват да изискват от други държави „да се играе според равни правила“.

Неолибералният курс силно оцелява и водещите страни, ако се абстрахираме от интересите на печелещите от реформите малки прослойки. С намаляването на значението на границите и географските разстояния, ниско и средно квалифициран труд се аутсорсва в бедни страни със силен демографски растеж и висока безработица. По такъв начин се осъществява дъмпинг на труд, който е всъщност класическа нелоялна търговска практика. Тя не само подбива цената на труда в развитите страни, не само намалява платежоспособното търсене и вътрешния пазар, но поставя бариери за достъп пред малките фирми, които нямат достатъчен капитал, за да глобализират своето производство. Същевременно минималното заплащане на ниво екзистененс минимум в бедните страни забавя растежа на техния потребителски пазар, местния бизнес и т.н.

Друг пример е феноменът „офшорни зони“. Международната търговия отваря многобройни възможности за изпиране на укрити приходи по такъв начин, че да бъдат

недостъпни за данъчните власти на собствената страна и на страните, в които търгуват. Явлението е добило такива размери, че има трайно лоби във властта в развитите страни и тежи върху техните икономики. Износът на необложени капитали нанася щети на държавите, които надвишават дори най-розовите обещания за потенциалните ползи от новите търговски споразумения. Причината е, че **щетата за бюджета трябва да се компенсират чрез по-голяма данъчна тежест върху неглобализирания бизнес и домакинствата**. Същевременно необлагането осигурява нелоялно ценово предимство пред нормално облагани фирми. По достатъчно авторитетни оценки, **само фирми и лица в ЕС** укриват един трилион евро годишно, което значи, че **ощетяват бюджетите на страните си с около 200 милиарда евро**. Сума от такъв мащаб надвишава максималния позитивен ефект от ТПТИ, обещаван от ЕК за след 15 години (120 млрд. евро). Въпреки това темата за затварянето на данъчните убежища дори не се разглежда в главите за финансовите услуги в договорите, които САЩ и ЕС сключват.

В крайна сметка резултатът от глобалния неолиберален курс е дебалансиран растеж: расте производителността на труда, но не и доходите. Например в САЩ за 30 години принадлежната стойност е нараснала с 80%, а медианната стойност на заплащането – само с 9%. Това е фундаментално неравновесие, тъй като натрупаните богатства трябва или да се консумират, или да се инвестират. Първото става все по-невъзможно, поради концентрацията на богатство. А що се отнася до второто, при перспективите за „вял“ пазар, мотивът за реални инвестиции е слаб. Едно от обясненията за факта, че през последните 20 години възстановяването след периодичните кризи се отличава със слабо нарастване на заетостта, се свежда до излишък на капацитет спрямо платежоспособното търсене.

Икономическият анализатор Нуриел Рубини, известен като човека, предрекъл финансовата криза от 2008 г., описва ситуацията през 2011 г. така: „Бизнесът твърди, че не инвестира, защото има излишен капацитет, и че не наема работници, защото няма достатъчно крайно търсене. Но в това има парадокс, един Параграф 22. Ако всички не наемат работници, тогава няма достатъчно доходи от труд, достатъчно потребителска увереност, достатъчно потребление и достатъчно крайно търсене“. Така кръгът се завърта, или както казва Рубини, „моите разходи за труд са нечий доход и потребление. Затова процесът **(на намаляване на тези разходи)** е саморазрушителен“.

Всъщност преднамереното привилегироване на собствените национални икономики може да носи краткосрочни ползи на развитите страни. Но в дългосрочен план те имат далеч повече полза от появата на нови високопродуктивни партньори, които са в състояние да разменят свои стоки срещу повече стоки на развитите страни. С възхода на Азиатските тигри експортът на САЩ и ЕС се увеличава. Именно този фактор за растеж е обречен от сегашните договори за търговия и инвестиции. Меркантилистката и едностранната мотивация само намалява обема на платежоспособните търговски пазари. В такъв смисъл сравнението не е с това да биеш себе си, а да не жънеш, защото, когато е било време, не си посял.

II.

**Североамериканският
договор НАФТА –
матрица
за новия
икономически рег**

Тъй като е нужно да измине много време, преди да се оцени въздействието на подобен рог договори, най-добрият пример до момента е НАФТА – Споразумението за свободна търговия в Северна Америка. През 2014 г. се навършиха 20 години от встъпването му в действие. То е важно, тъй като НАФТА е първата възможност да се демонстрира, че отказът от политика на национално икономическо развитие ще бъде полезна за по-малко развити страни. Същевременно, то е първообраз или матрица на всички двустранни и многостранни договори в тази област, готвени през сегашния век.

НАФТА отменя и замества предишните класически договори за ограничаване на митата между САЩ, Мексико и Канада. То за първи път ясно и целенасочено създава привилегирована защита на трансграничните инвеститори и насърчава преместването на производството в страни с по-ниско заплащане на труда. Главите на договора задължават трите подписали го страни да намалят регулацията на услуги, например на транспортните и банковите, да разширят и удължат патентните права, да намалят стандартите за гарантиране на безопасност на стоките и опростят граничния контрол, да ограничат преференциите за обществени поръчки към свои национални фирми.

За разлика от класическите споразумения за търговия, НАФТА е асиметрично. То оставя на по-силната страна по-големи възможности да практикува открит протекционизъм. Например в САЩ е оставен в действие Buy American Act, който позволява на отделните щати да ограничат достъпа до обществени поръчки само до местни фирми, с цел да стимулират местните икономики. С всевъзможни законодателни, съдебни и арбитражни хватки лобито на превозвачите в САЩ успя да забави с цели 20 години правото на достъп на мексикански тирове до неговата територия.

Това са средства за осигуряване на нечестни конкурентни предимства, а не за свободна търговия.

1. Обещанията на трите преговарящи правителства

За САЩ: увеличение на броя на работните места със 170 хиляди още през първите 2 години; по-високи заплати в експортните и свързаните с тях отрасли; намаление на търговския дефицит на САЩ спрямо Канада и Мексико; поевтиняване на храните в САЩ, поради масиран внос; същевременно повишен износ на земеделски стоки и просперитет за американските фермери.

За Мексико: Увеличение на работните места с милиони и приближаване на доходите към тези в САЩ благодарение на силен експорт и навлизане на инвестиции в модерни технологии; вследствие на това – намаление на емиграцията на Север; силен експорт към САЩ.

За Канада: Заетост, повишаване на жизнения стандарт, растеж, обхващащ всички сектори, региони и подоходни групи; настигане на САЩ по производителност, изграждане на по-диверсифицирана, ефикасна и базирана върху знанието икономика; способност на тази основа да поддържа и укрепва необичайно щедрите за континента социални програми.

2. Резултати за САЩ

В навечерието на приемането на НАФТА, президентът Бил Клинтън и ред видни специалисти обещават, че договорът ще доведе до бум на експорта, който ще създаде нетно 200 000 работни места в САЩ. Вместо да премахне търговския дефицит на САЩ спрямо Канада и Мексико обаче, НАФТА го увеличи.

20 години по-късно става ясно, че вносът на САЩ от Мексико неотклонно расте по-бързо от износа към тази страна. От приблизителен търговски баланс в предходните години,

САЩ преминават към дефицит с Мексико, чиято ножица расте и достига 101.2 милиарда долара през 2012 г. Съответно САЩ губят и работни места. Само до 2010 г. броят на нетно загубените места заради обмена с Мексико е 682 900 (това става в условията на засилен стокообмен, т.е. в САЩ нараства заетостта, свързана с експорта, но много по-бързо губят заетост заради импорта).⁵ Като се вземат предвид и загубите на заетост заради обмена с Канада, **Съединените щати сумарно губят около 1 милион работни места.**

Противоположно на началните обещания, в САЩ растежът на износа на промишлени стоки и към съседните държави се забавя с 62%. Дори при услугите, където САЩ имат сравнително предимство, това забавяне е с 51%.⁶

Въпреки нарастването на вноса на храна от съседните държави с 239% за периода на Договора, номиналната цена на храната в САЩ продължава да расте, достигайки средно 67% по-високо ниво. Част от горния ефект е свързан с общата инфлация. Но при хората без колежанско образование, каквито са 63% от жителите на САЩ, доходите не нарастват с достатъчни темпове, за да компенсират покачването. Сумарният резултат за тях означава намаление на покупателната способност с 12.2%.⁷

Вместо да намалее, емиграцията от южната съседка към САЩ рязко се увеличава – със 79%. Броят на родените в Мексико жители на САЩ нараства от 4.5 милиона през 1990 г. на 12.6 милиона през 2009 г. Това става въпреки засилените мерки срещу нелегалната емиграция, чийто символ е граничната ограда от страна на Съединените щати с дължина 554 км.

⁵ Heading South U.S.-Mexico trade and job displacement after NAFTA, Robert E. Scott <http://s2.epi.org/files/page/-/BriefingPaper308.pdf>

⁶ „NAFTA’s 20 - Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership“, Public Citizen’s Global Trade Watch, 2014.

⁷ Пак там.

3. Резултати за Мексико

- За двете десетилетия на НАФТА БВП на човек от населението на Мексико е нараснал с 18.6% или средно годишно с едва 0.93%. Това представлява значително забавяне и при сравнение две десетилетия преди кризата от 80-те, т.е. с периода 1960-1980 г. Тогава реалният БВП на човек от населението на Мексико е нараснал с 98.7%, т.е. 5 пъти по-бързо.
- Ако в Мексико бяха поне възстановили темповете на растеж от периода преди 80-те, към 2014 г. страната щеше да бъде на нивото на развитие на средна европейска държава – с по-високи показатели от тези на Португалия и Гърция.
- По темпове на растеж на БВП Мексико заема 18-то място сред всички 20 латиноамерикански държани. Средно за останалата Латинска Америка растежът през 1994-2014 г. е двойно по-голям. През този период те се отказват от политиката на свободна търговия и дерегулация, прилагана през 80-те.
- Реалните заплати (коригирани с инфлацията) през 2012 г. са почти същите, както при встъпването в сила на НАФТА.
- Безработицата е достигнала 5%, а в петте години преди НАФТА е била средно 2.2%.
- Покупателната способност на минималната надница намалява за периода с 38%. Ако цените на основни стоки са се увеличили 7 пъти, то минималната надница е нараснала само 4 пъти.
- Според мексиканската национална статистика, нивото на бедността в Мексико е 52.3% за 2012 г. - почти толкова, колкото е било и през 1994 г. Тъй като населението на страната расте, това означава, че броят на

бедните се е увеличил с 14.3 милиона души. За сравнение по нивото на бедност в региона може да се използват данните на Комисията на ООН за бедността в Латинска Америка. Тъй като те се изчисляват по друга методика, показват намаление на бедността на Мексико с 8% – но за останалия регион намалението е с 19% (т.е. от 45.1% на 26%).

