



ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОТО ПАРТНЬОРСТВО ЗА ТЪРГОВИЯ И ИНВЕСТИЦИИ (ТПТИ): ВЪЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ

гл. ас. д-р Диана Съботинова
Бургаски свободен университет

THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP (TTIP): POTENTIALS, PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Chief Assist. Prof. Diana Sabotinova, PhD
Burgas Free University

Резюме: Трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) е споразумение между ЕС и САЩ, реализирането на което би било без прецедент по своите размери. То би създавало зона за свободна търговия, която представлява 50% от глобалното икономическо производство и 11.8% от световното население. Прокламираната цел на преговорите е да се извлекат ползи в резултат на намаляването на митата и най-вече на немитническите бариери пред свободната търговия. Най-противоречивата мярка, включена в ТПТИ, е системата за разрешаване на спорове между инвеститорите и държавата. Хармонизирането и взаимното признаване на правилата и стандартите, което е основна отличителна характеристика на преговорите, всъщност засилва страха от влошаване на стандартите и социален дъмпинг.

Ключови думи: трансатлантическо партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ)

Abstract: The transatlantic trade and investment partnership (TTIP) which is an agreement between the EU and the United States would be unprecedented in terms of its sheer dimension. It would create a free trade area representing nearly 50 percent of global economic output, with 11.8 percent of the world population. It is the advantage to be derives from a reduction of tariff and, above all, non-tariff barriers to free trade that serve as a justification for the TTIP negotiations. The most controversial measure in TTIP beyond any doubt is the investor/state dispute settlement (ISDS) system. There is a growing fear that the search for harmonization and mutual recognition of rules and standards, which is a central feature of the negotiations, will translate into a downward spiral of worsening standards and lead to social dumping.

Key words: transatlantic trade and investment partnership (TTIP)

1. Спорните ползи от ускоряването на свободната търговия

Целта на трансатлантическото партньорство за търговия и инвестиции (ТПТИ) е либерализация на търговията и инвестициите между страните от двете страни на Атлантическия океан. Въпреки че трудно може да бъде намерен по-неясен израз от

израза „свободна търговия“, концепцията стои в основата на доминиращите икономически теории, въз основа на които правителствата изграждат своите политики. Международната търговия и преките чуждестранни инвестиции всъщност са контролирани от транснационалните корпорации (ТНК).¹ Част от свободната търговия се отнася предимно за вътрешнофирмените търговски потоци и най-вече за услугите, чието движение не може лесно да бъде контролирано от регулаторните органи (митници, данъчни служби), но е причина за финансови трансакции и избягване на данъчно облагане (Serfati 2015). Като цяло, основните бенефициенти от свободната търговия са ТНК.

Предимствата произтичат от намаляването на митата и най-вече на премахването на немитническите бариери пред свободната търговия, които служат за оправдане при преговорите за ТПТИ. Европейската комисия гледа оптимистично на изгодите от свободната търговия и заключава, че „колкото по-голям е обхватът на либерализация, предлаган в различните политики, толкова по-големи са и очакваните ползи“ (European Commission 2013). Обяснението е просто: намаляването на митническите и немитническите бариери ще доведе до намаляване на цените и така ще стимулира износа. Нарастването на износа на свой ред ще генерира по-висок икономически растеж и ще доведе до създаването на нови работни места – както в страните износителки, така и в страните вносителки в резултат на намаляването на цените. Размерът на тези позитивни ефекти зависи от ценовата еластичност на износа (с колко нараства износът на страната в резултат на намаляването на цената на продуктите); от изгодите или загубите в резултат на намаляване на немитническите бариери: приемането на общи регулации може да доведе до фиксиране на стандартите в полза на ТНК, които притежават пазарна сила и така да се превърне в пречка пред други компании да търсят иновации. Прогнозите се отнасят за „периода на преход“, по време на който работниците може да загубят, но според Комисията това ще бъде само временно. Дори и най-оптимистичните модели обаче не показват значителни ползи, свързани с растежа, доходите и заетостта (François *et al.* 2013). Едно от изследванията дори показва, че ТПТИ ще доведе до нетни загуби по отношение на износа, ръста на БВП, заплатите и заетостта, данъчните приходи, както и ще допринесе за нарастване на финансовата нестабилност (Capaldo 2014).

