

ЗАСИЛВАНЕТО НА ПРОТЕКЦИОНИСТИЧНИТЕ ТЕНДЕНЦИИ: ПОТЕНЦИАЛНИТЕ ЕФЕКТИ ВЪРХУ ДЪРЖАВИТЕ ЧЛЕНКИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

проф. д-р Искра Христова-Балканска
Институт за икономически изследвания на БАН (ИИИ БАН)

Резюме

Намаляването на таксите, увеличаването на съотношението качество/цена на международния транспорт и особено задълбочаването на информационните и телекомуникационните връзки допринасят за промени в начина, по който се извършват международните търговски и инвестиционни сделки. Развитието на международната търговия през периода след кризата значително се различава от това през предкризисния период. Икономическата и финансовата среда е несигурна. Освен световната финансова криза Европа също преживява ударите на кризата с държавния дълг – факт, който засяга бързото икономическо и финансово възстановяване, както и увеличаването на международната търговия в ЕС. Въпреки либералната търговия страните по света прилагат нетарифни и административни бариери с цел защита на експортно ориентираното производство от външни шокове. През последните години протекционистските тенденции се увеличават поради едностранното налагане на мита върху определени стоки от американската администрация. Тази промяна в търговската политика означава ли повратна точка в международната търговия?

Ключови думи

Европейски съюз, финансова криза, търговия, протекционизъм, технологии

Променящата се международна търговия в периода след глобалната финансова криза

През изминалите десетилетия между основните търговски партньори в света преобладава стремежът към икономическа интеграция и либерализиране на международната търговия. Нейното развитие се характеризира с нарасналата мобилност на факторите на производство, с по-ефективното реализиране на сравнителните предимства на държавите и благодарение на динамичната еволюция на информационно-комуникационните технологии (ИКТ).

На многонационално равнище усилията за либерализиране на международната търговия, за премахване на бариерите пред нейното развитие се разширяват, наред с разнообразяването на стоките и услугите в експортните листи на държавите. Договорът от Маракеш от 1994 г. и учредяването на Световната търговска организация (СТО), наследила Генералното съглашение за тарифите и търговията (ГАТТ), е израз на усилията за либерализиране на международния търговски обмен.¹³² Съкращава се броят на защитените стоки с високи мита. През 1980 – 1988 г. главните промишлено развити капиталистически страни съкращават митата върху преработените стоки с 25 до 30%. Митата на европейските държави към трети страни се понижават средно с 9,8% до 7,5%, митата на Япония – със 7,9% до 5,5%, митата на САЩ – със 7,9% до 5,6 %. Процесът на търговска интеграция, започнал след Втората световна война, през 80-те години на 20. век нараства и особено се засилва в периода 1990 – 2008 г., когато световната търговия със стоки и услуги се увеличава от 39% на 61% от световния БВП (ЕЦБ).

Глобалната финансова криза (ГФК) води до забавяне на темповете на растеж на световната търговия и понастоящем тя съставлява 58% от световния БВП. След 2011 г. съотношението на средния внос към рас-

¹³² Генералното съглашение по тарифите и търговията (General Agreement on Tariffs and Trade, ГАТТ) се учредява по време на Бретънуудската конференция (САЩ) през 1944 г. с цел възстановяване на икономиките на страните след Втората световна война. Основната цел на ГАТТ е намаляване на бариерите пред международната търговия. Дейността на ГАТТ се разделя на 3 фази. Първата фаза (1947 – 1950) се фокусира върху стоките, които са обект на регулиране и се замразяват съществуващите мита. През втората фаза (1958 – 1979) се провеждат 3 кръга от преговори, чийто резултат е намаляване на мита. През третия етап (1986 – 1994) ГАТТ се разширява до нови области като интелектуална собственост, услуги, капитал, селско стопанство.

тежа на БВП, или еластичността на доходите от търговия, спада до около 1. Същевременно динамиката на износа и вноса по страни и региони след 2010 г. между развитите икономики и бързо индустриализиращите се страни от Азия бележи различни темпове на нарастване. През 2010 – 2017 г. световният износ се увеличава средно годишно с 3%, докато световният внос – с 3,1%, а през 2016 г. международната търговия бележи спад. Друга отличителна черта е, че износът от европейските страни в периода 2010 – 2017 г. е сравнително по-нисък в сравнение със световния износ, с този на САЩ, на Китай и на Индия (с изключение на Япония). Подобна е тенденцията и при вноса. Той нараства едва с 1,8% при 3,3% за САЩ, 4,9% за Китай и 5,7% за Индия (Вж. Таблица 1).

Таблица 1

Нарастване на обемите на световната търговия на стоки по страни и региони за периода 2010-2017 г. Годишно процентно изменение.

2010-2017	2015	2016	2017	Страни и региони	2010-2017	2015	2016	2017
Износ					Внос			
3,0	2,4	1,6	4,5	Свят	3,1	2,9	2,0	4,8
3,3	0,7	0,6	4,2	Северна Америка	3,2	6,7	0,1	4,0
3,5	4,4	1,3	1,4	Канада	2,4	0,7	-0,4	4,5
2,8	-1,0	-0,2	4,1	САЩ	3,3	6,8	0,5	4,1
2,4	3,6	1,1	3,5	Европа	1,9	4,3	3,1	2,5
2,5	3,9	1,1	3,4	ЕС-28	1,8	4,5	3,1	2,1
3,8	1,1	2,3	6,7	Азия	5,1	2,9	3,5	9,6
5,0	-0,9	1,4	7,1	Китай	4,9	-1,8	3,7	8,8
4,4	-2	2,7	6,4	Индия	5,7	14,9	-2	11,2
0,4	2,2	2,3	5,9	Япония	2,3	2,6	0,8	2,8

Източник: World Trade Statistical Review 2017, p. 98; World Trade Statistical Review 2018, p.120.