- НАФТА е имала очевидно негативни последици за заетостта в земеделието. Между 1991 и 2007 г. 4.9 милиона от общо 8.3 милиона семейни фермери са фалирали. Сезонните работни места в производството и обработката на плодове и зеленчуци нарастват с 3 милиона, но нетната загуба е около 2 милиона.⁸

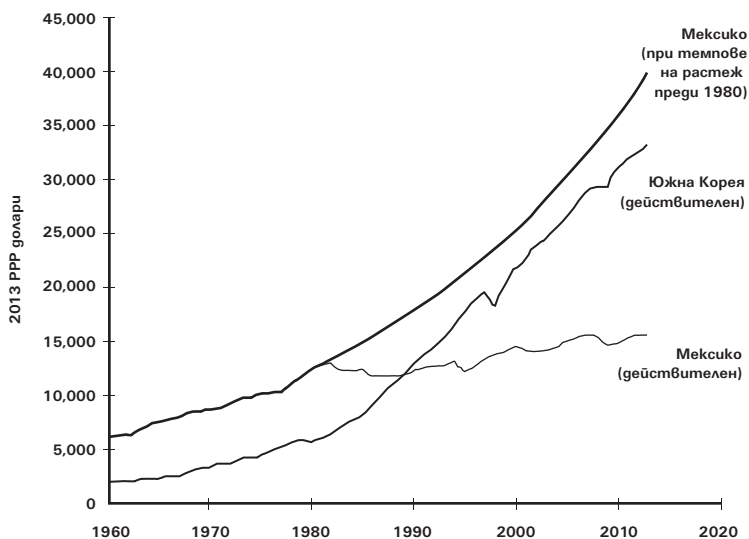
Между причините за тези напълно разочароващи резултати за Мексико се посочват две. Първо, Мексико засилва ролята си на доставчик на стоки, съдържащи евтин труд и първични суровини в САЩ (12% от вноса на САЩ), а в това отношение търпи силната конкуренция на Китай (23% от вноса на САЩ) от 2000 г. насам. Трудът в Китай е значително по-евтин. Китай поддържа конкурентен валутен курс спрямо долара, докато Мексиканската национална банка поддържа плаващ. Променливостта му затруднява инвеститорите. Второ, 71% от износа на страната е към САЩ. С нарастването на обмена и интеграцията между двете икономики, Мексико все повече „внася“ ендогенни бумове и кризи от Север. Образно казано, когато САЩ кихнат, Мексико се разболява. През 1994 г. Федералният резерв рязко вдига лихвите и Мексико преживява спад на БВП с 9.5%. През 2000-2002 г. Мексико изпада в рецесия вследствие на спукването на борсовия „мехур“ в северния си съсед, а при голямата криза от 2007-10 г. понася спад от 6.7% от БВП. През 2013 г. Федералният резерв обявява, че ще намалява „количествените облекчения“, и гори

⁸ 'Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years', By Mark Weisbrot, Stephan Lefebvre, and Joseph Sammut, Center for Economic and Policy Research, 2014.

само страховете от повторението на кризата на песото от 1994 г. са достатъчни, за да причинят на Мексико внезапен спад в чуждите инвестиции в ценни книжа.

Всъщност НАФТА налага върху Мексико продължение и задълбочаване на същата политика на дерегулация и отказ от стимулиране на собствената икономика, която започва през 1980 г. Затова е много показателно сравнението с Южна Корея – по-малко развита страна през същите години. То е направено от изследователите от Center for Economic and Policy Research.

Мексико и Южна Корея: Реален БВП на глава от населението, 1960-2013



Данни: МВФ (2013)⁹

⁹ Данните са в PPP, т.е. равностойна покупателна способност.

Ако в периода на НАФТА Мексико беше продължило да се развива със същите темпове, както преди този поврат, страната щеше да запази дистанцията си спрямо Южна Корея и да достигне нивото на средно развита страна членка на ЕС. Реално обаче оттогава растежът на БВП на глава от населението остава много по-нисък. От средата на 70-те години Южна Корея поддържа принципно различна икономическа политика на държавно насърчение за инвестициите в индустрия, във високи технологии и експорт, съчетани със защита на вътрешния пазар от конкурентен за новите отрасли внос.

4. Резултати за Канада

Увеличението на БВП на Канада преди влизането в сила на споразумението е била 3.66%, а след влизането – 2.63%. Експортът е нараствал с 13.4% преди подписване на документа и със 7.2% след това. Само за първите 3 години от действието на споразумението са загубени 1.4 милиона работни места (на фона на 33 милиона население); за същия период са фалирали 24% от компаниите.

По силата на договора НАФТА, Канада няма право да намалява дела от добиваната енергия, която продава на САЩ, дори ако изпитва недостиг на енергия. В резултат тя изнася 70% за САЩ от своя нефт и 61% от природния си газ, но същевременно е принудена да внася от чужбина нефт за източната част на страната. Нефтепроводите вървят от Север на Юг, а не от Запад на Изток. **НАФТА забранява на Канада да продава на вътрешния пазар собствения си нефт по-евтино, отколкото го продава на САЩ. Това я принуждава да допуска добив на енергийни суровини по начини, които силно вредят на природата: от катранени пясъци и чрез фрактинг.**

Доклад на Canadian Centre for Policy Alternatives констатира, че след НАФТА и прелюдията към него – Споразумението за свободна търговия САЩ-Канада от 1988 г., Канада „регресира“ към традиционния си статус на износител на ресурси. Четвърт век въздействие на тези споразумения води до това, че износьт на петрол и други суровини представлява 2/3 от общия износ, докато в края на ХХ век този дял е бил само 40%. Делът на износа с висока добавена стойност спада от почти 60% до около 33%. Средногодишното нарастване на заплатите преди споразумението е било 7.4%, след това е 3.25%.

А за 20 години от подписването на споразумението над 11 000 канадски компании са закупени от чуждестранни инвеститори, което прави смяна на собствеността на повече от 40 компании на месец. 97% от компаниите извън финансовия сектор са чужда собственост. Само 2.4% от новосъздадените компании са на канадци¹⁰.

Едно от последствията е, че **рязко се увеличава концентрацията на капитали във все по-малко на брой фирми**. Преди НАФТА приходите на 60-те най-големи фирми на фондовата борса в Торонто са били само 20% спрямо приходите на всички листнати там компании. Към 2010 г. най-големите 60 фирми вече получават 60% от всички приходи.

Съответно **расте и материалното неравенство в обществото** – както като следствие на намалението на работните места в сектори с висока добавена стойност (например автомобилния), така и поради резкия скок на заплатите на висшите мениджъри.

Преди тези споразумения производителността на бизнеса в Канада постепенно догонва производителността в САЩ. От 50% от щатското ниво през 1950 г., тя достига 90% през 1980 г. Обявената цел на НАФТА и ССТ е била разликата в производителността да се стопи до нула. Става

¹⁰ <http://www.europost.bg/article?id=11498>

обратното. Към 2011 г. ножицата отново се отваря и достига 70%¹¹.

В заключение трябва да се отбележи, че оценките за ефекта от НАФТА в различни анализи се различават съществено. Трудно е да се каже кои са по-близо до истината, защото не може изцяло да се изолират причините, пряко произтичащи от НАФТА, от действието и взаимодействието с други промени в икономическата политика и глобалната търговия. Това, което е безспорно, е, че докато преди НАФТА се спори главно за това колко голям положителен ефект ще има той върху доходите и икономиката, то 10-20 години по-късно споровете се водят относно това колко големи са негативните последици¹². Ножицата между розовите post-ante и сдържаните post-factum оценки се оказва типична черта на споразуменията за „свободна търговия и инвестиции“ през последните две десетилетия. Всъщност няма да сбъркаме, ако „купуваме“ и сегашните прогнози за ТПТИ, ТТП и СЕТА със значителна „търговска отстъпка“.

¹¹ FTA at 25, NAFTA at 20, Bruce Campbell, December 31 2013, <https://www.policyalternatives.ca/publications/commentary/fta-25-nafta-20>

¹² Assess_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. Глава: „LESSONS FROM OTHER TRADE LIBERALIZATION VENTURES – THE EXAMPLE OF NAFTA“. Austrian Foundation of Development Research, Vienna March 2014.

III.

**Социални ефекти
от договорите
за свободна търговия**

Търговските споразумения имат не само икономически измерения, макар че подобряването на макроикономическите индикатори е водещ мотив за правителствата, които ги подписват. Култът пред бюджета, баланса, счетоводната картина замъглява истинската причина за съществуването на производството и търговията – благоденствието на човека. Невидими, недоизказани и често пренебрегвани са тъкмо тези, заради които би трябвало да се водят търговските преговори и да се сключват сделки – хората. Икономиката би трябвало да се върти около тях и заради тях.

В тази глава ще разгледаме някои последици от договорите за свободна търговия върху потребителите, работещите, гражданите. Върху резултатите влияят множество фактори, а изследването на обществени процеси не може да бъде проведено в лабораторни условия, за да бъде изчислен до втори знак след десетичната запетая многостранният ефект от една или друга намеса. Това обаче не е пречка пред разкриването на тенденции, като резултат от прилагани десетилетия норми за максимална свобода на икономическите играчи.

Защо либерализацията в настоящия си вид работи за големите компании? Договорите за свободна търговия целят премахване на барьерите пред навлизане на чужди компании в националните икономики, като се предполага, че те ще работят по-ефективно, ще се развие международната специализация на труда – продуктът ще се създава там, където има най-добри условия за производство и ресурси. Така всяка държава ще има предимство по отношение на определен кръг от стоки, които произвежда, ще търгува с тях и ще внася останалите стоки от държави първенци в други сектори. Теорията обаче често не се реализира в замисления вариант и мащаб.

Бюрото на САЩ за икономически анализи потвърждава, че чуждестранните операции на американските мулти-

национални корпорации продължават да растат с бързи темпове¹³. Бюрото смята, че увеличаването на инвестициите в чужбина е благодарение на приватизацията на електрически и телефонни компании, както и либерализацията на преките инвестиции в чужди страни. Причината за насочването на едрия капитал в държави извън САЩ е посочена от изследователите Харисън и Макмилан (2004). Докато през 1977 г. възвръщаемостта в развиващите се страни е почти равна на тази в компаниите майки, то през 1999 г. **възвръщаемостта в САЩ се увеличава едва с 4,5%, а във филиалите на компаниите с почти 56%**. За същия период реалните заплати във филиалите са намалели с над 20%.

На практика **компаниите от развитите страни** се пренасочват там, където трудовете възнаграждения и условията на труд са снижени в сравнение с държавата, от която идват. За фирмата това е сериозен източник на спестяване на разходи, но за работниците в родната ѝ страна означава по-малък брой работни места, а за държавния бюджет – по-ниски приходи от данъци.

Другият тип фирми са тези, които идват **от места с по-ниски стандарти**. Мотивът и стремежът при тях е да внесат работна ръка и ресурси от собствените си страни в по-развитата държава приемник. Най-често тази практика се прилага при работа по инфраструктурни проекти. Приходите, които получават, макар по-ниски и неприемливи за местните компании, за чуждите изпълнители са съблазнителни. А разходите за труд и ресурси са в пъти по-ниски от тези в държавата приемник, тъй като често трудовете възнаграждения и социалните осигуровки се изплащат в съответствие със стандартите на по-слабо развитата страна.

¹³ http://www.bea.gov/scb/account_articles/international/0799mnc/maintext.htm

И в двата случая по-голямата, моментална загуба е за развитата страна и нейните граждани. Но в дългосрочен план губят служителите и в по-развитите, и в развиващите се държави. В първите синдикатите, правителствата и самите служители са подложени на натиск да снижат трудовите си стандарти, настоящите си възнаграждения (заплати) и бъдещата си сигурност (осигурителни социални вноски). В противен случай компанията, след като са премахнати всички бариери, безпрепятствено може да се премести в друга държава. Развиващите се държави от своя страна губят шанса някога да увеличат стандартите си до нивата в по-силните икономически страни, тъй като по този начин ще загубят „конкурентните си предимства“.

1. Условия на труд

Запазването и усъвършенстването на регулациите на труда от социална гледна точка е базово за защитата на работниците, от една страна. От гледна точка на капитала регулациите са важни за предпазване от социален гъмпинг и нечестни търговски практики, които нарушават конкуренцията. Нагпреварата към възможно най-ниски трудови стандарти води и до нарушаване на човешки права. Това са част от причините да акцентираме върху тези аспекти на договорите за свободна търговия.