НАФТА би трябвало да служи като предупреждение. Изследвания, публикувани в САЩ, критикуват обещанията, свързани с подписването на споразумението, което е трябвало да доведе до създаването на стотици хиляди нови работни места, докато всъщност резултатът е загуба на 700 000 работни места (Fauch 2014). На практика повечето значителни ползи, очаквани от ТПТИ, са свързани най-вече с увеличаване на търговските потоци, с други думи, с ТНК. Дори и изследванията, благосклонни към ТПТИ, показват значителни секторни различия: износът на двигатели и превозни средства към САЩ се очаква да нарасне значително, както и на селскостопански продукти, застрахователни услуги, химически и финансови услуги; докато рязък спад се очаква в износа на метали, електрическо оборудване и транспортни стоки. Повечето изследвания очакват негативни ефекти за страните, които остават извън трансатлантическото споразумение, най-вече страните от Африка и Латинска Америка (Raza *et al.* 2014).

¹ През 2009 г. 58% от внесените в САЩ стоки, които идват от страните от ОИСР, всъщност представляват търговия в рамките на ТНК. Сред германските ТНК тази търговия обхваща 80% от автомобилната индустрия, 76% от химическата индустрия и 61% от капиталовите стоки (Felbermayr and Larch 2013).



2. Финансовата криза като акселератор на преговорите

Началото на предложенията за трансатлантическо партньорство идва веднага след разпада на СССР от мрежа големи американски и европейски ТНК, които сформират групи за натиск във Вашингтон и Брюксел, но едва след 2007 г. преговорите значително напредват. Редица фактори оказват своето влияние за ускоряване на дискусиите. На първо място това е кризата на кръга преговори от Доха (започнал през 2001 г. в рамките на СТО). Трудностите, възникнали в процеса на многостранните преговори, карат САЩ и ЕС да се обърнат към подписването на двустранни търговски споразумения. Финансовата криза, разразила се през 2007-2008 г., води до масивни правителствени интервенции в различни форми. Докато планове за подкрепа на финансовия сектор в САЩ и ЕС са добре известни, разпространението на митническите бариери не получава нужното внимание. Според доклад, предназначен за G20 (групата на най-големите икономики в света), тези страни са въвели (между октомври 2008 г. и май 2014 г.) общо 1185 протекционистични мерки (OECD and UNCTAD 2014). Една от целите на ТПТИ е да намали различията между големите американски и европейски ТНК и да създаде „равнопоставеност“.

Друг важен фактор е този, че засилването на трансатлантическите връзки става в условията на променяща се геоекономическа среда. Това се отнася не само до завръщането на Франция в НАТО през 2007 г. и до намесата на организацията в Либия, която слага край на ерата унилатерализъм на Дж. У. Буш. Финансовата криза, която се превръща в „голяма рецесия“, окуражава ЕС и САЩ да сплотят редиците, изправени срещу засилващата се конкуренция на нововъзникващите пазари. Бразилия, Индия, Турция, Китай са страните, срещу които е насочено ТПТИ, официалните преговори за което започват през 2013 г.

Преговорите се водят между Европейската комисия (ЕК) и търговския секретариат на САЩ. Комисията има правомощията да води преговори от страна на ЕС по въпросите на външната търговия (Статия 3 от Договора за функционирането на ЕС). Френски парламентарен доклад (Billout 2014) посочва, че Комисията има компетентности само в ограничени граници и че в някои от случаите споразуменията са „смесени“, т.е. сключени едновременно от ЕС и от страните членки на съюза. Един от проблемите е, че статутът на две от споразуменията, които са в процес на договаряне (СЕТА² и ТТИР), все още не е утвърден; това повдига допълнителни въпроси, тъй като според мандата за преговори на Комисията задълженията, включени в споразумението, ще бъдат задължителни за правителствата на всички равнища.