През 2010 – 2017 г. увеличението на световният износ на стоки на преработващата промишленост възлиза на 3,0%, като той нараства по-бързо в сравнение със световния БВП (2,5%). Динамиката на износа на този вид стоки е сравнително по-ниска спрямо тази в периода преди ГФК. През 2017 г. световният износ на горива и полезни изкопаеми намалява до 0,1%, а на селскостопански стоки нараства с най-висок процент след острия спад от -0,9% под влиянието на поредица от неблагоприятни фактори.

Причината за намаляване на обемите на световния износ на стоки на преработващата промишленост в света се дължи на свиването на кредитирането на многонационалните трансгранични компании (МТК) от банките, както и на понижаването на цените на суровините. Неблагоприятната конюнктура на световния търговски пазар принуждава МТК да се насочват към вътрешните пазари, като ограничават обемите на международните вътрешнофирмени сделки. Нестабилните колебания на валутните курсове, както и спадането на доходността на активите на капиталовите пазари, пораждаят несигурност в международните търговски сделки. Колебливото нарастване на износа на стоки на преработващата промишленост се дължи и на климатични промени (Вж. Таблица 2).

Таблица 2

Ръст на обема на световния износ на стоки на преработващата промишленост и на производството в периода 2010 – 2017 г. Годишно процентно изменение.

	2010 2017	–	2014	2015	2016	2017
Световен износ на промишлени изделия	3.0		2,7	2,3	1,6	4.5
На селскостопански продукти	3.0		2,3	1,8	-0.9	6.7
На горива и полезни изкопаеми	1.1		0,0	1,8	0.8	0.1
Световен БВП	2.5		2.7	2.7	2.3	3.0

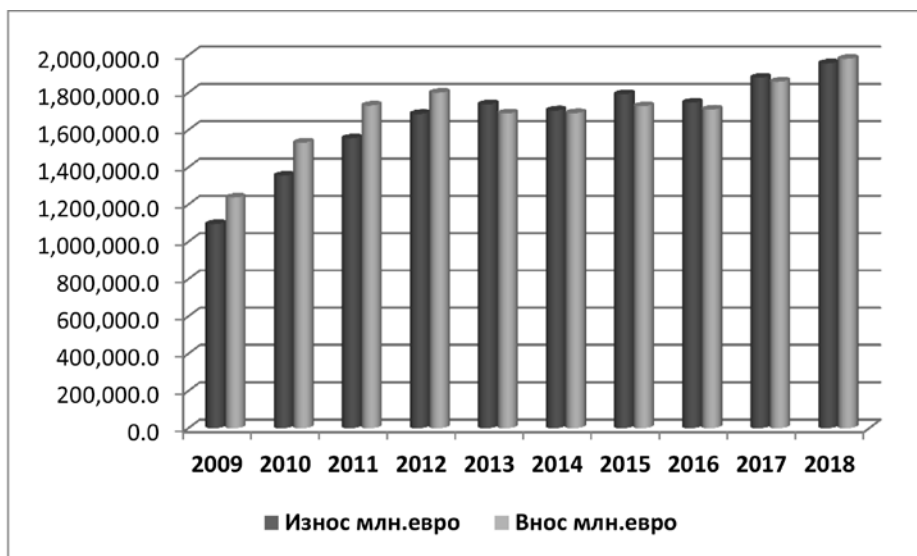
Източник: Световна търговска организация.

Развитието на външната търговия на Европейския съюз

Европейският съюз е основен участник в световната търговия, наред със САЩ и Китай (когато Китай надмина Япония през 2004 г.), както по линия на взаимнообвързаността на вътрешноотрасловите връзки с трети страни, така и поради зависимостта на държавите членки на ЕС от нарастване на експорта. Делът на ЕС-28 в световната търговия възлиза на малко над 15%, този на САЩ – на около 17%, на Китай – над 13%.

Фигура 1

Дял на износа и на вноса на държавите членки на ЕС-28 в световния износ и в световния внос, в милиони евро по години от 2009 г. до 2018 г.



Източник: Eurostat.

През 2017 г. общото равнище на търговията със стоки (износ и внос) на ЕС-28 със страни извън Общността достига 3 738 млрд. евро. Търговията на ЕС-28 е с 103 млрд. евро по-висока от тази на Китай и с 239 млрд. евро над тази на САЩ (Евростат). Стойността на международната търговия на ЕС-28 със стоки значително надвишава тази на услугите (с около три пъти) поради факта, че някои услуги не са обект на трансгранична търговия. През 2017 г. дялът на потоците на износ и внос от ЕС-28 е вторият по големина на световния пазар на стоки.