В немалка част от сключените споразумения има клаузи за защита на труда, човешките права и демокрацията. За разлика от чисто икономическите условия обаче тези клаузи просто не се прилагат. Мултинационалните компании, които навлизат на нов за тях пазар, в по-бедни страни, използват икономическата си мощ, за да ги обезсмислят. Резултатът е нарастваща мобилност и гъвкавост на работниците. Анализът на Гаї Стендинг показва, че **гогато през 60-те години един служител до пенсионирането си работи средно за четирима работодатели, то понастоящем може да очаква да смени девет местоработи (често**

и професии), преди да навърши 30 години. От това губи бизнесът, тъй като не може да очаква работникът да се идентифицира с фирмата и да ѝ бъде напълно лоялен. Но по-големите вреди са за трудолюбивите се – те живеят и работят в крайна несигурност.

1.1 Случаят „Continental”

През 2000 г. се сключва споразумение за свободна търговия между ЕС и Мексико. Преговорите се водят в бърз порядък. Договорът е подкрепен от управляващото мнозинство в мексиканския парламент, въпреки съпротивата на гражданите. Паскал Лами, бизнесмен, европейски комисар по търговията по това време, а впоследствие и генерален директор на Световната търговска организация, определя споразумението като „първото, най-бързото и най-доброто”. Защото води до премахване на 95% от регулациите на стоки и услуги, включително по отношение на трудовите права.

Емблематичен е опитът за нарушаване на трудовите права на немския консорциум Continental, който навлиза в Euzkadi – предприятие за производство на гуми, след подписването на договора за свободна търговия между Европейския съюз и Мексико¹⁴. Немската компания купува едно от най-модерните производства в Латинска Америка с намерение това да бъде основния производител на гуми за камиони. Веднага след това настоява синдикатите да направят сериозни компромиси и да допуснат максимална гъвкавост на труда. Част от исканията включват: увеличение на работния ден на 12 часа; увеличаване на производството, но без допълнително заплащане; премахване на задължителния неделен почивен ден; край на приетото до момента разпределение на печалбата.

¹⁴ Aprendamos del TLCAN: no más libre comercio, Cuaderno # 8, “Acuerdo Global/TLC México-Unión Europea,” Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, Mexico, 2006.

След като синдикатите отказват да приемат тези условия, предприятието е затворено без предупреждение, в нарушение на закона, и 1000 души остават на улицата. Работниците започват гълга, изтощителна борба, въпреки заплахите и натиска от страна на правителството да се съгласят с новите условия, за да **„не изплашат инвеститорите“**. Първото решение на съда е да обяви стачката за незаконна. Но и това не спира служителите.

След четири години национални и международни демонстрации, работниците и синдикатите печелят битката, в която се включват и германските синдикати. Накрая съдът решава немската компания да изплати трудовете възнаграждения на работниците за три години назад. Изплатени са им компенсации от федералното правителство в размер на 50 млн. песо и други 5 млн. песо от националните власти. Тези средства са началната инвестиция, с която сформират Демократичен работнически кооператив (Cooperativa de Trabajadores Democráticos de Occidente), който след това конкурира транснационални корпорации като Continental, Michelin и Bridgestone-Firestone.

Поведението на собствениците на Continental има напълно логични икономически аргументи – колкото повече работят служителите, без да им се плаща за това, толкова по-висока ще бъде печалбата на консорциума. Защо този казус е приключил успешно за работниците? Как са устояли на натиска на мексиканското правителство и несправедливите решения на съда? Това са въпроси, които вероятно се изследват от синдикалните движения. Със сигурност обаче развързката не е толкова благоприятна в множество други случаи, в които работниците не могат да си позволят да останат без работа цели четири години, за да водят продължителни битки не само на национално, но и на световно ниво, докато извоюват справедливост.

1.2 Лавал и партньори срещу колективните трудови договори

Общото споразумение по търговията с услуги (ГАТС), подписано през 1995 г., все още е предмет на дебати. Синдикатите в ЕС разкриват редица начини, по които то подкопава изградената и действаща защита на трудови права. Опасенията се подсилват през 2008 г. от неблагоприятно за работниците решение на Съда на Европейските общности по случая **Лавал и партньори и лайнерите „Викинг“**. Съдът решава, че правото на синдикатите да предприемат колективни действия, за да принудят чуждестранните доставчици на услуги да осигурят минимални условия на труд, противоречи на принципите на ЕС за свободата на движение и установяване. Оказва се, че предприетите от шведските синдикати действия, с които да принудят Лавал да сключи колективно споразумение, ограничават свободното предоставяне на услуги¹⁵.

Случаят разкрива противоречието между свободната търговия, провеждана през последните десетилетия, и свободата на сдружаване и колективно договаряне – основни човешки права според Международната организация на труда. Изходът в двата спора между бизнес и работници е различен. Общ е натискът от страна на мултинационалните компании да понижат възнагражденията и да влошат условията на труд.

Друг начин, по който договорите за свободна търговия накърняват интересите на работещите, е сривът на пазара на труда, когато в него навлязат големи групи временни работници. Когато чужда фирма работи като подизпълнител, възнагражденията и осигурителните вноски на служителите често се заплащат в размерите, определени в страната на чуждата компания. Напливът пък на специалисти отвън демотибира компаниите в стра-

¹⁵ „Влияние на ГАТС върху пазара на труда и регулаторния капацитет в ЕС“, Европейски синдикален институт, 2010.

ната да развиват уменията и квалификацията на местните граждани. Ярък пример са българските медицински специалисти – от една страна, България отделя средства, за да им осигури образование, и ги губи, когато те емигрират другаде; от друга страна, в държавата приемник отслабва натискът да бъде осигурено високо заплащане и достъпно образование на местните граждани, които биха практикували професията.

1.3 Chafta

Най-обсъжданият договор за свободна търговия в Австралия понастоящем е този с Китай (**Chafta**). Синдикатите настояват за преговаряне на някои клаузи, които позволяват при наемане на временни китайски работници (мениджъри, инженери, медицински сестри, доставчици на услуги и монтажисти) да се игнорират част от защитите на местните работници¹⁶. Ако текстът остане непроменен, работодателите няма да бъдат задължени първо да потърсят служители с нужната квалификация от Австралия, ще могат директно да наемат китайски граждани. Успоредно с този договор е подписан и Меморандум за разбирателство, който позволява заобикаляне на пазарния тест, когато китайска компания изпълнява инфраструктурни проекти на стойност над 150 млн. австралийски долара.¹⁷ Тези два документа будят тревоги, защото позволяват на външните компании да наемат чужди граждани, които ще получават по-ниски възнаграждения и под напора на конкуренцията местните австралийски работници ще бъдат принудени да се съгласяват да работят при все по-лоши условия и намаляващи заплати.

¹⁶ Chafta, Article 10.4 <http://dfat.gov.au/trade/agreements/chafta/official-documents/Documents/chafta-chapter-10-movement-of-natural-persons.pdf>

¹⁷ Memorandum of understanding between The Governments of Australia and The Government of the People's Republic of China on an investment facilitation arrangement <http://dfat.gov.au/trade/agreements/chafta/official-documents/Documents/chafta-mou-on-an-investment-facilitation-arrangement.pdf>

2. Безработица

Разминаването между очакванията за ръст на заетостта вследствие на освободената търговия и реалните резултати е поради факта, че масово използваният модел за анализ и прогнози не калкулира безработицата. Computable general equilibrium (CGE) е модел, който на базата на данни се опитва да прогнозира какви ще бъдат ефектите от определени намеси в икономиката. Основен негов недостатък е фактът, че теоретичната му конструкция е базирана на убеждението, че безработица не може да има, тъй като освободените от замиращи сектори служители ще се пренасочат към по-перспективни области на икономиката. Този тип модели и изводите от тях са основният източник на аргументи на поддръжниците на свободната търговия.

Редица нови анализи опровергават прогнозите на CGE, че загубилите работа служители ще се насочат към сектори, които изнасят продукция към други държави. Две изследвания¹⁸ от 2010 г. показват, че новоразкритите работни места в Уругвай и Бразилия след либерализацията са далеч по-малко от закритите. Част от освободените работници остават **дълготрайно безработни, насочват се към сивата икономика или приемат да работят срещу по-ниски възнаграждения**. Причините в различни части на света се различават и нерядко са комбинация от няколко фактора:

- увеличената производителност формира т.нар. „излишни хора“;
- нарасналата конкуренция на вноса води до замиране на национални предприятия, които освобождават работници;
- собствениците на капитал се пренасочват към зони с минимални или никакви обществени задължения, ниски заплати и социални плащания.

¹⁸ Casacuberta and Gandelman (2010) и Muendler (2010).

Проведени през 2001 г. и 2009 г. изследвания в САЩ показват, че изхвърлените от пазара на труда работници се преместват от производството в сферата на услугите, където получават по-ниски възнаграждения – намалението е между 6 и 22%.

След подписването на NAFTA – договор за свободна търговия между САЩ, Мексико и Канада, в САЩ е създадена програма (**NAFTA-Transitional Adjustment Assistance**¹⁹), която да подпомага служителите, останали без работа, премисли на непълно работно време или с намалена заплата в резултат на новите търговски отношения с другите две страни. Част от тези вреди са нанесени от преместени производства. Следващата таблица е от доклад на Public Citizen – американска организация, създадена през 1971 г., която наблюдава ефектите от търговските споразумения върху гражданите. Ползвани са и данни от правителствената програма за подпомагане на пострадалите от либерализацията работници:

Корпорация	Обещание	Реалност
General Electric	„Очакваме допълнителни 7,5 милиарда от продажби в следващите 10 години. Тези продажби ще доведат до създаване на нови 10 000 работни места в General Electric и компаниите-партньори. Тези работни места зависят от това дали ще се подпише това споразумение.“ – Майкъл Гагбоу, част от борда на директорите на General Electric, 1993 г.	General Electric премахва 4936 работни места в САЩ след подписването на NAFTA в резултат на нарасналия внос от Канада и Мексико, както и в резултат на преместване на производства в тези страни.

¹⁹ <http://www.doleta.gov/programs/factsht/nafta.cfm>

Корпорация	Обещание	Реалност
Chrysler	„С подписването на NAFTA, Chrysler планира да експортира 25 000 превозни средства на мексиканския и канадския пазар до 1995 г. и 80 000 до 2000 г. Нарасналите продажби ще доведат до ръст на работните места с 4 000 до 1995 г. – общо служители на Chrysler и на други предприятия-доставчици.“ – „NAFTA: Този договор ни е нужен: Какви бизнес перспективи виждат компаниите в САЩ в NAFTA“, Национална асоциация на производителите, 1993 г.	Chrysler закрива 7743 работни места в САЩ след подписването на NAFTA в резултат на нарасналия внос от Канада и Мексико, както и в резултат на преместване на производства в тези страни.
Caterpillar	„NAFTA ще премахне стимулите за преместване на операциите в Мексико... Предприятията от САЩ ще изнасят стоки към Мексико, не производства... Caterpillar смята, че намалението на митата и увеличения икономически растеж, предвидени в NAFTA, ще увеличи търсенето в Мексико с 250-350 броя годишно.“ „Ефекти на NAFTA в Илинойс“, 1993 г.	Caterpillar закрива 588 работни места след подписването на NAFTA в резултат на нарасналия внос от Канада и Мексико, както и в резултат на преместване на производства в тези страни. През 2008 г. Caterpillar уволнява 483 работници от предприятието си Marleton в Илинойс, тъй като премества производството в Мексико. Допълнително съкратени са 105 служители от Pendergrass, Джорджия, поради нараснал внос от Мексико.

Оценката за ефектите върху заетостта в САЩ в резултат от NAFTA варира в различните проучвания, но след 20 години действие на договора са **загубени над 1 млн. работни места.**

Резултатите от либерализацията в Бразилия са акцент в изследването на Menezes-Filho и Muendler от 2007 г. Перуодът, който обхващат анализаторите, е 1986-1998 г. Техните резултати показват, че фирмите в индустрии със

“сравнително-предимство”²⁰ и фирмите износители (които може да са, а може и да не са част от индустрии с високи конкурентни предимства) се освобождават от работници по-често. Освен това, фирмите със сравнително предимство и фирмите износители наемат служители по-рядко от средната фирма. По този начин либерализацията на търговията води до нетни загуби на заетост в тях.