Комисията е критикувана и за начина, по който се провеждат преговорите. Липсата на прозрачност и изключителните права на „дискреция“ на процеса са наблюдавани от неправителствените организации и профсъюзите, както и от членовете на европейския и националните парламенти. Във Франция доклад на Сената оповестява „непрозрачното поведение“ при преговорите между ЕС и Канада по отношение на СЕТА, както и на преговорите, започнати през юни 2013 г. със САЩ по отношение на ТПТИ (Billout 2014). Европейската комисия твърди, че е взела предвид това и на 9 октомври 2014 г. оповестява мандата за преговори, получен на 17 юни 2013 г. Комисията продължава да защитава да бъдат включени най-спорните точки на споразумението, като клаузата, засягаща разрешаването на споровете между инвеститора и

² Споразумението СЕТА (Comprehensive Economic and Trade Agreement), финализирано през август 2014 г., е договореност между Канада и ЕС. То също е критикувано от профсъюзите и неправителствените организации поради включването на клауза за разрешаване на споровете между инвеститора и държавата.

държавата (investor/state dispute settlement – ISDS).³ Засега Европейската комисия е тази, която има мандат за преговори, докато националните правителства не участват в преговорите.

От страна на САЩ федералната система дава възможност за маневриране от страна на щатите и Конгреса (Камарата на представителите и Сената). Правителството ще се обърне към конгреса за мандат (в рамките на органа за насърчаване на търговията), позволявайки му да използва бърза и опростена процедура за консултации с избрани представители относно преговорите. Голямата промяна в Конгреса през ноември 2014 г., довела до републиканско мнозинство в Конгреса, допълнително усложнява ситуацията. Едно от най-големите безпокойства, изразено от Комисията и европейския бизнес произтича от факта, че САЩ могат да избират дали да ратифицират договора или не, дали да го приложат или не, като фактите показват, че броят на щатите, които на практика прилагат договори, ратифицирани от американския конгрес, е сравнително малък и продължава да намалява през последните години.

3. Процедурите за обществени поръчки и хармонизирането на стандартите – трудни преговори

Мандатът за преговори включва три основни теми: достъп до пазара (намаляване на митата и достъп до обществени поръчки); регулаторно сътрудничество или конвергенция (в областите на здравеопазването, околната среда, финансовите дейности и др.) и немитнически мерки; правила (статут на държавните предприятия, енергийна политика, конфликти между държавата и инвеститорите и др.).

Трансатлантическото пространство се характеризира с висока степен на интеграция: потоците от капитал и стоки са интензивни, голяма е мобилността на хората. Митата между САЩ и ЕС като цяло са доста ниски и много по-ниски от тези в други части на света. Според Европейската комисия митата в ЕС са средно 5.2%, а в САЩ – 3.5%. Нивата на претеглените мита (които вземат предвид ефекта на действително извършващата се търговия) са 2.8% (вносните мита за продуктите от САЩ, които влизат в ЕС) и 2.2 % (вносните мита за продуктите от Европа, които влизат в САЩ).⁴ Това скромно средно равнище на митата скрива някои стряскащи несъответствия. От европейска страна най-високите мита са за камионите (22%), обувките (17%), аудиовизуалните продукти (14%) и дрехите (14%). От американска страна митата за селскостопанските стоки са по-ниски, като изключение прави тютюнът (350%), обувките (56%) и дрехите (40%).

Друг значим аспект е въпросът за даването на достъп до процедурите за обществени поръчки. Независимо от всички разговори за свободна търговия, защитата на обществените договори си остава значим инструмент на индустриалната политика. По искане на редица страни и най-вече на САЩ и Франция, защитените пазари са изключени от преговорите. Публичните договори представляват значителен дял от БВП, изчислен средно на 16% в ЕС като цяло, но за някои страни членки се стига до 25% от БВП (по данни на ЕК). В САЩ, по данни на ОИСР, само федералните договори представляват 11% от БВП през 2011 г. (2/3 от които са договори, свързани с от-

³ Карел де Гухт, европейски еврокомисар по въпросите на търговията, предупреждава, че няма да има споразумение между САЩ и ЕС, ако ISDS клаузата не бъде включена. 'De Gucht warns EU that US May Cut Off Free-Trade Talks', Jonathan Stearns, Bloomberg Business, 28 October 2014. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2014-10-28/de-gucht-warns-eu-that-u-s-may-cut-off-free-trade-talks>

⁴ WTO website: http://stat.wto.org/TariffProfiles/US_e.htm



браната), към които трябва да се добавят и публичните договори на отделните щати. Отварянето на достъпа до обществените поръчки е ябълката на раздора и няма изгледа проблемът да бъде преодолян.