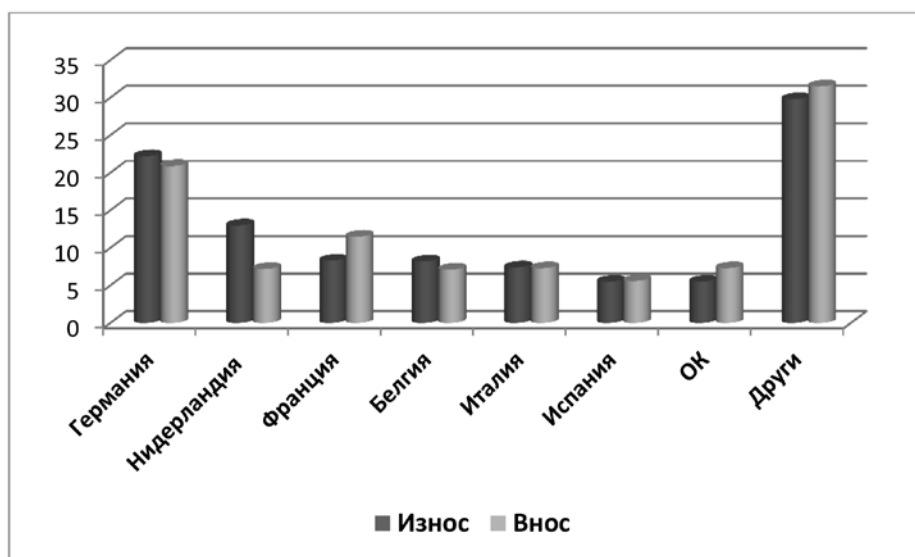
През 2018 г. износът на стоки в рамките на ЕС-28 възлиза на 3 518 млрд. евро. Износът в рамките на Общността е с 80% по-висок от този към страни извън ЕС-28, възлизащ на 1 956 млрд. евро. Търговията в рамките на ЕС-28 се увеличава с 5,0% между 2017 и 2018 г.¹³³ За 2018 с най-високо равнище на търговия в рамките на Съюза беше Германия,

¹³³ В рамките на Общността износът нараства между 2017 г. и 2018 г. за Малта (23,3%), за Гърция (13,9%), за Ирландия (12,3%), за Словения (10,8%). Износът на Люксембург спада (-1,9%). Вносът нараства за страни като Малта (20,8%), Ирландия (13,2%), докато в нито една държава членка на ЕС не се наблюдава спад на вноса (Евростат).

като допринесе 22,2% от износа на стоки в други държави членки, а също и малко над една пета (20,9%) от вноса на стоки от други държави членки в ЕС-28 (Вж. Фигура 2). Нидерландия е единствената друга държава членка, която е осъществила повече от една десета от износа (13,0%) в рамките на ЕС, отново следствие от ефекта на Ротердам, а Франция е единствената друга държава членка, която отчита повече от една десета (11,5%) от вноса в рамките на ЕС.

Фигура 2

Търговията в рамките на ЕС-28 през 2018 г. Процентен дял от вноса и износа на ЕС-28.



Бележки: ОК – Обединено кралство; Други – Други държави членки на ЕС-28.

Източник: Eurostat.

Държавите членки на ЕС-28 от Централна и Източна Европа имат висок дял на вноса и на износа, което се дължи на сравнително по-високите темпове на икономически растеж на тези страни спрямо старите страни членки. По-високите темпове на нарастване на техния внос и износ в сравнение със страните от еврозоната допринасят за процеса на икономическо догонване и за реалната им икономическа конвергенция с развитите икономики в ЕС. Повишаването на износа и вноса на инвестиционни стоки е показател за устойчивост в очакванията за подобрене

на икономическия растеж, което е предпоставка за нарастване на производителността на икономиката, повишаване на заетостта и на жизнения стандарт. От значение остава провеждането на целенасочени структурни промени в икономиките на Централна и Източна Европа и особено в България с цел повишаване на равновесните устойчиви темпове на икономически растеж и подкрепа за експортно ориентирани отрасли.

В началото на 2019 г. търговията в рамките на еврозоната отбелязва известно оживление. Износът се покачва с 1,5% след спад от 0,6% през декември 2018 г., докато извън еврозоната повишението е с 0,8% към януари 2019 г. при 0,3% през декември 2018 г. Нарастването на вноса остава твърде ниско 0,3% (януари 2019 г.) спрямо 0,1% (декември 2018 г.). Вероятно тази тенденция ще се окаже краткотрайна и колеблива, имайки предвид сравнително ниските темпове на икономически растеж в развитите икономики от еврозоната. Търговията на страните от еврозоната с трети страни е сравнително ниска, което предполага, че възстановяването ѝ е недостатъчно за стимулиране на икономическия растеж.

По-ниските темпове на растеж на външната търговия на държавите членки на ЕС-28 със страни извън Общността се дължат на съчетаването на поредица от събития, които се отразяват негативно на икономическия растеж и на експорта на тези страни. *Първо*, един от основните фактори е бавното преодоляване на неблагоприятните икономически последици от ГФК и последвалата я икономическа криза, които задълбочават макроикономическите дисбаланси, дължащи се и на отлаганите във времето структурни реформи, важни за икономиките в ЕС и в еврозоната. *Второ*, след 2010 г. отношението държавни дългове към БВП на страните от Южна Европа, членки на еврозоната, нараства, влошава се качеството на дълговите държавни ценни книжа, емитирани от задлъжнелите държави, което застрашава икономическата и финансовата стабилност на Икономическия и паричен съюз (ИПС). *Трето*, ГФК поставя под въпрос възможностите на конвенционалната парична политика за въздействие върху икономиката и затова ЕЦБ прилага приспособителна парична политика – при номинални лихвени проценти, колебаещи се около нулата и дори под нулата. Освен това беше оказана солидна кредитна подкрепа на европейските банки чрез покупка на активи и финансиране на тяхната дейност с цел стабилизиране на балансите на банките, силно засегнати от суверенната дългова криза. Колебливото възстановяване след ГФК на търговията в рамките на ЕС-28 и със страните извън Общността се дължи вероятно на не-

конвенционалните парични мерки на ЕЦБ, които не се придружават с реформи, насочени към подобряване на ефективността на икономиката и съответно към повишаване на експортното кредитиране и към стимулиране на външната търговия.