Какви са резултатите в световен мащаб? Изследване на Международната организация на труда от 2011 г. прави корелация между редуцирането на митата и заетостта. Пет години след промяната, отражението на намалените тарифи е негативно. С изключение на Китай. За 25 години китайските мита са намалени с около 40%, а заетите там са нараснали с 40 млн. души, което е обяснимо за държава с огромен брой нископлатена работна ръка. Ако от обхвата на анализа се извади тази държава обаче, **премахването на митата в глобален план води до намаление на работниците в индустриалните сектори.**²¹ А това противоречи на очакванията производствените сектори да увеличат броя на служителите си поради нарасналия износ.

3. Трудови възнаграждения

Либерализацията на търговията дава нов тласък на мобилността на капитала. Това е полезно, ако резултатите обслужват всички, и води до ефективно използване на ресурсите. На практика мобилният капитал и ниските мита позволяват на бизнеса да упражнява натиск върху работниците за по-ниски заплати и по-лоши условия на труд, в противен случай той може много бързо да се насочи към държави, в които не се налага да спазва високи стандарти.

²⁰ Изчислено чрез индекс на Баласа.

²¹ „Търговия и заетост. От митове към факти.“ 2011, Международна организация на труда, стр. 33.

Изследване на американското Бюро за трудова статистика за периода 2011-2013 г. показва, че 61% от работниците на възраст над 20 години, които са загубили работа си поради закриване на предприятието, преместване на компанията и пр., са успели да намерят работа след това. Но почти половината от тях получават **по-ниска заплата на новото място**.²²

МВФ е по-уклончив. Според Фонда, приносът на глобализацията към увеличаване на неравенството е малък²³: не повече от 20% от ръста му се дължи на премахване на регулациите²⁴. Но **гори МВФ не отрича влиянието на свободната търговия върху неравенствата**. Фондът разграничава два фактора, които имат противоположни ефекти – нарасналата търговия намалява дистанцията между бедни и богати, а преките чуждестранни инвестиции „изострят“ неравенствата. Изострянето се изразява в намаляване на заплатите на по-нисккоквалифицираните работници и ръст на възнагражденията на тези с високо образование.

Дали тези тенденции са израз на справедливост – вложилите в образование е редно да получават повече, или на пазарни изкривявания? Пол Кругман смята, че тези негативни промени донякъде са плод на вертикалната интеграция при глобализацията²⁵. Производството на компютри и електроника изискват по-квалифициран труд, но често асемблирането (сглобяването) и някои техни компоненти

²² Displaced Workers Summary, U.S. Bureau of Labor Statistics <http://www.bls.gov/news.release/disp.nr0.htm>

²³ Florence Jaumotte, Subir Lall and Chris Papageorgiou, "Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization?" International Monetary Fund <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08185.pdf>

²⁴ "How Has The Globalization of Labor Affected the Labor Income Share in Advanced Countries?", IMF <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp07298.pdf>

²⁵ Paul R. Krugman, "Trade and Wages, Reconsidered" http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/spring%202008/2008a_bpea_krugman.pdf

могат и се произвеждат в развиващи се държави. При сглобяването се ползват нискоквалифицирани работници, при производството на компоненти – служителите с по-специфични умения. Но и в двата случая разходите за заплати са по-ниски от тези, които компанията би направила в САЩ например. Приходите обаче се запазват на същите нива, защото стоките се продават предимно в богатите страни.

Доскоро част от производствените площадки на САЩ бяха Мексико и Китай. Към 2005 г. по данни на американското Бюро за трудова статистика, **почасовото трудово възнаграждение в Мексико е едва 11% от това в САЩ, заплатите в Китай – малко над 3%**. Подобни разлики в разходите за труд, при липса на каквито и да било бариери, със сигурност мотивират американските работодатели все по-широко да прилагат методите, описани от Кругман. Тези практики обаче правят реализацията на по-слабо квалифицираните кадри все по-несигурна, а възнаграждението им намаляват.

Дори поддръжниците на либерализацията вече не спорят относно тенденциите. Данните на Световната банка сочат, че основният показател за неравенства в САЩ – **коефициентът Джини, се е увеличил от 37,58 през 1991 г. до 41,12 през 2010 г.**

За периода 1979-2014 г. **реалното средно седмично заплащане на труда е нараснало незначително – от 332 долара на 334 долара (индекс 1982-84), докато продуктивността се е удвоила.**²⁶ На фона на тези данни дори защитници на доминиращата търговска политика признават, че причина за тази драматична разлика е възможността компаниите

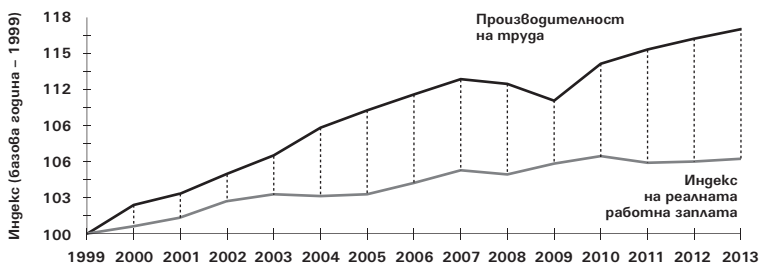
²⁶ Мегданни данни за заплати (1979-2014): Бюро за трудова статистика на САЩ, "Данни за седмичните и почасовите приходи от Проучване на населението" Series ID LEU0252881600 и Данни за продуктивността: Бюро за трудова статистика на САЩ, Секторна продуктивност и индекс на разходите, Series ID PRS88003093, изтеглени през септември 2015 г. <http://data.bls.gov>

да изнасят производствата си в гържави, които не спазват трудови стандарти и имат ниски нива на трудови възнаграждения.

Изследване, което обхваща периода 1984-2002 г. и обвързва данните за индустриалното развитие, търговия и преместване на производства (офшоринг) с данните за работниците от Преброяването на населението в САЩ²⁷, стига до извода, че глобализацията се отразява негативно върху заплащането на служителите, които се преместват на длъжност, различна от заеманата до момента. Особено тежки са последиците за хората с гимназиално и по-ниско образование. Според изследователите, международната търговия и офшорингът са причина за намаление на заплатите, поради преместване на служителите от високо платени работни места в индустрията към заетост в други сектори и на различни позиции. **Трудовите възнаграждения са с 12 до 17% по-ниски.** От друга страна, увеличение на вноса на стоки в определен сектор с 1% води до редуциране на заплатите в този сектор с 0,6%.

Увеличената мощ на компаниите в преговорите със синдикатите и отделни работници в САЩ не е изключение. Такава е тенденцията във всички развити гържави. Данни на Международната организация на труда показват, че либерализацията и в частност договорите за свободна търговия редуцират дела на заплатите за сметка на печалбата. Защрихованата област между линиите на следващата фигура представлява незаплатения труд на служителите между 1999 и 2013 г. Базова година за изчисленията – 1999.

²⁷ Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers Using the Current Population Surveys, Ebenstein et al. <http://www.nber.org/papers/w15107.pdf>



4. Банков сектор

В този сектор пазарната мощ на чуждите компании нерядко се изразява в пълен произвол, включително чрез открито пренебрегване на местното законодателство. След подписването на договора между ЕС и Мексико например са регистрирани множество случаи на самоволно налагане от банките на неодобрените такси; отказ за отписване на кредити от регистрите, въпреки че са изплатени; едностранна промяна на условията на клиенти.

Такова поведение на чуждите компании им позволява да формират огромни печалби. Емблематичен е случаят на испанската Вансо Bilbao Vizcaya Argentaria. През първото полугодие на 2006 г. печалбата на финансовата институция в Мексико е по-голяма от общата печалба на групата в Испания и Португалия. Докато годишният ръст на печалбата в Испания е 11%, в Мексико стига до 90%. Не от бизнес, а от потребителски кредити. Дори МВФ предупреждава, че страната губи контрол над банковата си система по-бързо от всяка друга държава, с всички негативни последици от това.²⁸

²⁸ The EU-Mexico Free Trade Agreement Seven Years On <http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/eumexicofta.pdf>

5. Обществени услуги

Равното третиране на държавни и чужди компании, разглеждането на публичните услуги като нови ниши за търговия, „демонополизирането“ на сфери от социалния сектор са други способи за формиране на печалба. В немалко държави и понастоящем навлизането на частни компании в образованието, здравеопазването, пенсионната система не е прецедент. Договорите за свободна търговия обаче ги налагат като единствено правилния модел. Това буди опасения сред гражданите от развитите държави, че ще загубят социални права и ще бъдат разрушени социални системи, които търпеливо са гравени повече от век.

Навлизането на компаниите може да стане чрез участие в приватизационна сделка или чрез изграждане на ново предприятие. И в двата случая то трябва да бъде третирано като равноправно на държавните структури, които функционират в областта, за да бъде осигурена конкуренция помежду им. Държавните публични услуги в общия случай функционират, за да задоволяват базови нужди на обществото, поради което получават субсидии от бюджета и не формират печалба. Равноправието, в смисъла, който му придава свободната търговия, означава частните компании също да получават субсидии, в допълнение към пазарната печалба. Държавните бюджети обаче не биха могли да поддържат и солидарни системи, и търговски такива, а това води до все по-голямо недофинансиране на публичния сектор и по-некачествени услуги в него.

В момента тежат преговорите по TISA – търговско споразумение в областта на услугите между 24 държави от Европа, Южна Америка и САЩ. Подобно на всички такива договори, преговорите по него протичат в пълна секретност. През юни 2015 г. Уикилийкс публикува 17 документа по споразумението, които породиха опасения сред синдикатите в областта на публичните услуги и те за пореден път настояха за защита на сектора от засилена конкуренция. В

част от изтеклите документи може да се открие предложение на Турция, представено през септември 2014 г., за **либерализиране на здравеопазването**²⁹. Южната ни съседка настоява да се разширят възможностите за здравен туризъм, пациентите да бъдат насърчавани да ползват медицински услуги в съседни страни. Разходите по лечението трябва да се покриват от националните здравни системи или от допълнителни здравни фондове. Планът на Турция е държавата да се превърне в основна дестинация на застаряващото европейско население, като източник на средствата за това ще са осигурителните вноски и данъците на работещите европейски и американски граждани.

Големите мултинационални компании виждат в TISA шанс за премахване на всички бариери пред още по-широкото им развитие. **Walmart** – най-голямата верига магазини за търговия на дребно, например настоява да бъде отменено зониранието, в рамките на което могат да изграждат магазини. В развитите западни държави хипермаркетите се намират извън градовете. Има и ограничения за размерите на магазините. Тези регламенти трябва да бъдат премахнати, според лобистите на големите компании. **FedEx** – мултинационална куриерска корпорация, от своя страна цели анулирането на „историческите предимства“ на националните пощи.³⁰

Чрез TISA, както и чрез другите договори за свободна търговия, мултинационалните корпорации целят да премахнат изградените мрежи за публични, достъпни, гарантирани от националните закони услуги. Но без да поемат техните социални функции. Ако FedEx замени „Български пощи“, няма да приеме да поддържа пощенски станции в най-отдалечените населени места, защото е нерентабилно. Ако чужда

²⁹ A concept paper on health care services within TiSA negotiations
https://awp.lu/data/international/18/tisa_health.pdf

³⁰ The really good friends of transnational corporations agreement
http://www.world-psi.org/sites/default/files/documents/research/report_tisa_eng_lr.pdf

компания за жп транспорт поеме пътническите превози на БДЖ, първото, което ще направи, е да закрие непечелившите линии, които единствени осигуряват достъп до малките населени места и цената на билетите дотам са субсидирани, за да не се обезлюдят цели региони. **Защото грижата за гражданите е на тяхната държава. Тя за корпорациите е излишен разход.** Поради това и националните регулации и стандарти в договорите за свободна търговия се таксуват от едрия бизнес като „ненужни“ и „необосновани“.