Немитническите мерки са тези, които според СТО трябва да бъдат уточнени с по-голяма прецизност, за да се осигури достъп до пазара. Те са главната форма на протекционизъм в трансатлантическата търговия. Точно в тази област се очакват най-големите ползи от споразумението. Според редица изследвания 2/3 и 4/5 от изгодата, идваща от бъдещото трансатлантическо споразумение, е в резултат съответно на намаляване на бюрокрацията и засилване на координацията между регулаторните власти (European Commission 2013).

Немитническите мерки, според изследванията, проведени за комисията, се прилагат на границите (митнически процедури) и също (на езика на международната дипломация) „зад границите“ (т.е. под формата на закони, регулации и практики) (Verden *et al.* 2009). Измерването на техния размер и на ползите, които могат да се извлекат от намаляването им, е трудно и се базира на нормативни критерии, в частност когато става въпрос за разграничаване между „добри“ и „лоши“ ренти.⁵

Изследванията на немитническите мерки са базирани на проучване, проведено сред 5500 компании, чийто мениджмънт е бил помолен да даде мнение за равнището на немитническите бариери (Plaisier *et al.* 2013). Тези проучвания се занимават с въпроси, свързани със здравето, стандартизационните правила и процедури. Въпреки че ЕК признава трудностите при измерването на тези бариери и икономическите ефекти от премахването им, изследване от 2007 г. (поръчано от нея и служещо като основа на текущите преговори) изчислява, че 50% от немитническите бариери могат потенциално да бъдат премахнати, а при по-скромен сценарий, 25%. Оценките показват, че немитническите мерки играят значителна роля за специфични сектори и продукти. В сценария, включващ по-ограничено споразумение,⁶ износът на ЕС би нараснал с 1.53%, а вносът на ЕС с 1.31% до 2027 г., докато за САЩ резултатите биха били малко по-високи – респективно 2.23 % и 1.84% (Francois *et al.* 2013).

Резултатът от регулациите, действащи и от двете страни на Атлантическия океан, според Комисията води до еднакво високо равнище на сигурност. Призивът на Комисията е към „регулационна конвергенция“, което е доста неясна формулировка и може да приеме формата на хармонизиране на законодателството, на сближаване на различните законодателства, до взаимно признаване или до постигане на „еквивалентност“, в зависимост от съответния индустриален сектор.

Някои от примерите за различни регулации могат да бъдат намерени в автомобилната индустрия. Това е сектор, който независимо от наличието на чуждестранни производители на националните пазари, остава по-малко отворен от други сектори за потребителски стоки (като електрониката, мебелите и др.). Немитническите мерки служат за защита на националните производители, докато потребителите продължават да оказват силни предпочитания към модели, произведени в тяхната собствена

⁵ Според изследванията, проведени по искане на Комисията, в случай на нарастване на пазарната концентрация, потребителските цени могат също да нараснат. Част от увеличението се изземва от компаниите чрез нарасналите приходи и печалби. Следователно има преразпределение на благосъстояние, а не само намаляване на икономическата ефективност. На това се гледа като на „добри ренти“. Действията, предприемани от работниците и фермерите в опит да запазят своите придобити права, от друга страна, се смятат за „лоши ренти“.

⁶ Премахването на 90% на митата, на 10% от немитническите бариери за услугите и на 25% от обществените поръчки (Francois *et al.* 2013).

страна. Правилата и регулациите също водят до значими бариери пред конкуренцията (в полза на местните производители). Въпреки че стандартите по отношение на околната среда и сигурността са на сравними равнища, те се различават, така че автомобили, които отговарят на всички стандарти от едната страна на океана, няма да бъде позволено да бъдат продавани от другата страна на океана без промени в дизайна, което води до допълнителни разходи за производителите и дистрибуторите и в крайна сметка за клиентите.