Очевидно е, че ЕС изпитва затруднения в процеса на постигане на устойчив темп на нарастване на външната търговия, защото там кризите следваха една след друга, без да се намери крайно решение на всяка една от тях. Това се отнася до суверенната дългова криза, до разрешаването на кризата с публичния дълг на Гърция, до изоставането при провеждане на структурни реформи в иновативни и динамични експортно ориентирани отрасли, както и други фактори, които по един или друг начин се отразяват на динамиката на участието на ЕС в световната търговия. Състоянието на „поликриза“, което изпитва ЕС, и вътрешните икономически и политически проблеми се отразяват както на динамиката на растежа, така и на търговията.

Измененията в търговската политика на развитите икономики

Наред със затрудненията, които ЕС изпитва за възстановяване на експортно-импортния си растеж, условията в световната търговия се променят поради нарастването на протекционистичните тенденции. Един от постоянно действащите фактори, които се използват във външната търговия на страните въпреки либералната световна търговия, са нетарифните ограничения (НТО). Тези мерки са начин за опазване на националното производство и търговските приоритети и въпреки че някои изследователи смятат, че НТО не влияят върху ограничаването на свободната търговия, то на практика те изразяват проникването на протекционизъм във външнотърговските връзки.

Прилагането на регулаторни мерки и НТО от държавите като експортни субсидии, ограничения за лицензиране, специални изисквания при осъществяване на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ), както и включване на клаузи в обществените поръчки, противоречат на договореностите в рамките на Световната търговска организация (СТО). Статистиката на СТО относно традиционните и нетрадиционните търговски мерки показва, че страните от Г-20 въвеждат нови нетарифни ограничителни мерки, особено след 2012 г. и 2018 г. До 2017 г. повече

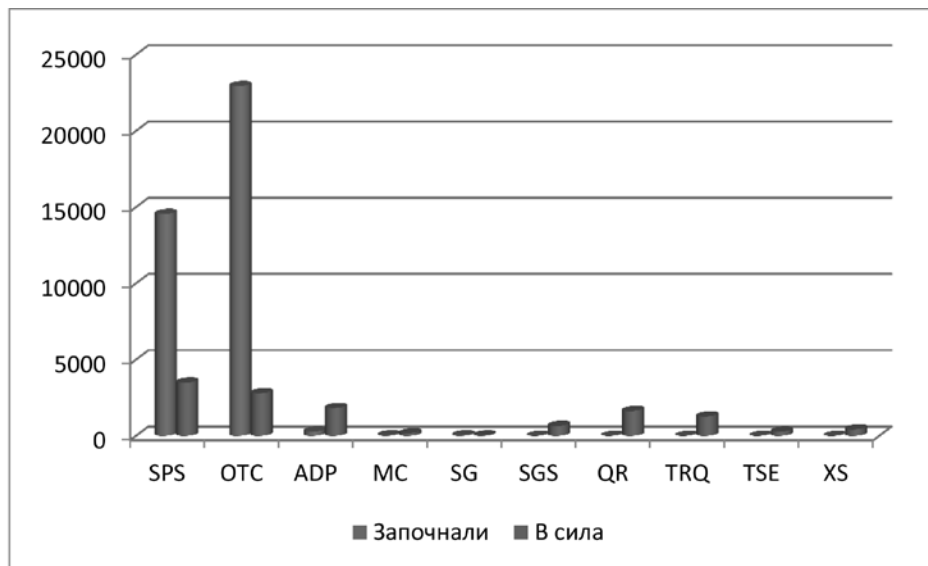
от 50% от износа на страните от Г-20 е засегнат от въведените търговски ограничения при 20% през 2009 г.

Антидъмпинговите споразумения и митата върху вноса са най-разпространените мерки, които съставляват общо около 30% от всички други въведени ограничения. По време на ГФК антидъмпинговите мерки нарастват с 15%, въвеждат се също нови забранителни клаузи, като гаранции и изравнителни мита (*safeguards and countervailing duties*). След 2010 – 2011 г. се увеличават ограниченията, за да се осигури безпрепятствено провеждане на външнотърговските сделки в условия на нестабилна икономическа и финансова среда. Прилагането на косвени ограничителни политики също се увеличава, като например експортното кредитиране и насърчаването на износа на вътрешни фирми, ориентирани към експорт.