IV.

Екологични последици от търговските споразумения

Всички мерки за опазване на околната среда принципно могат да бъдат разглеждани като нетарифни ограничения върху вноса, доколкото възлагат своеобразен данък в обществен интерес върху цялата икономика, независимо от произхода на стоките и услугите. Тук принципи като този за свободната търговия или разходна ефективност често влизат в пряк конфликт с по-висши ценности като здравето, устойчивото развитие, а и дългосрочния икономически интерес. И в такива случаи е редно да отстъпят. Неслучайно в ЕС данъците върху екологичното замърсяване (данъци върху енергията, транспорта, замърсяването, ползването на природен ресурс) възлизат на 2.4% от БВП (2011 г.). Целта е да бъдат стимулирани по-щадящи технологии.

В преговорите за международна търговия и инвестиции подобни мерки обаче се третират като нарушение на принципа за равните условия за конкуренция, ако вносното производство не е обложено със същите по размер екоданъци в страната на произход.

Тук отново е най-показателен опитът от НАФТА, който е матрица за всички по-нататъшни регионални договори за „свободна търговия и инвестиции“. Договорът наистина включва допълнителен пожелателен текст, в който страните се задължават да се грижат за чистотата на природата. Те се ангажират „периодично да подготвят и публикуват доклади за състоянието на околната среда“, „да способстват за образование по екологичните въпроси“, „да оценяват по подходящ начин екологичните последици“. Създадена е и Североамериканска комисия за екологично сътрудничество, която разработва препоръки за „техники и стратегии за предотвратяване на замърсяване“ и „подходи и общи индикатори за отчитане на състоянието на околната среда“ и т.н. Бюджетът ѝ е само 9 милиона долара.

20-годишният опит показва, че същинският текст е ограничил възможността на трите правителства да реагират

на екологични проблеми и дава власт на многонационалните корпорации да оспорват екологичната защита.

Доклад на експерти от известната екологична мрежа Sierra Club и експерти от групи екологични и граждански сдружения прави следните заключения:

- Това споразумение е способствало за експанзията на едромашабно, експортно-ориентирано земеделие, което потребява голям дял въглеродни горива, пестициди и генетично променени организми. Например, тъй като културите с ГМО изискват по-висок разход на торове, пестициди и вода, нарасналият експорт на царевица от САЩ е довел до изтичането на допълнителни 77 000 тона азот и фосфор в реките. Едрото земеделие и производството на месо е оказало силен икономически натиск върху канадските фермери, принуждавайки ги да използват ГМО. Това е довело до нарастващи странични ефекти върху биосферата, например появата на резистентни към пестицидите плевели. Евтиният внос е разорил половината фермери в Мексико, а останалите се борят за оцеляване, като унищожават горите и разширяват засетите площи.
- То предизвиква бум на добивната индустрия в Мексико, която унищожава околната среда. Мултинационални добивни компании нахлуват в Мексико и на 20-тата година вече около 28% от площта на страната е терен на минната индустрия, а извличаните суровини са се удвоили.
- Отслабва способността на Канада да регулира своята индустрия за извличане на нефт от катранени пясъци и окувава страната към задължението да изнася големи количества въглеродни горива за САЩ. В Канада условията на споразумението не позволяват на правителството да увеличи дела на възобновяеми източници като водна енергия и вятър, тъй като го обвързва с

определен дял консумация на нефт и газ. А извличането на нефт от катранени пясъци причинява 3.2 – 4.5 пъти по-големи емисии на парникови газове и изисква употребата на огромни количества вода. От нея само 10% остава годна за връщане в екосистемата.

- Като цяло стимулира индустриалния растеж и промишлеността, без да осигурява мерки срещу свързаното с това увеличение на замърсяването на въздуха и водата. С изнасянето на значителна част от промишлеността на САЩ в Мексико, близо до границата, едновременно се удвоява отделянето на токсини в околната среда в тези райони. Респираторните проблеми рязко нарастват. Една трета от случаите на детска смъртност за 1997-2001 г. в граничния град Сиудад Суарез се дължат на болести на дихателната система. Дори без въглеродния двуокис отделяните там вредни химикали са 32 млн. тона през 2007 г., като само 10% от тях биват подлагани на очистваща преработка.
- По-обща представа дава следната статистика за парниковите газове: от 1990 до 2005 г. тяхното изпускане в Мексико се увеличава с 37%, в Канада с 26% и в САЩ със 17%.
- Вътрешните за всяка страна стандарти за чистота на околната среда намаляват заради това, че Глава 11 от споразумението дава на корпорациите юридически лостове да пречат на екологичната политика. И тези лостове се използват най-активно. Броят на исковете на миннодобивни компании пред най-често използвания инвестиционен трибунал ICSID през 1990 г. са били само 3, а през 2013 г. са вече 169. Това фактически парализира или „замразява“ регулаторните възможности на държавата. Например бивш правителствен служител в Канада споделя, че още на фаза проект новите закони или правилници предизвикват предупреждения от адвокатски кантори в Ню Йорк и Вашингтон.

Примерът е заразителен и от другата страна на океана. От изтекли документи по подготвяни търговски споразумения личат признаци на желание у ЕС да използва други икономически зони за мръсни производства. Сигнал до медиите в хода на преговорите по ТПТИ проект показва, че именно Комисариатът по търговия убеждава правителството на САЩ да отслаби експортните ограничения за гориво, добивано по замърсяващ начин – чрез фрактинг на шистови залежи и от нефтоносни пясъци³¹. Изтекла през октомври 2014 г. новина показва, че споразумението на свободна търговия и инвестиции ЕС-Канада, още преди да бъде подписано, е довело до предварителна ревизия на важна директива на ЕС от 2012 г. – The European Fuel Quality Directive (FQD). Според нея, нефтът от камранените пясъци (каквито се разработват в Канада) е трябвало да има завишен коефициент за замърсяване на атмосферата, но коефициентът е бил изравнен с този на обичайния нефт.

И двата примера са малки илюстрации за това, че **преговорите за свободна търговия се използват като предлог от властите на водещите страни за тайно анулиране на собствените официални стратегии и закони в областта на околната среда**. В частност ходовете на ЕК в преговорите влизат в челен сблъсък с приетата стратегия за намаляване на парниковите емисии³².

Както много договори за „свободна“ търговия, така и НАФТА служи за заобикаляне на екологичните правила чрез изнасяне на замърсяващи дейности в чужди страни, където биват налагани нихилистични стандарти. По този начин те служат и за прескачане на възискателни процедури и критерии за безопасност на храните. Преди НАФТА Департаментът по земеделието на САЩ е проверявал и лицен-

³¹ „TTIP - non papers on raw materials and energy“
<http://big.assets.huffingtonpost.com/TTIPNonPaper.pdf>

³² Strategy on climate change for 2020 and beyond
http://europa.eu/legislation_summaries/energy/european_energy_policy/128188_en.htm

зирал фабриките на вносителите на месо. След това се прилага неясно дефиниран принцип за „еквивалентност“ на регулаторните системи. На практика това означава, че САЩ допускат внос на месо от Мексико и Канада, където инспекторите са служители на самите компании. Същевременно САЩ наемат крайно недостатъчен брой инспектори, предвид нарасналия внос. Един нашумял случай от 1997 г., когато 163 ученици и учители са били заразени с ягоди, внос от Мексико, довежда до публичен скандал и допринася за това Конгресът да отнеме от президента правото да подпише нов договор за разширяване на обхвата на НАФТА. Въпреки това опасните правила и процедури остават непроменени³³.

³³ „NAFTA's 20 - Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership“, Public Citizen's Global Trade Watch, 2014.

V.

**ТПТИ – много повече
от търговия**

Два глобални структурни проблема са системно negliжирани от договорите за свободна търговия: офшорните зони и опустошителният ефект от дерегулацията на финансовите пазари. Техни вторични продукти са социалният дъмпинг, безотговорното усвояване на природните ресурси, казино-капитализмът, фискалният дъмпинг и прочее вътрешноприсъщи на неолибералната икономика пороци.

„В свят, свободен от икономически регулации, мултинационалните компании могат да избират своя данъчен режим и да се установяват в най-благоприятните държави. Тази динамика вкарва страните в яростна конкуренция и води до драматичен срив в данъчната ставка, приложима към мултинационалните компании“, счита канадската изследователка на фискалните политики Брижит Алпен.³⁴

Според Паскал Сент-Аманс, директор на Центъра за политика и фискална администрация на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР), „дълги години държавите работеха по избягването на двойното данъчно облагане, докато сами не създадоха проблема с двойното данъчно НЕоблагане.“³⁵

Сбърканата философия на договорите за свободна търговия намира отчетлива проекция в ТПТИ, договора за свободна търговия между ЕС и САЩ, който е в процес на преговори. Същите трябва да приключат до края на текущата година.

³⁴ La crise fiscale qui vient, Brigitte Alpinq 2010, сmp. 30.

³⁵ „Il existe un problème de double non-imposition des bénéfiques“, entretien avec Pascal Saint-Amans, Alternatives Economiques n° 322 - mars 2013.

1. Политически рискове от Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ)

Менюто на преговорите по ТПТИ, заложено в мандата на ЕК, не съдържа следа от основните фискални предизвикателства. Нито пък идеи за регулация на финансовите пазари.

Широко дискутираната, но торпилирана от лобистите идея за такса върху финансовите трансакции не е заложена в преговорния мандат. А тъкмо ТПТИ е удобната договорна платформа за установяването на нови правила. Таксата върху финансовите трансакции, популярно наричана „такса Робин Худ“, е възпираща мярка срещу високочестотния трейдинг и следва да бъде възприета от ЕС и САЩ като морализираща мярка във финансовия сектор. Високочестотният трейдинг (High Frequency Trading) е генерирана от алгоритми покупко-продажба на акции, която жертва всякаква човешка преценка в името на бързината. Към днешна дата между 40 и 60% от общия обем ценни книжа, търгувани на борсите в ЕС и САЩ, е резултат от HFT и той вече структурира пазара. Високочестотният трейдинг е не просто нов етап във финансиаризацията на икономиката, но и пълен разрыв между аритметическата логика на алгоритмите и икономико-социалните залози на реалната икономика.

Усилията, предприети от 11 европейски страни за въвеждането на такса върху финансовите трансакции с хоризонт 1 януари 2016 г., е първи, макар и много скромнен, опит за регулация на произвола на финансовите пазари. Но ТПТИ утвърждава принципи на дерегулация, които рискуват да обезсмислят постфактум тази стъпка, както и самата идея.

Същевременно ТПТИ застрашава постиженията на европейската интеграция, защото привилегирова принципите на свободната търговия, но пренебрегва принципа на соли-

гарността и постиженията на политическата интеграция между суверенни държави, които са другите два темела на ЕС.

Тук следва да се припомни, че в Римския договор от 1957 г. бащите на Европа залагат принципа на свободната търговия като стълб на ЕИО. Мъдростта на следвоенното поколение политици обаче се заключава в това, че този стълб не е единственият. Политическата интеграция и солидарните принципи в изграждането на ЕС ще дадат на континента 60 години мир и просперитет. Без тях либерализацията на търговията в следвоенна Европа нямаше да гарантира устойчив растеж и социална кохезия, а самият европейски проект нямаше да се разшири до 28-те днешни държави членки. Тъкмо тях рискува да постави на карта проектът за ТПТИ.