Стандартите, свързани със замърсяването, също се различават. В САЩ властите използват измервания за консумацията на гориво за дадена дистанция, докато европейските власти са изградили стандартите си върху емисиите на CO₂, измерени в грамове, от ауспуха. Проблемът нараства поради факта, че приетите тестове за проверка се различават в редица аспекти, което значително променя резултатите. Идеята за регулаторна конвергенция може да бъде оспорена и от факта, че такъв опит вече е правен през 1996 г. въз основа на предложения, направени от американски, европейски и японски производители на автомобили във връзка с редица компоненти; опит, който води до пълен отказ на част от регулаторните власти, които смятат за твърде трудно, ако не и невъзможно, изграждането на функциониращ еквивалент между различните стандарти (Canis and Lattanzio 2014). Други сектори, като химическата, фармацевтичната индустрия и селското стопанство също са обект на някои изключително напрегнати дискусии по въпроси относно стандартизацията.

4. Несъгласия по въпроси, свързани със селското стопанство и околната среда

Селското стопанство е една от най-важните теми и винаги е било сред най-раздираните от конфликти въпроси при провеждането на международните търговски преговори в рамките на СТО. Селскостопанските въпроси са изключени от компетентностите на предшественика на СТО, Общото споразумение за митата и търговията (ГАТТ), създадено скоро след края на Втората световна война. Селскостопанското производство наистина води до много предизвикателства, както социални, така и свързани с околната среда, чийто обхват само частично може да бъде измерен чрез стандарти и регулации. Този аспект е изтъкнат от представителя на департамента по селско стопанство на САЩ при разглеждането на оплаквания от страна на индустриалния сектор на САЩ, че в САЩ селското стопанство допринася за 20% от икономиката, докато има 80% от политическата подкрепа. Американските производители се радват и на предимствата на собствената си валута, която се използва като конкурентно средство.⁷

Два аспекта илюстрират сложността на преговорите: мерките за растителна защита и „географските указания“. Изразът „географско указание“ се използва, за да се покаже мястото на произход на продукта. Например виното, бирата и сиренето (за които очевидно се изисква документ за географски произход) представляват повече от половината от френския износ за САЩ. Американските компании от хранително-вкусовата индустрия в същото време произвеждат европейски сирена, както и европейски вина.

ЕС изисква забрана на продажбата на такива продукти под тези имена в САЩ, ако те са произведени там, за да се запази понятието и стойността на термина „географско указание“. Американското правителство, по настояване на индустрията,

⁷ Американският износ е облагодетелстван от обезценяването на долара.



отхвърля това искане, твърдейки, че наименованията „пармезан“, „камамбер“, „бри“ и много други подобни, са генерични продукти за американския потребител.⁸ Според бившия преговарящ за Европа, приемането от страна на САЩ на географските указания би послужило при договарянето за отваряне на европейските пазари за телешко, свинско месо и пазара на птици, за американски продукти (House of Lords 2014).

Разминаването относно мерките за фитосанитарен контрол води до нарастване на загрижеността и страховете на европейските потребители за вноса на отгледани в САЩ пилета, които са третирани с хлор. Всъщност нарастването на износа на САЩ на месо и птици представлява (заедно с въпроса за генно-модифицираните храни) най-дискутирания проблем в сектора, който рискува да отвлече вниманието от въпроси, които заслужават повече внимание. Така например проектоспоразумението предвижда експортът на селскостопанска продукция да отговаря на „подходящото равнище на защита на внасящата страна“. На практика това изисква европейските преговарящи да възприемат подход, който да бъде различен във всеки един случай в зависимост от продукта, за който изискват да бъде изключение. Например поставянето на максимален праг на остатъчните пестициди при вносните зърнени закуски или ветеринарни продукти при вноса на месо, е въпрос, за който на европейския потребител е много трудно да получи информация, тъй като предоставената от американските регулаторни органи информация е до голяма степен въпрос на търговска тайна. Алтернативният подход, който е свързан с налагането от страна на международни организации на одобрени прагове, не е по-добър, имайки предвид, че те са доминирани от големите производители в хранително-вкусовата индустрия. Всякакви регулаторни мерки, приети чрез подобни канали, едва ли биха били в интерес на потребителите.

Въпросът за околната среда също е предмет на разгорещени спорове. Европейската комисия открито признава, че ППТИ ще засили натиска върху околната среда, който, според изследване на въздействието, ще застраши както природните ресурси, така и опазването на биоразнообразието. Принципът на предпазливостта, който преобладава в Европа, отдавна е оспорван от някои европейски производители, които гледат на него като на прекомерно и несправедливо бреме в международната конкуренция. Той изисква от тях да докажат, че продуктът, който искат да реализират на пазара, не е опасен. Те очакват трансатлантическото споразумение да доведе до промяна на този принцип. Преобладаващият принцип в САЩ е този на „сериозни научни изследвания“, който позволява по-меки правила и стандарти да бъдат наложени в сферата на околната среда. Според профсъюзите в САЩ изразът „сериозна наука“ не е нищо друго освен кодова дума, използвана за да се избегне нуждата от защита (House of Lords 2014).