След ГФК ежегодно в света се въвеждат около 600 НТО. Те засягат широк кръг от индустрии, които са обект на особена защита. Това са отрасли като текстил, дрехи, желязо, стомана, битова електроника, селско стопанство. Световната търговска организация не разглежда НТО като сериозни протекционистични мерки, застрашаващи свободното движение на стоки и услуги, защото едва 1% от световната търговия със стоки е обект на търговски ограничения, докато ограничителните мерки в сферата на услугите са още по-незначителни. Съгласно СТО реално използваните протекционистични мерки съставляват малко под 4% от световния внос към 2014 г. Ето защо НТО се класифицират като форми на „неясен протекционизъм“ (*murky protectionism*) или като гъвкави механизми в международната търговия, представляващи политическо отклонение (*policy slippage*).

Фигура 3

Нетарифните ограничения в световната търговия, започнали и в сила към 31.12.2018 г.



Бележки: Санитарни и фитосанитарни мерки (SPS); Технически ограничения пред външната търговия (OTC); Антидъмпингови мита (ADP); Компенсаторни мерки (Countervailing) (MC); Количествени ограничения (QR); Специални предпазни мерки (SGS); Предпазни мерки (SG); Тарифни квоти (TRQ); Експортни субсидии (XS); Субсидирани държавни предприятия (TSE).

Източник: Данни от Световната търговска организация.

Към 31.12.2018 г. в ЕС-28 се прилагат следните мерки: санитарни и фитосанитарни мерки – 553 са започнали, а в сила са 154; технически ограничения на търговията – 1097 са започнали, 151 са в сила; антидъмпингови тарифи – 12 са започнали, 119 са в сила; компенсаторни мерки – 3 са започнали, а 16 са в сила; специални предпазни мерки – 0 са започнали и 71 са в сила; количествени ограничения – 0 са започнали, а 18 са в сила; тарифни квоти – 0 са започнали, а 87 са в сила; субсидирани търговски дружества – 0 са започнали, а 3 са в сила; експортни субсидии – 0 са започнали, а 20 са в сила (СТО).

Освен инструменти на търговската политика НТО обслужват и други национални цели и задачи. Въвеждат се технически мерки за насърчаване на износа, антидъмпингови споразумения, предпазни стандарти за опазване на околната среда, здравни и свързани с вноса на храни

изисквания и други изисквания, продиктувани от желанието за подобряване на качеството на живот и на благосъстоянието на страната.

Ролята на НТО в международната търговия поражда противоположни тълкувания. От една страна се смята, че НТО ограничават международната търговия. Нарастването ѝ се забавя в отрасли, където са въведени по-голям обхват ограничителни мерки, за разлика от отраслите, които не са обект на протекционистични мерки и които се възползват от либералните условия на световния търговски пазар. В повечето от случаите разликите в прилаганите НТО са често неблагоприятни за чуждестранните производители и износители на стоки. От друга се доказва, че НТО и друг вид запретителни клаузи нямат определено протекционистичен характер. Например при квотите и забраните ефектът върху двустранната международна търговия е отрицателен. При други нетарифни бариери, като санитарния и фитосанитарния контрол, НТО са необходими мерки за повишаване на качеството на изнасяните стоки, което оказва положителен ефект върху международната търговия. Някои от техническите бариери в международната търговия, като изискванията за марка (бренд) (labelling requirements), дават допълнителна информация на потребителите, повишават възискателността им, което допринася за доверие и по-нататъшно развитие на международните търговски отношения. В доклада на СТО (2012 г.) (World Trade Report) се подчертава, че НТО увеличават международната търговия, защото положителните ефекти върху съвкупното търсене са по-високи в сравнение с отрицателното влияние на предлагането.

Въпреки това влиянието на антидъмпинговите мерки е по-скоро ограничено, защото понастоящем търговските сделки, включващи таква мерки, засягат 0,4% от стойността на вноса на ЕС и на САЩ. Една трета от новите търговски мерки са обект на либерализация под формата на намаление на митата, на премахване на рестрикциите по износа, на насърчаване на ПЧИ в развиващите се страни¹³⁴.

Въпреки това се изтъква, че по-значителната либерализация на международната търговия поражда стремеж към въвеждане на антидъмпингови мита. Повсеместното разпространение на търговската либерализация, постигната трудно с цената на редица компромиси между страните, на практика се съпровожда с увеличение на антидъмпинго-

¹³⁴ Evenett S. (ed) The Unrelenting Pressure of Protectionism: The 3rd GTA Report. London: CEPR, Global Trade Alert, 2009. <http://globaltradealert.org>

вите мита. Това означава, че има връзка между намалението на митата и въвеждането на НТО.

През 2017 г. администрацията на Президента на САЩ заявява, че ще въведе мита върху вноса на някои стратегически стоки и през 2018 г. се обявява повишение на вносните мита и по специално на тези на слънчеви панели и перални машини (януари 2018 г.), последвано от 25% увеличение на митата върху вноса на стомана и 10% върху вноса на алуминий за широк кръг държави (март 2018 г.). Въвеждането на мита върху вноса на стомана и алуминий от Канада, Мексико и ЕС (юни 2018 г.) поражда ответни мерки от страна на засегнатите държави. Европейският съюз и Канада обявяват повишаване на митата по вноса на редица стоки от САЩ, като от страна на ЕС това увеличение е 25% на стойност 3,2 млрд. долара.

Основната цел на САЩ е насочена към противодействие на агресивната според тях китайска търговска политика, което налага въвеждане на мита върху вноса от Китай на нови високотехнологични стоки (юли 2018 г.). Китай незабавно обявява ответни мерки. В отговор на китайската позиция администрацията на САЩ възнамерява да въведе допълнително увеличение на митата. Стремешът на американската администрация за ограничаване на вноса от главни страни конкуренти намира израз в разследване на вноса на автомобили, камиони и авточасти (за определяне на тяхното въздействие върху националната сигурност), което пряко означава заплахата от въвеждане на допълнителни мита.