Без съмнение ТПТИ, който цели създаването на свободен пазар между двата най-могъщи икономически полюса – САЩ и ЕС, носи особена отговорност с модела, който ще заложи. Без фискалната тема и без таксата върху финансовите трансакции договорот е непълноценен. Във вида, в който е заложен в преговорния мандат, той не решава реалните проблеми, а разширява полето на произвола.

2. ТПТИ като проявител на слабостите в демократичното функциониране на ЕС

2.1. Непрозрачност на мандата на ЕК за преговори по ТПТИ

На 14 юни 2013 г. Европейският съвет дава мандат на Европейската комисия да проведе преговори по Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции, сиреч по изготвянето на договор за свободна търговия между ЕС и САЩ. Текстът на мандата не е публикуван, но съобщението

за него е съпроводено с няколко уточнения относно основните пълномощия, гласувани на ЕК. Грифът RESTRICTED (ограничена публичност) е съпроводен с изрично уточнение, че „разгласяването на този документ може да навреди на основните интереси на ЕС, на една или няколко страни членки“.

Текстът на мандата бе официално публикуван едва на 9 октомври 2014 г. след изтичането му в няколко медии и вследствие породения от това граждански натиск върху евроинституциите.

Непрозрачността на мандата за преговори е очевиден опит да се избегнат дебатите върху целесъобразността на договорите за свободна търговия, които не се радват на обществен консенсус в ЕС. На второ място той цели да се избегне демократичния контрол върху преговорния процес и рискува да постави европейските граждани пред свършен факт. По замисъла си обаче ТПТИ е договор, който ще преформатира гражданските и потребителските права на всички граждани на ЕС, в този смисъл аргументите за политическа целесъобразност и икономия на време са антидемократични и неприемливи. Липсата на публичност захранва и бездруго нарастващото недоверие на европейските граждани към европейските институции и свидетелства за стремежа на последните да се автономизират и да избегнат демократичния контрол.

2.2. Спорна законосъобразност на мандата

Самата законосъобразност на мандата за преговори на ЕК е спорен въпрос. Чл. 207, §6 от Договора за функциониране на ЕС (Дял II, Обща търговска политика) гласи: „Упражняването на компетентността, предоставена от настоящия член в областта на общата търговска политика, не засяга разграничаването на компетентността между Съюза и държавите членки и не води до хармонизиране на законо-

вите или подзаконовите разпоредби на държавите членки, доколкото Договорите изключват такова хармонизиране.”

Мандатът за преговори на ЕК обаче залага далеч по-амбициозни цели и предполага мащабна хармонизация на законите и подзаконовите разпоредби на държавите членки, в разрез с разпоредбите на Чл. 207, §6 от ДФЕС. Нещо повече, той предвижда предварително съгласуване на бъдещи закони и подзаконови актове в рамките на така нареченото „регулаторно сътрудничество”(виж т.4).

Договорът за Европейския съюз и Договорът за функциониране на ЕС са част от конституционната конструкция на съюза. В този смисъл нарушенията на разпоредбите им се родяат с погазвания на конституционни разпоредби и поставят под съмнение самата законосъобразност на водените преговори.

VI.

**ISDS, или другото име
на корпоративния преврат**

Механизмът за разрешаване на спорове инвеститор – държава (Investor- state-dispute-settlement, ISDS) е без съмнение най-пагубният за демокрацията елемент в договорите за свободна търговия. Той е предвиден в повечето от тях. Идеята е заложена и в т.22 и 23 от мандата за преговори на ЕК по ТПТИ. Същността на ISDS е в учредяването на наднационални арбитражи по спорове, противопоставящи инвеститори и държави.

Практиката по прилагането на ISDS е причина 97% от участниците в общественото допитване на ЕК да настояват за изваждането на ISDS от ТПТИ.

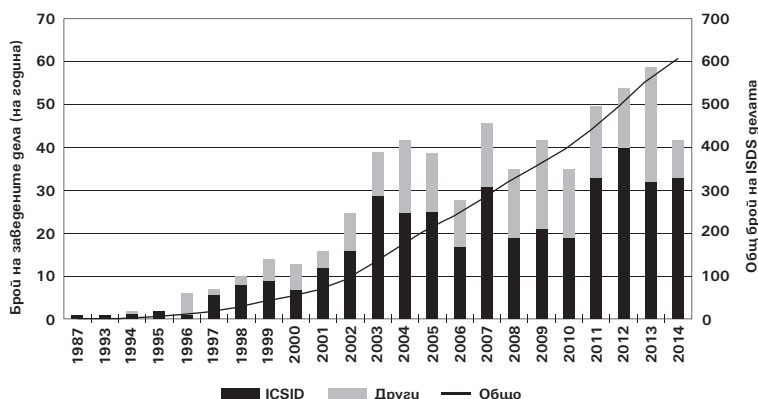
Необходимостта от защита на инвестициите възниква остро в периода на деколонизацията, когато европейските колониални метрополи търсят да гарантират своите инвестиции в обявяващите независимост колонии чрез двустранни договори за защита на инвестициите (Bilateral investment treaty, BIT), които възлагат разрешаването на спорните казуси на различни международни трибунали или арбитражи.

ISDS развива идеята на BIT до пагубни за демокрацията мащаби. ISDS е неприемлив, защото учредяването на арбитражи води до трансфер на част от националната юрисдикция на наднационално ниво. Подобен трансфер на юрисдикция е своеобразно източване на суверенитет, в разрез с разпоредбите на националните конституции.

1. Съдебна практика по ISDS

Опитът от последните две десетилетия показва рязък ръст на казусите по ISDS. Инвеститорите все по-често прибегват до тази опростена процедура за разрешаване на спорове, което свидетелства за очевидните привилегии, които тя им гарантира.

Известни ISDS дела, по години и общо (1987–2014)



Източник: UNCTAD, данните за 2014 г. са предварителни

Ето и някои емблематични примери:

През 1997 г. американската химическа компания Ethyl сезира Вашингтонския съд (Международен център за уреждане на инвестиционни спорове - International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)) с иск за обезщетение срещу канадската държава, заради забрана на токсичната добавка ММТ в горивата. Вашингтонският съд постановява, че канадската забрана се явява „забранена експроприация“ по смисъла на NAFTA. Отава и Ethyl постигат извънсъдебно споразумение, с което Канада се задължава да плати 13 милиона долара обезщетение и да поеме разноските по делото. Но най-вече да ревизира екологичните си норми и да разреши високотоксичната добавка ММТ в горивата.

Казусът Ethyl-Канада е илюстративен за способността на съдебната практика по ISDS да променя и деградира екологичното законодателство.

През 1998 г. американската водна компания Sun Belt завежда иск срещу правителството на канадската провинция Британска Колумбия заради мораториума ѝ върху износа на вода. Мораториумът е въведен под граждански натиск, след като канадската общественост осъзнава апетитите на Sun Belt да експортира водата от Големите американски езера. Компанията се счита за „дискриминирана“ по смисъла на NAFTA. Макар да не е даден ход на арбитража, размерът на исканото обезщетение е впечатляващ: 10 милиарда долара.

Казусът Sun Belt-Канада е илюстративен за мащаба на исковете и разтегливостта на правните основания при тяхното обосноваване.

През 2003 г. американският агропроизводител Corn Products International завежда иск срещу мексиканското правителство за въведения от него акциз върху вноса на продукти с причиняващия затлъстяване подсладител HFCS. Основанието е „неравнопоставеност на чуждестранния и местните инвеститори“ по смисъла на NAFTA. Вашингтонският съд присъжда Мексико да плати 58 милиона долара обезщетение на CPI, а забраненият подсладител е освободен от таксата. Резултатът е опустошителен за мексиканските производители на захарна тръстика, които не издържат конкуренцията на субсигираната американски продукция.

Казусът илюстрира как ISDS може да влияе на здравната политика и да предизвика социален проблем с едно-единствено решение.

Впрочем други американски агрокомпании печелят делата си на същото основание и на свой ред получават обезщетения: Cargill (90 милиона долара), ADM (37 милиона). През 2007 г. американската инвестиционна компания TCW Group, съсобственик на електроразпределителна фирма с дялово участие на правителството на Доминиканската република, завежда иск срещу правителството на страната

заради отказа му да повиши цените на електроенергията и да вземе мерки по събирането на дълговете за електроенергия на най-бедната част от населението. Основанието е нарушение по смисъла на САFTA (Central America Free Trade Agreement). Арбитражът присъжда на TCW обезщетение от 26 милиона долара, при претендувани 606 милиона.

Казусът е симптоматичен за натиска на чуждите инвеститори върху социалната политика на националните правителства чрез механизма на ISDS.

2. Юридическа несъстоятелност на ISDS

Според юристката Амели Канон, има шест принципни причини ISDS да бъде еднозначно отхвърлен:

- **Общественонзначими въпроси не могат да бъдат поверявани в ръцете на частна юрисдикция, каквато по дефиниция се явява арбитражът.** Частните арбитри не зависят от никоя национална йерархия на магистратурата и са напълно безотчетни. Действията им не подлежат на никаква регулация или санкция, което концентрира в ръцете им колосална власт и съответния корупционен потенциал. Обикновено арбитри се номинират измежду скъпоплатени адвокати по търговски дела. Никой професионален кодекс не е в състояние да дисциплинира изначалната несъвместимост на двете функции: на безпристрастен арбитър и на заинтересован консултант. **Правосъдието е и трябва да остане обществена функция.**
- **Арбитражите не се ръководят от ясно дефинирани правила и принципи.**

В резултат всяка промяна в екологичното, здравното, социалното или което и да било друго законодателство може

да бъде интерпретирана от инвеститора като „дискриминационна мярка“ по смисъла на т.22 от мандата за преговори на ЕК, която възлага на ISDS да осигури гаранции срещу подобни действия на държавата.

- Международната правна система трябва да си поставя като приоритет човешките права.

Зачестилите колизии между основополагащите документи, гарантиращи човешките права, и международното търговско законодателство засега нямат ясна йерархизация. Следователно приоритетът на търговското законодателство ни най-малко не се подразбира. Нещо повече, макар той да се утвърждава от ефикасните механизми за правоприлагане на СТО и ISDS-клаузи в двустранни търговски споразумения, приоритетът на търговското право над правата на човека противоречи на Хартата на ООН.

- Арбитражът трябва да се ограничи до търговски спорове между частни икономически субекти. Той е вид алтернативна форма за разрешаване на спорове, която допълва традиционното правораздаване, поради реномето му на по-бавно и потенциално зависимо от политически натиск.

Недопустимо е обаче публичната власт да бъде приравнявана до обикновен икономически субект, страна по търговски взаимоотношения. Държавата и сега е страна по търговски дела, но с приемането на ISDS самата публична власт би се оказала заложник на корпоративните интереси. Фатално е публични политики да бъдат поставяни в зависимост от съдебната практика на частни арбитражи.

Емблематични в това отношение са делата на тютюневия гигант Philip Morris срещу Австралия и Уругвай във връзка с предприятиите от тях политики за борба с тютюнопушенето, с мотива, че представляват посегателство върху

интелектуално право и обезценяват акциите на компанията.

Проблемът с ISDS като заплаха за националния суверенитет бе признат дори от водещи инвеститори като Майкъл Блумбърг и Бил Гејтс. Фондациите “Бил и Мелнда Гејтс” и Bloomberg Philanthropies учредиха **фонд, призван да помага на страните, които са обект на съдебни действия** от страна на тютюневата индустрия, да се защитават в съдебната зала. Според Майкъл Блумбърг, тютюневата индустрия използва международните търговски споразумения, за да заплашва и да възпрепятства някои държави при приемането на законодателни мерки за контрол над тютюневите продукти, което е неприемливо. „Тук не става дума за търговия. Няма по-голям поддръжник на капитализма и търговията от мен. Тук става дума за суверенитет и за това дадена страна да има правото да определя собствените си публични политики в сферата на здравеопазването”, заяви по този повод Блумбърг.³⁶

- **Правото на сезиране на международните арбитражи по ISDS де факто е резервирано за чуждестранните инвеститори.** Техните нарушения не ангажират държавата, в която се намира тяхната регистрация, следователно за оцетената държава остава само възможността да ги атакува пред националното си правораздаване. Механизмът не предвижда възможност за частни лица, НПО, потребителски организации и прочее юридически лица да сезират арбитража. Да речем, ако даден инвеститор нарушава заложената, поне декларативно, в ТПТИ цел за „устойчиво развитие” (т.б от мандата за преговори на ЕК), той не може да бъде атакуван от гореизброените обществени актьори.