Като цяло, очаква се 25% намаление на немитническите бариери и пълно отхвърляне на митата, като до 2025 г. трансатлантическата международна търговия се увеличи с 40%. Ефектът върху хранително-вкусовата индустрия ще бъде по-голям от този, но също така изключително небалансиран. До 2025 г. износьт от ЕС за САЩ ще нарасне с 60%, а този от САЩ за ЕС със 120 % (СЕРП 2014). Франция е европейският износител номер едно на селскостопански и хранително-вкусови продукти за останалия свят, много преди Нидерландия, Германия, Италия и Испания; Франция е също така и страната с най-голям търговски излишък. Що се отнася до останалите евро-

⁸ Трябва да се отбележи, че някои американски производители, тези на известните вина от региона на Напа или кафето Кона (от Хавай), също настояват за спазването на географските указания.

пейски страни, ефектите от споразумението върху създаването на добавена стойност в този сектор ще са негативни, като влиянието ще бъде значително за определени видове месо (свинско, пилешко), зърнени закуски и плодове (СЕРП 2014). Вероятно е също така фермерите от развиващите се страни да се окажат жертви на това споразумение, също както са жертва на икономическите споразумения за партньорство, които стимулират свободната търговия между ЕС и повечето от африканските бивши колонии.

5. Системата за разрешаване на спорове между инвеститорите и държавата: нов златен стандарт?

Системата за разрешаване на спорове между инвеститорите и държавата (ISDS) е без съмнение най-противоречивата мярка на ТПТИ. Преди опозицията относно тази клауза да започне да се засилва до точката, в която прилагането ѝ да бъде застрашено, комисията се гордее с тази „нова възможност за инвестиране и защита на инвестициите“ (European Commission 2013). Същността на тази система, която съществува от десетилетия, предлага на инвеститорите да се обърнат за помощ при оплакване против властите на държавата, където е направена инвестицията, директно към частна международна юрисдикция (арбитражни съдилища). Оплакванията могат да бъдат свързани с факта, че инвеститорът смята, че е жертва на дискриминация; от експроприация по причини, различни от целите на публичната политика и при отсъствие на справедлива компенсация; от несправедливо и нелоялно третиране; от мерки, които му пречат на трансфера на капитал.

ТНК и консултантите (на правни услуги) от двете страни на океана силно подкрепят приемането на ISDS клаузата, включена в трансатлантическото споразумение. Нейното включване в ТПТИ на пръв поглед изглежда излишно, доколкото правните услуги и съдебни системи са силно развити от двете страни на океана и предлагат на инвеститорите много високо ниво на защита. ТНК подкрепят предложението по две причини: от една страна, те се доверяват много повече на частен арбитраж, отколкото на държавен съд, мнение, което изглежда оправдано; от друга страна, геоикономическите измерения са от основно значение в този случай. Имайки предвид мястото на трансатлантическата сфера в световната икономика, включването на този механизъм в ТПТИ на практика би заставило останалия свят също да го приеме (най-вече развиващите се страни). Твърди се, че ISDS клаузата в ТПТИ ще доведе до „златен стандарт“⁹, който да служи като прецедент при бъдещи преговори с други страни и региони на света. Нужно е да се добави, че този вид юрисдикция би била от полза за американските фирми, които отдавна използват подобни процедури.

Системата ISDS днес съществува в почти всички (93.5%) от 1660 двустранни търговски и инвестиционни споразумения, разгледани от ОИСР през 2012 г. Нейното прилагане се ползва с нарастващ успех от началото на 2000 г. при 568 оплаквания, направени до края на 2013 г. на обща стойност от 200 милиарда долара, в сравнение с около 50 подобни случая, регистрирани от 1950 г. (UNCTAD 2013). Ако се разгледат единствено търговските споразумения, подписани от САЩ, „повече от 14 милиарда долара са неуредени в корпоративни иски срещу политики, свързани с патенти в

⁹ Това напомня за „златния стандарт“, който служи като основа на международната парична система от XIX-ти век до 1914 г. Той помага за запазване на стабилността на валутните курсове за разлика от изключителната нестабилност, която характеризира валутните пазари през последните 40 години.