Надвисналата опасност от „търговска война“ вследствие на протекционистичната търговска политика на САЩ постепенно се разсейва в резултат на официални преговори между САЩ и ЕС, както и постигане на нови споразумения със Североамериканското споразумение за свободна търговия¹³⁵ (НАФТА) между САЩ и Мексико. Противоречията в търговската политика между САЩ и Китай продължават да се усложняват. Американската администрация смята, че Китай не спазва постигнатите договорености и се стига до увеличението на митата върху китайските стоки от 10% до 25% на стойност от 200 млрд. долара (от 10.05.2015 г.). Това засилва напрежението преди започващия пореден кръг от преговори между двете най-големи икономики в света с цел постигане на търговско споразумение. Китай очевидно ще бъде принуден да предприеме „необходимите контрамерки“.

¹³⁵ North American Free Trade Agreement NAFTA.

Налагането на едностранните протекционистични мерки от страна на най-развитата икономика в света не може да се разглежда като случаен факт без последици за международната търговия. Те са насочени към ограничаване на динамичното икономическо и информационно-телекомуникационно развитие на Китай и издигането му като решаваща световна икономическа сила. Нарастващите протекционистични тенденции изразяват измененията в геостратегията на международната икономика и търговия, които поставят под въпрос бъдещата търговска интеграция.

Каналите на трансмисия на нарастващия протекционизъм

Нарастващите протекционистични тенденции въздействат на икономическата активност на участниците в световния търговски оборот, включително и на ЕС, по няколко линии. Повишената несигурност по отношение на бъдещите очаквания за измененията на търговската политика обвързва сложните и взаимно преплетени търговски връзки, което води до вероятни финансови сътресения и увеличени рискови премии при експортното кредитиране. Променените вносни мита предпагат увеличение на външнотърговските разходи, ограничаване на количествата на търгуемите стоки, изменение на външнотърговските цени. Трансмисията на протекционистичните тенденции се усилва и чрез глобалните стойностни вериги (ГСВ), които – като сложни организационни формирания за производство и доставка на стоки – разпространяват тези ефекти в други страни и допринасят за нарастване на нестабилността в международната търговия.

Ефектът от промяната на митата по вноса от трети страни върху икономиката на страната, която ги налага, има смисъл, ако тя разполага с развита индустриална база за производство на същата стока, която е обект на внос. Необходимо е засилване на ефекта на заместване, като вносните стоки се заменят с подобни на вътрешното производство. Друг ефект от въвеждане на промени в митата зависи от факта дали задграничните страни – търговски контрагенти, въвеждат контрамерки, за да защитят експортните си отрасли.

При всички положения повишаването на митата по вноса от трети страни се отразява върху увеличението на вносните цени на стоките, респективно се променят и относителните цени на външната търговия. Повишаването на цените на вноса се отразява върху равнището на валутния

курс. По-високите вносни цени повишават производствените разходи на местните фирми и вътрешната инфлация, при което реалният разполагаем доход на домакинствата намалява. Измененията на цените, свързани с по-високите търговски разходи, водят до свиване на потреблението, до ограничаване на инвестициите и до намаляване на заетостта. Тези промени се отразяват и на равнището на валутния курс. При положение, че засегнатите от промяната на митата икономики също повишат вносните тарифи и респективно отвърщат с контрамерки, то за страната, която е въвела първа високи мита, ползата не е очевидна.

Промяната в условията на търговия се отразява и върху икономиката, която е застрашена от въвеждане на мита върху износа ѝ, защото вътрешните фирми губят конкурентоспособност на чуждестранните пазари и се намаляват външнотърговските връзки между страната, която въвежда вносни мита, и тази, която отвърща с контрамерки. Нарастващите изкривявания на пазара предполагат по-високи търговски разходи за всички участващи в международната търговия страни, което пречи на оптималния международен търговски оборот. На практика резултатите за основните търговски партньори са отрицателни, защото и двете страни не печелят предимства.

При възникването на митнически противоречия между основните търговски партньори други търговски контрагенти могат да се възползват от нарастващият протекционизъм. Възможно е трети страни да разширяват пазарния дял със страни, които избягват търговията с държави, които повишават митата. Например при търговския спор между САЩ и Китай стоките, произведени от ЕС, стават конкурентоспособни спрямо американските стоки в Китай и китайските стоки в САЩ, защото по-високите тарифи правят американските стоки по-скъпи в Китай и китайските стоки – по-скъпи в САЩ, а двустранните търговски потоци между САЩ и Китай намаляват. Степента, до която третите страни се възползват от това отклонение в търговията, зависи от това колко лесно една държава може да преориентира своя внос.

Защитата на вътрешния пазар е известна теза на протекционизма в международната търговия. В това отношение влияят и промените във валутните курсове между главните търговски партньори. Например, ако валутният курс на долара се понижава спрямо еврото и другите валути, то това предполага, че американските стоки са по-евтини за задграничните потребители, докато стоките на търговските конкуренти поскъпват. Подобна защита на пазара надали би била възможна в про-

менената геостратегическа икономическа и политическа среда, характеризираща се с иновативни бизнес модели, динамични информационно-комуникационни технологии, както и с повишаващите се социални очаквания. Това води до възникване на нови предизвикателства и нови възможности пред развитите и развиващите се страни.