³⁶ „Гејтс и Блумбърг срещу тютюневите корпорации”, в-к „Капитал”, 19 март 2015г. http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/imena/2015/03/19/2495271_geits_i_blumburg_sreshtu_tjutjunevite_korporacii/

Така де факто ТПТИ въвежда арбитражната инстанция ексклузивно за нуждите на инвеститора. Нещо като правосъдие а ла карт.

Важен момент при арбитража е и **липсата на апелативна инстанция** като гаранция за добро правосъдие.

- **ISDS привилегирова чуждите в ущърб на всички останали икономически и публични субекти.**

Под предлог, че националното правораздаване е политически зависимо и поставя чуждите инвеститори в уязвимо положение, ISDS им гарантира привилегии спрямо всички останали обществени актьори.

- те единствени могат да се позоват на „законните си очаквания“ и да претендират, че не са обект на „справедливо и равнопоставено отношение“ - широки формулировки, които арбитражът може да интерпретира, неограничаван от никаква норма;
- в процесуален план, ако два инвеститора в един и същ сектор се считат оцетени, то чуждестранният ще може да сезира арбитража, а националният ще се уповава на националното правораздаване, което създава два алтернативни режима в рамките на една и съща правна и икономическа среда. А това е недопустим правен абсурд.

Правосъдието „а ла карт“, алтернативните режими за местните и чуждите инвеститори и възможността да се блокират публични политики чрез съдебни решения на наднационални арбитражи са три основания да наречем ISDS синоним на корпоративен преврат. Механизмът би вързал ръцете на националните политически институции и би ги поставил в невъзможност да провеждат самостоятелни политики.

Съдебната практика по ISDS потвърждава изложените по-горе опасения. Инвеститорите вече масово прибегват до международни арбитражи, учредени от двустранни споразумения (над 600 дела срещу държави към 2014 г.). Илюстративен пример е Аржентина, която през 2001-2002 г. замразява цените на тока и водата, за да подпомогне потребителите в разгара на кризата, но правителството тутакси е призовано пред съда по над 40 дела, заведени от CMS Energy (САЩ), френските водни компании Suez и Vivendi, испанската Aguas de Barcelona и други. Буенос Айрес го днес изплаща неустойки в размер на 1.15 милиарда на „ощетените инвеститори“ за „пропуснати ползи“.

ISDS вече среща ожесточена съпротива в цяла Европа. Двете камари на френския парламент гласуваха той да бъде изваден от ТПТИ. Бившият заместник-председател на ЕК и настоящ евродепутат Вивиан Рединг еднозначно заяви, че „правосъдието не може да бъде в частни ръце“ и призова към създаването на Международен съд по въпросите на инвестициите.³⁷

ISDS среща категорична съпротива и в някои политически среди в Америка, макар САЩ да не са били осъдени по нито едно от 13-те арбитражни дела, повдигнати срещу тях. На 25 февруари сенаторката Елизабет Уорън публикува позиция на страниците на „Washington Post“ с искане ISDS да бъде изваден от съдържанието на тихоокеанския договор за свободна търговия (Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP), който е в процес на преговори. „ISDS би застрашил суверенитета на САЩ и би позволил на мултинационалните компании да оспорват решения на федералното правителство, без дори да ги атакуват в американски съдилища“³⁸, посочва сенатор Уорън, чиято позиция бе подкрепена от седем нейни колеги.

³⁷ TTIP: la Justice ne peut être privée! <http://www.euractiv.fr/sections/priorites-ue-2020/ttip-la-justice-ne-peut-etre-privée-313007>

³⁸ The Trans-Pacific Partnership clause everyone should oppose, Elizabeth Warren, The Washington Post, January 25th 2015.

3. Искове срещу България

По данни на Министерство на финансите към април 2015 г. Република България е подсъдима по две дела пред Международния център за разрешаване на инвестиционни спорове във Вашингтон (арбитражът на СТО). Едното дело е заведено от австрийската компания EVN AG, която претендира за 600 млн. евро пропуснати ползи, претърпени във връзка със законодателни промени и регулаторни решения в енергийния сектор в периода 2004-2014 г. Другото е от компаниите „Новера Пропъртийс“ БВ и „Новера Пропъртийс“ НВ, собственици на сметопочистващите фирми „Волф-96“, „Дитц“ и „Чистота-София“. Известно е, че заг компаниите стои български бизнесмен с афинитет към най-скъпите модели автомобили в света, но в случая трябва да говорим за „чужд инвеститор“. Едната компания е регистрирана в Холандия, а другата на карибския остров Кюрасао – данъчно убежище под скиптъра на Н.В. Вилем-Александър Нидерландски. Претенцията към България е за обезщетение от 100 млн. евро заради прекратения концесионен договор по почистването на София през 2009 г., когато столицата се оказва на ръба на екологично бедствие. Добрата новина е, че през последните 15 години са отхвърлени груги три иска срещу България на обща стойност 575 млн. долара, но разходите по тях са платени от нас.

Дисбалансите в енергийната система, нарасналата задължнялост на Националната електрическа компания и планираното увеличение на цените на електроенергията доведоха до създаване на временна анкетна комисия към Народното събрание за проверка на състоянието на енергетиката в Република България към 31 януари 2015 г.³⁹ Изводите на комисията, в която има представители на всички парламентарно представени партии, са еднозначни – основните тежести са резултат от дългосрочните договори за изку-

³⁹ Временна анкетна комисия за проверка на състоянието на енергетиката в Република България към 31 януари 2015 г., документи <http://www.parliament.bg/bg/parliamentarycommittees/members/2396/documents>

пуване на енергия и високите преференциални цени на гва ТЕЦ-а, американска собственост, и на ВЕИ производителите.

Публикувани са части от договорите с ТЕЦ-овете: „„Защита на първоначалната инвестиция“, ако след отправната дата по договора настъпи промяна в законодателството, която да доведе до нови разходи, то се коригират цените за енергия, за разполагаемост и за допълнителни услуги, така че да се реализира същата печалба след облагане с данъци, каквато би била реализирана, ако не бяха налице допълнителните разходи.“ Поради тази причина, предвидените 5% отчисления от производителите на електроенергия във фонд за гарантиране устойчивостта на енергийната система ще бъдат внасяни от всички други предприятия, дори от държавната АЕЦ, която продава електричество на минимална цена, но не и от т.нар. американски ТЕЦ-ове. Които са причина за дисбалансите.

ISDS клаузата може да бъде вписана в многостранно или двустранно споразумение, но може и да е част от договор между корпорацията и правителството. И в двата случая води до нарушаване на интересите на гражданите, тъй като, когато държавата бъде осъдена, санкцията ще бъде платена от държавния бюджет, т.е. с публични средства. Дори някога да бъде избрано правителство, чиято единствена цел е защита правата на хората, то ще се въздържа от разваляне на неизгодните договори.

4. Регулаторното сътрудничество, или как европейските закони ще зависят от американското одобрение

В началото на 2015 г. германският всекидневник Frankfurter Allgemeine Zeitung повдигна информационната завеса около

особено невралгичен пункт в преговорите по ТПТИ: регулаторното сътрудничество. В статия, озаглавена „ТПТИ: САЩ ще надгичат в законодателството на ЕС“⁴⁰, немският вестник анализира работен документ с дата 23 януари 2014 г. и озаглавен „Initial Provisions for Regulatory Cooperation“ (Първоначални разпоредби за регулаторно сътрудничество). В резюме документът предвижда съгласуване на търговското законодателство от двете страни на Атлантика, преди същото да бъде дискутирано и гласувано от съответните национални и съюзни законодателни процедури.

Така например чл. 5, ал. 1 предвижда: „Всяка от страните да направи публично достъпни поне веднъж годишно в списък планираните регулации на централно ниво, предоставяйки информацията относно тяхната цел и обхват.“

Чл. 3, ал. 3 пък уточнява, че под „централно ниво“ разбираме както регулаторните актове на ЕК и аналогичните им федералните агенции в САЩ, така и националното законодателство на страните членки (на щатските институции в САЩ). Сиреч това се отнася и за българския парламент и правителство.

Документът от 23 януари 2014 г. предвижда създаването на специален Съвет за регулаторно сътрудничество и механизъм за неговото функциониране. Де факто регулаторното сътрудничество поставя европейското и националното законодателство в зависимост от американското одобрение още на ниво законотворчество.

Регулаторното сътрудничество е в разрез със самото понятие за суверенитет, превръща европейските и националните законотворчески и регулаторни институции във вторични управленски етажи, а Съвета за регула-

⁴⁰ Amerika soll bei unseren Gesetzen mitreden, FAZ <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/ttip-und-freihandel/ttip-amerika-soll-bei-unseren-gesetzen-mitreden-13391816.html>

торно сътрудничество превръща в първичен „филтър“ и платформа за лобизъм.

Механизмът за регулаторно сътрудничество и механизмът за уреждане на спорове инвеститор – държава (ISDS) еднозначно свидетелстват, че **ТПТИ не е просто договор за свободна търговия, а политически договор, който променя вътрешните баланси на властта в ЕС.**

По-конкретно той източва суверенитет и концентрира власт в две инстанции: международните арбитражи по ISDS и Съветът за регулаторно сътрудничество. И двете инстанции, в случай че бъдат учредени, а договорот ратифициран, ще имат властта да упражняват решаващо въздействие върху решенията на съюза и тези на националните правителства и парламенти. Върху уреждането на търговски спорове, чийто икономически залог може да окаже превантивно парализиращ ефект върху всяко национално правителство. Кои кабинет би рискувал въвеждането на екологични или социални мерки под риск от многомилиардни глоби?

Вътрешната слабост на българските демократични институции и хроничната им корумпираност и понастоящем ги правят ненадежни изразители и бранители на националния интерес. ISDS и регулаторното сътрудничество рискуват да ги сведат до регионална администрация, лишавайки ги от всякаква възможност за самостоятелно законотворчество, съобразено със специфичните национални интереси.

Във вътрешнополитически план negliжирането на националните демократични институции и превръщането на националните демокрации във фарс ще стимулира националпопулизма, нестабилността и **ще разколебае проевропейските настроения на българите.** С което ще постигне ефект, обратен на заложения: тежнениа към дезинтегра-

ция, вместо устойчива интеграция. Рефлекс към протекционизъм, вместо търсената от договора либерализация.

Същите ефекти могат да се очакват във всички страни от съюза в средносрочен план.

VII.

**Алтернативата:
търговията –
не само свободна,
но и честна**

Парадоксално е, но както видяхме дотук, **първата жертва на неолибералната политика от 80-те години насам е тъкмо икономиката**. Идеологията, която издигна „пазара“ в ранг на глобален мениджър, сега жъне плодовете на забавено и дебалансирано икономическо развитие. Положителното в този сюжет е, че той достатъчно релефно очертава алтернативата, а отрицателното е, че тя е напълно непривична сред шаблонните рецепти, които са в обръщение.

Идеята, че свободният пазар ще доведе до увеличаване на богатството на малцина, а те няма как да не пропуснат част от спестеното към мнозинството (trickle-down theory) и така ще настъпи благоденствие за цялото общество, се компрометира. „Невидимата ръка“ на пазара, която на теория се характеризира с висока икономическа ефективност – също. Ако след 30-40 години следване на тези постулати, ръката е не само невидима, но и неефективна, е време да се замислим дали изобщо съществува.