медицината, изисквания срещу замърсяване, климатични и енергийни закони, политики в интерес на обществото“ (Public Citizen 2014). Голямата част (85%) от тези жалби идват от инвеститори от развитите страни (75% от ЕС и САЩ), докато едва 13% от жалбите са от развиващите се страни и 2% от страните в преход. От друга страна, страните, срещу които са отправени жалбите, са страни различни от ЕС или САЩ. Най-често срещаните оплаквания са свързани с прекратяване на лицензионни споразумения, директна или индиректна експроприация, мерки за излизане от финансовата криза, мерки за защита на околната среда или публичното здраве, данъчни мерки (UNCTAD 2013).

ЕС често се обръща към тази процедура; страните от съюза са подали 53% от регистрираните оплаквания. Страните от ЕС, които най-много използват процедурата, са Нидерландия (21% от оплакванията от всички страни членки на ЕС), Великобритания (14%), Германия (13%) и Франция (10%). Почти 30% от оплакванията, направени от европейски инвеститори, са насочени срещу други европейски страни, като в голяма част от случаите това са страни в преход, ясен знак за все още неравнопоставената ситуация в ЕС между старите и новите страни членки. ТНК от Европа инвестират в тези страни, за да се възползват от тяхната образована, квалифицирана и нископлатена работна сила, докато в същото време се обръщат към частни юрисдикции, за да протестира срещу мерките, които правителствата на тези страни предприемат.

6. Профсъюзи: страхове от социален дъмпинг

Профсъюзите, често свързани с неправителствените организации, правят списък от точки, които според тях директно застрашават интересите на работниците. Това, от което се страхуват е, че търсенето на хармонизация и взаимно признаване на правила и стандарти, което е основна характеристика на преговорите, ще доведе до влошаване на стандартите и до социален дъмпинг.

Загриженост относно заплащането и заетостта

От една страна, големите американски и европейски ТНК са разединени, понякога между различните сектори, понякога дори и вътре в един и същи сектор (като например френската автомобилна индустрия). От друга страна, те са готови да създадат общ фронт за приложение на мерките, свързани с минимизиране на производствените им разходи и намаляване на регулаторните ограничения. Британски профсъюз (с над 620 000 членове от различни сектори, както обществени, така и частни), който е добре информиран по въпроса за трудовите отношения в САЩ, смята, че споразумението представлява „много голям реален риск трудно извоюваните права на работа и заетост в Европа да бъдат сведени до равнището на американските“ (House of Lords 2014). Процес на хармонизация в посока надолу е това, от което се страхуват профсъюзите, тъй като САЩ не е ратифицирал 6 от 8-те фундаментални права на Международната организация на труда (МОТ) – относно принудителен или задължителен труд, липса на дискриминация при заплащането, минимална възраст за наемане на работа и др. Затова UNITE, най-големият профсъюз във Великобритания (1.5 милиона членове), се обръща към ЕК с молба САЩ да ратифицира напълно конвенциите на МОТ като условие за преговорите по ТПТИ (House of Lords 2014).

Опасностите за работниците идват също така и от връзките между ТПТИ и европейската програма REFIT. Докато Комисията твърди, че целта на REFIT е да намали регулационните разходи и да опрости административните процедури в Европа,

програмата е готова да служи като инструмент за прилагане на ТПТИ и заплашва здравето и сигурността на европейските работници (Ponce del Castillo 2015).

Заплаха за публичните услуги и процедурите за обществени поръчки

Публичните услуги са под заплаха от споразумението поради „негативния списък“ от принципи, който е вероятно да бъде приложен; с други думи, само услугите, които са изрично упоменати в споразумението, ще могат да бъдат спасени от приватизация, отваряне за конкуренция или засилване на конкуренцията. Конфедерацията на европейските профсъюзи дава предимство на обратния принцип на „позитивния списък“, който се състои от изрично изброяване най-вече на типовете услуги, които са отворени за приватизация. Подобно правило би изисквало започване отново на преговорите при всеки нов опит за поставяне под въпрос на дадена публична услуга (ETUC 2013).