Засилването на протекционизма означава ли на практика ограничаване на неолибералния модел, който доминира в следвоенното развитие на световната търговия? Главните договорености относно търговската политика в рамките на СТО се спазват, поне доскоро, от главните търговски партньори в света преди промяната на търговската политика на САЩ. Слабото нарастване на икономическия растеж през 2012 – 2014 г., съчетан с нестабилност в темповете на нарастване на световната търговия (2015 г.), показва изменение на динамиката на международната търговия. Икономическата несигурност въздейства отрицателно върху международната търговия, върху вътрешните и външните инвестиции, защото в капиталовите стоки се съдържат значителни компоненти на вносни междинни стоки и суровини.¹³⁶ Едностранните изявления на американската администрация за повишаване на вноските мита на стратегически групи стоки, а и прибягването до мерки за отстраняване на конкуренцията, като например атаките срещу високотехнологичната компания „Хуауей“ (HUAWEI) и срещу въвеждането на високоскоростен Интернет (5G) в Китай, поставят под въпрос договореностите в рамките на СТО и свободната търговия.

Индексът за измерване на тенденциите на глобализация, а именно – съотношението между стойността на световната търговия към световния БВП, показва спад в икономическата взаимозависимост между страните. Индикаторите на СТО се основават на оценки, отчитащи търговски, икономически и политически фактори за развитие на международната търговия. През 2018 г. индикаторите на СТО и на други международни икономически организации показват загубата на динамизъм в световната търговия, което се проследява и чрез сравнителното намаление на глобалните поръчки за износ и чрез нарастването на несигурността на икономическата и на търговската политика на държавите. Международната търговия губи инерция и поради затрудненията

¹³⁶ Изчислява се също индикатор, показващ несигурността на икономическата политика, който се основава на честотата на ключови думи, които се появяват в медиите. Стойността на индекса нараства от 113 на 227 между януари и юли 2018 г., преди да падне до 205 през август 2018 г.

при експортното кредитиране, което усложнява достъпа на страните до международните търговски пазари.

Промяната в търговската политика на САЩ е съществено отклонение от либералната международна търговия и ограничава глобализацията (наречена от някои изследователи *деглобализация*). Европейският съюз също е изправен пред значителни икономически и политически затруднения, като Брекзит (Brexit) и нарастващия евроскептицизъм, което поставя под въпрос принципите на свободата на движение на стоки, услуги и капитали и на икономическата интеграция в Европа.

В геостратегически план колебливите темпове на нарастване на световната търговия се дължат и на намалението на икономическия растеж в Китай, на сравнителното ограничаване на производствената дейност на ГСВ по света, чиято еволюция и разширение като че ли са достигнали пределната граница на развитие.

Заклучение

Глобалната финансова и икономическа криза извежда на преден план трансмисията на макроикономическите и на финансовите кризи върху икономиките и производствените процеси между страните в света. Промяната в международната търговия е следствие на кризите, но и на структурните промени в развитите икономики и в ЕС, довели до съкращаването на индустриалния сектор. Същевременно след началото на 2000 г. големите европейски компании усилено делокализират индустрии и съпътстващи ги услуги зад граница, главно в новоиндустриализиращите се страни от Азия. Тези процеси водят до съкращаване на европейския индустриален сектор и на възможностите за технологично обновление на експортните отрасли в Европа. Необходими са значителни инвестиции за развитие на иновативните експортни отрасли. Планът „Юнкер“ е насочен именно към ускоряването на инвестиционния процес в ЕС.

Застоят в темповете на нарастване на световната търговия и на търговията на ЕС тласка страните да прокарат политики, насочени към протекцията на вътрешния експортен потенциал, както и към защита на вътрешните компании от външна конкуренция. Този стремеж се засилва, особено след ГФК, когато НТО се увеличават и това е признак не само за отклонение от модела на свободна търговия, но проличават и

назряващите противодействия срещу дисбалансираното разпределение на икономическите и на търговските взаимоотношения в света.

Протекционистичните тенденции са проява на нарастващите противоречия между страните за пазарни дялове на международните търговски пазари. Разширяването им ограничава в някаква степен следвоенния либерален световен модел на свободна търговия. Европейската търговска политика се насочва към увеличение на обема на търговията със стоки и услуги чрез отваряне към нови пазари като залог за бъдещо развитие на експортните отрасли в Общността. От една страна, целта на ЕС-28 е либерализирането на търговията с основните търговски партньори, а от друга – реформирането на СТО за изграждането на ефективни мерки за защита срещу „нечестни“ търговски практики и интелектуалната собственост. Чрез сключването на търговски споразумения ЕС се стреми да намали тарифните и нетарифните бариери за компаниите от държавите членки на Съюза, като същевременно се зачитат високите стандарти (включително фитосанитарния контрол, опазването на околната среда, трудовите права), с цел защита на потребителите, на производителите и на гражданите в ЕС. С намерение да намалява потенциалните загуби поради нарастващия протекционизъм на САЩ ЕС се стреми към премахване на търговските бариери в търговията с промишлени стоки. Подобно споразумение вероятно ще защити Съюза от налагането на нови ограничителни бариери.