Глобализацията, провеждана в настоящия си вид, води до постепенно, но неизбежно обезсилване на демократичните принципи. Договорите за свободна търговия залагат клаузи, които позволяват на международните корпорации да засилят още повече мощта си при преговаряне в сравнение с тази на работниците, да вземат надмощие при определяне на правилата за безопасност на храните и експлоатиране на природните ресурси, да определят дали една държава може да подпомага националната си икономика. Едрият бизнес заплашва правителствата, че ако не намалят данъчните си ставки, той просто ще се пренасочи към страни, в които те са по-ниски или дори нулеви. Притискат работниците да отстъпят от правата и защитите си при безработица, заболяване, пенсиониране, от ограниченията на работното време, отпуските и почивките.

Търговските договори трябва не само да престанат да служат за унищожение на местните индустрии на по-малко

развитите страни, а да им помагат да развиват самостоятелна национална или регионална политика на „отглеждане“ на индустрии с висока добавена стойност и съвременни технологии, въпреки че краткосрочните пазарни сигнали говорят обратното. Тази нова парадигма е подробно обособена в книгата на Ха-Джон Чанг „Лошите самаряни“, която цитирахме по-горе. Идеята за „равно игрално поле“ между различни по степен на развитие икономики трябва да бъде приложена правилно: на слабо и средно развитите страни трябва да им бъдат позволени асиметрични митнически и други защити, въпреки че за това в краткосрочен план ще платят определена цена както техните потребители, така и експортът на развитите страни. В голфа на по-слабите играчи се дава преднина. Така, както е било позволено на Южна Корея (през 70-те и 80-те години), на Тайван (през 70-те и 80-те години), на Япония (от 50-те до 80-те години), а досега и на Китай.

Споразумения в областта на международната търговия и инвестициите биха могли да са много полезни, ако не се занимават с функциите на търговския арбитраж (ISDS), а с истинските проблеми на световната икономика. Ако водещите икономически световни сили наложат общ стандарт, биха могли да се решат тежки проблеми, които все повече застрашават глобализацията, благодарение на хаоса, липсата на регулиращи норми и поддържащи тези норми институции. Това са: трудовият, социалният, екологичният дъмпинг, чрез които се провежда нечестна конкуренция и се тласкат държавите към „надпревара към дъното“. Основните цели на глобализацията трябва да бъдат – осигуряване на достойни работни места, борба с бедността, демократизиране на процесите и развитие, което щади природата. За съжаление, изходната догма на всички инвестиционни споразумения до момента, изглежда, е, че стандартите са просто пречка за търговията, а те са правила, които правят живота, в това число този на икономическите субекти, предсказуем и възможен.

Глобализацията успя в едно – да обедини хората от цял свят срещу глобализацията. Работниците в производството се опасяват от внос на стоки и работници от Китай. Фермерите в по-малките държави – от субсидираната в САЩ агропродукция. Гражданите на Европа са застрашени от приватизация на публичните услуги. Болните – от удължените патенти на жизненоважни лекарства, които заплашват по-евтините и достъпни генерици.

Усещането сред гражданите на Канада, Мексико и САЩ, след подписване на NAFTA, например е, че другите две държави са се облагодетелствали за сметка на собствената им страна. Всъщност тези, които са спечелили, са корпорациите, без значение от коя държава идват. Опасенията, че либерализацията създава богати държави с бедни граждани, получават все повече научни потвърждения.

Някой трябва да спаси глобализацията от нейните адвокати. Търговската и инвестиционната политика не са само технически въпроси, запазени за експерти. Въпросът е политически и засяга всички граждани. От години различни международни организации и нобелови лауреати по икономика призовават за изготвяне на алтернативна икономическа глобална политика. Нужно е истинско споразумение между всички държави и съюзи и гаранции в области, които често са изцяло игнорирани или директно подкопавани в преговорите:

- **Неприкосновеност на правото на гражданите/държавата да управляват.** Ако правилата се определят не от гражданите чрез пряк избор или от техните представители в парламентите, а от интересите на корпорациите, търговските споразумения нямат нищо общо с демокрацията.
- **Пълна прозрачност на преговорния процес** – участие и достъп до предложенията на различните страни трябва да имат представители на всички граждански

групи (потребителски, синдикални, екологични и пр. организации). Неприемливи са призивите гражданите да изчакат текстовете да се финализират и едва тогава да правят предложения. Докато преговарящите отлагат за по-късно, идва момент, в който отказват да правят промени, защото е твърде късно и няма как отново след години преговори да се отворят за дебати договори от над хиляда страници.

- **Гарантиране на всички международни конвенции и договори в областта на човешките права, правата на жените и трудещите се.** Припознаване и подписване на златните трудови стандарти на Международната организация на труда от всички държави, които се включват в глобализационните процеси. Това са минимални регулации по основни трудови въпроси – борбата със злоупотребите с детски труд, изтощителните условия на работа, нуждата от минимална работна заплата, достойно възнаграждение, с които цивилизованият свят не може да прави компромиси.
- **Насърчаване на максимално пряка връзка между производителите и потребителите** – да се зачита правото на хранителен суверенитет. Държавите и общностите трябва да имат възможност да избират и подпомагат местни и регионални системи за производство и доставка на храни пред стоките на световната търговия. Така ще бъдат редуцирани разходите за транспорт и вредните емисии, а храната ще бъде по-свежа и с по-малко консерванти.
- **Свободен достъп и обмяна на знание. Ограничаване на патентите** и стимули за създаване и разпространение на системи с отворен код. Обхватът на интелектуалната защита стига до абсурди – в Индия някои от йога позите са патентовани. През последните десетилетия промените в патентното право отразяват различията в икономиката и различните компромиси между

монопол и иновации. Ограничаването на периода на действие на патента, етапното разкриване на подробностите от него, ще позволи на други да надграждат и да продължат развитието на продукта. По отношение на здравеопазването – ще позволи производството на генерични лекарства и ще подобри достъпа до лечение.

- **Адекватни компенсации за икономически по-слабите държави.** Има много случаи, в които дори индустриално развити страни отварят пазарите си максимално, но печалбите им от износ са ограничени. Те се нуждаят от финансова помощ, за да могат да се възползват от новите възможности. Търговията сама по себе си не им позволява да се изправят на крака.
- **Защити за прохождащите индустрии и фирми.** За да натрупат интелектуални и икономически възможности, е нужно време и условия. Ако не им бъдат осигурени, международните корпорации ги притискат с икономии от мащаба и несъразмерни възможности за изследвания и развитие. Затова защитниците на свободната търговия са основно силните икономически държави и едрият бизнес. Основният им аргумент е, че конкурентната продукция ще успее да се наложи и секторът да се разрасне. Но историческите факти показват, че те са добили мощ благодарение на протекционистка политика. А сега – за да се предпазят от конкуренция, се опитват да прекъснат възможностите на други да постигнат същите резултати.
- **Развитите държави да премахнат ескалиращите тарифи** – честа практика е митата за непреработени материали и ресурси да са ниски, докато тарифите за финалните продукти нарастват. По този начин развитите държави си осигуряват евтини ресурси, с които работят предприятията на тяхна територия, но лишават по-бедните страни от добавената стойност, която работниците им биха могли да произведат.

- **Задължителен пазарен тест** – когато компания (местна или чужда) търси кадри, тя трябва първо да потърси такива с достатъчна квалификация в държавата, в която ще работи. За да не внася работници от страни с по-ниско заплащане и по-неизгодни условия на труд, които ще бъдат склонни да правят компромиси и по този начин да се компрометират утвърдените трудови защити.
- Приемане на **регулации за ограничаване на финансовите спекулации**. За да се предотврати нова световна икономическа и финансова криза, причинена от тях. Дори МВФ признава, че безконтролните потоци на спекулативния капитал са свързани с големи рискове.
- **Данък върху финансовите транзакции**. Тази мярка, за която настояват водещи икономисти, обществени организации и дори някои европейски правителства, ще бъде ефективна, ако се приложи едновременно от най-големите световни икономики. Тя ще отслаби дестабилизиращите флукутации в потоците на горещи пари, които циркулират по света.
- **Бойкот на „данъчния рай“** – бил той остров, щат, или провинция – защото тези места са начин за източване на приходите от националните бюджети, те подкопават националните условия за бизнес и цялостната обществена среда, а това води до все по-недофинансирани публични услуги като здравеопазване и образование. Забрана за партньорство на публичните институции с фиктивни фирми без дейност от типа „пощенски кутии“.
- **Бойкот за внос от страни, в които не се спазват минимални екологични, хуманитарни и цивилизационни изисквания**. В противен случай компаниите насочват производството си там, където цената на труда е няколко цента, където плащат минимални концесионни

такси, без да създават условия за рекултивиране. А продават вече готовите стоки на многократно по-високи цени в държава, които подкрепят цивилизовани икономически правила. По този начин те подлагат на огромен натиск и местния бизнес, който за разлика от тях спазва приетите в собствената си държава стандарти, поради което производствените му разходи са по-високи.

Нужно е да се направи оценка на действащите споразумения. Двустранните и многостранните договори за свободна търговия, които съдържат клауза за защита на инвеститорите пред наднационални арбитражи, трябва да бъдат прекратени, защото заплашват основни човешки права. Търговията, освен свободна, трябва да е и справедлива.

Договорите не може само да бранят правата на инвеститорите. Трябва да регламентират и задълженията им към гражданите. Промяната на политиката не е лесен и бърз процес. Тези, които печелят от глобализацията в настоящия ѝ вид, ще се съпротивляват, а те имат власт – вече не само икономическа, но и политическа. Но дори и те ще разберат, че нагмощието им е неустойчиво, докато мнозинството е недоволено.

Допълнителни източници

-
1. Договор от Лисабон за изменение на Договора за Европейския съюз и на Договора за създаване на Европейската общност, подписан в Лисабон на 13 декември 2007 г.
-
2. Консолидирани текстове на Договора за Европейския Съюз и на Договора за функционирането на Европейския Съюз - Консолидиран текст на Договора за Европейския Съюз - Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския съюз - Протоколи - Приложения - Декларации, приложени към заключителния акт на Междуправителствената конференция, която прие Договора от Лисабон подписан на 13 декември 2007 г. (Официален вестник н° С 326 , 26/10/2012 стр. 0001 – 0390)
-
3. Мандат за преговори на ЕК - ST 11103/1/13 RESTREINT UE/EU RESTRICTED
-
4. Commerce International
<http://www.yannickjadot.fr/theme/dossiers/commerce-international/>
-
5. The International Film Industry, Western Europe and America Since 1945 by Thomas H. Guback (1969)
-
6. Trading à haute fréquence, la prédation en toute qui tude, Le Nouvel Economiste
(<http://www.lenouveleconomiste.fr>) 05/02/2015

За авторите

Ваня Григорова

Икономист, завършила Националната търговско-банкова гимназия и Университета за национално и световно стопанство. Работила в компания за маркетингови изследвания, експерт „Пазари“ в телекомуникационна компания, координатор на програма в неправителствена организация, икономически съветник в неправителствена организация с фокус защита на трудови права. Председател на сдружение „Солидарна България“.

Чавдар Найденов

Завършил философия и социология в Софийския университет, работил в Политологическия институт към БАН, в печатни медии, директор на социологическа агенция Тренг.БГ. Завежда направление „Методология и анализи“ в агенция за социални и маркетингови изследвания „Афис“.

Иво Христов

Завършил „Атене Роаял“ в Брюксел, специалност право в Софийския университет „Св. Климент Охридски“. Журналист и преводач. Член на УС на сдружение „Солидарна България“ и създател на едноименната група.



ISBN 978-619-7219-07-4



9 786197 219074 >