Европейският съюз подкрепя (макар и не всички страни членки предвид позицията на Франция) Трансатлантическото търговско и инвестиционно партньорство (ТТИП) (Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP), но преговорите не бяха възобновени след предприетите от САЩ стъпки през 2016 г. Предполагаше се, че ТТИП ще може да издигне на друго равнище икономическите и търговските отношения между ЕС и САЩ.

Предвиждат се и доста песимистични варианти за търговската политика на ЕС, до които е твърде невероятно да се стигне, но в условия на нарастващ протекционизъм от страна на САЩ се появяват различни предположения. Прогнозират се например проблеми в институционалните структури на ЕС, които ще принуждават държавите членки да се отклоняват от търговската политика на Европейската комисия (ЕК).

Във връзка с нестабилните темпове на нарастване на световната търговия по региони и страни, с разширяването на НТО и с изменението на митата по вноса настъпва нов етап в развитието на световната

търговия, изразяващ се в появата на „нов“ протекционизъм. Подчертава се, че свободната световна търговия се ограничава и се заражда процес на деглобализация. Забавянето на международния търговски обмен в периода след икономическата криза по-скоро отразява навлизането в нов етап на глобализацията, където конфликтите в икономически план вероятно ще се разрешават с въвеждане на скрити протекционистични мерки. Взаимно преплетените и сложни производствени и търговско-икономически връзки на ГСВ в света не позволяват да се предположи, че тенденцията на либерализиране на международната търговия може съществено да се ограничи.

Засилването на протекционизма не означава, че свободната търговия, доколкото е била такава, няма да продължи да функционира и че ще се установи глобален протекционизъм. Но в резултат на значителните икономически и политически промени тя ще е подложена на сериозни напрежения. Световната търговия ще нараства, но с по-умерени темпове в сравнение с очакванията през миналите периоди.

Сложната икономическа и политическа среда засилва несигурността в икономическата и финансовата дейност на международните фирми и на глобалните инвеститори. Ето защо развитието на международната търговия зависи от икономическите политики на развитите и развиващите се страни, от нарастването на ефективността на производството, на производителността и конкурентоспособността на икономиката.

Библиография

- Доклад за България за 2018 г., включващ задълбочен преглед относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси. Европейска Комисия, Брюксел, 2018.
- Трифенова В., С. Трифенова. Съвременната неконвенционална парична политика на ЕЦБ в контекста на финансовата криза. – В: Икономически и социални алтернативи, 4, 2016, с. 5 – 26.
- Aizenman, J., Y. Jinjarak, G. Estrada, S. Tian. Flexibility of adjustment to shocks: Economic growth and volatility of middle-income countries before and after the Global Crisis. VOX, CEPR Policy Portal, 19 July 2017.
- Antras, Pol. Global Production, Contracts and Trade Structure. Journal of Economic Literature, Vol. LIV, 2016, pp. 595 – 598.
- Caves, R. E., J. A. Frankel, R. W. Jones. Commerce et paiements internationaux. De Boeck, Belgique, 2003.
- Krugman, P. R., M. Obstfeld. International Economics. Theory and Policy. 5th Edition, Addison Wesle, 2000.

- Bouet, L. Le commerce international face à la crise financière mondiale de 2007. CREG, 2010 – 2011.
- Beverelli, C. Emerging trends and issues in monitoring the use of NTMs. UNCC, Bangkok, WB, 26 – 27 April, 2017.
- Creel, J. L'économie européenne 2018: l'hymne aux réformes. OFCE, 2018.
- Feinberg, R. M., K. M. Reynolds. How do countries respond to antidumping filings? Dispute Settlement and retaliatory antidumping. Working Paper 2016 – 04. <http://www.american.edu/cas/economics/research/upload/2016-04.pdf>
- Fouquin, M., J. Hugot et al. Une brève histoire des mondialisations commerciales. L'Economie mondiale 2017. Éditions La Découverte, collection Repères, Paris, 2016.
- Humbert M. Investissement international et dynamique de l'économie mondiale. Economica, Paris, 1999.
- Gunnella, V., L. Quaglietti. The economic implications of rising protectionism: a euro area and global perspective. ECB Economic Bulletin, issue 3, 2019.
- Gros, A. et al. The Impact of the Financial Crisis on the Real Economy. Intereconomics, Vol. 45, 1, 2010.
- Jackson, John H. The World Trading System. Sd Edition, 1997, p. 74.
- Jean, S. Vue d'ensemble, la montée des tensions. L'Economie mondiale 2017. Collections Repères, Paris, 2017.
- Krugman, P. R., A. J. Venables. Globalisation and inequality of nations. The Quarterly Journal of Economics, 110, 1995.
- Key Statistics and Trends in International Trade. UNCTAD, 2016.
- La croissance mondiale d'une décennie à l'autre (2017 – 2027). France Stratégie Evaluer, Anticiper, Débattre, Proposer.
- Lemoine, F. Les limites de la relève asiatique. Constructif. Sommaire No 22, Centre d'études perspectives et d'information internationales (CEPII), Paris, Mars 2009.
- Mondialisation des chaînes productives industrielles et mesure du commerce en valeur. Actes de la conférence, OMC, Paris, 15/10/2010.
- Rodrik, D. The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy. W. W. Norton & Company, New York, 2011.
- World Trade Statistical Review 2017, p. 20.
- World Economic Outlook January 2018.
- World Trade Statistical Review 2018, p. 120.