Американските и европейски профсъюзи се противопоставят на включването на процедурите за обществени поръчки в преговорите. Защитата на публичните договори се подкрепя и заради статута на наетите (работниците в публичния сектор като цяло са по-добре защитени от тези в частния сектор), от гледна точка на качеството на предлаганите услуги (досега приоритет е удовлетвореността на потребителите, а не печалбата) и поради факта, че предоставянето на публични услуги е свързано с публичната политика, а не с пазара. Заплахата за системите за обществено здравеопазване е голяма. Обръщането за помощ към ISDS би позволило на инвеститорите да започнат правни процедури за атакуване на мерките, предприети от правителствата, които те смятат за директна или индиректна заплаха за техните интереси. Британските профсъюзи настояват за официално изключване на публичните здравни услуги от преговорите за ТПТИ. Някои профсъюзи застават на още по-войнствени позиции. Те изискват прекратяване на преговорите за ТПТИ и заменянето им с други мерки, които имат за цел да хармонизират стандартите, свързани с околната среда, труда и потребителите.

7. Индуриални и финансови групи срещу европейските правителства – пукнатини в общите решения

Правителствата и големите европейски фирми очевидно подкрепят подписването на ТПТИ, тъй като те са тези, които застават зад идеята за подобно споразумение. ТНК, организирани в много влиятелни мрежи, някои от които формирани с цел оказване на влияние в рамките на преговорите за ТПТИ, застават на конвергентна позиция по широк спектър от въпроси. Намаляването на митата и отварянето на процедурите за обществени поръчки са предложения, които се радват на широка подкрепа, а системата ISDS е оценявана доста високо.¹⁰ Би било грешка обаче да се смята, че съществува консенсус между всички големи американски и европейски компании в контекста на ожесточена конкуренция на пазарите, която се засилва от слабия икономически растеж и излизането на пазара на големи фирми от развиващите се страни. Зад хармонизирането на стандартите прозират прикрити битки. В автомобилната индустрия германски и британски фирми официално подкрепят споразумението, което би им донесло по-високи печалби. Френските автомобилни производители, от друга страна, са против подобно споразумение, тъй като те „не вярват, че могат да спечелят от взаимното признаване на стандартите и смятат, че техните европейски конкуренти

¹⁰ Трябва да се отбележи, че големите фирми в Германия като цяло подкрепят ISDS, докато асоциацията на средните и малки предприятия е против.



ще бъдат истинските печеливши от това споразумение“.¹¹ Тази позиция е начин да се признае тяхното слабо присъствие на американския пазар и техния страх от свободната търговия, който се засилва от исканията на работниците. Производителите на автомобилни части във Франция, като Тойота, обаче, подкрепят ТПТИ.

Позицията на европейските правителства не е единна. Най-ярък пример за това е системата ISDS. Първоначално френското правителство, което е наясно с широката опозиция на тази система, се противопоставя на включването ѝ в споразумението.¹² В съвместно изявление на Франция и Германия от 21 януари 2015 г., се споменава за „нова фаза на разговори по въпроса за ISDS“. Германската коалиция, разделена между християндемократи и социалдемократи, първоначално се противопоставя на тази клауза, докато социалдемократът С. Габриел, министър на икономиката и енергетиката, не заявява, че правителството би приело тази клауза в замяна на промени в други области (вероятно автомобилната и химическата индустрии). Администрацията на Обама също подкрепя тази клауза, което отразява позицията на големия бизнес, докато Конгресът изглежда разделен – 1/3 от членовете заемат своя собствена позиция, 1/3 твърдо подкрепят ISDS, а 1/3 се колебаят.

Позицията на правителствата, както и тази на големите компании, показва пукнатини по дадени теми, дори и ако главните цели са споделени. Тази ситуация може да бъде използвана от профсъюзите и неправителствените организации, ако те искат да демонстрират своето противопоставяне на проекта, който от тяхна гледна точка би влошил както условията на труд, така и жизнения стандарт; те биха могли да се опитат да спрат подписването на споразумението.¹³ ТПТИ несъмнено представлява общата рамка, която ще се запази в бъдеще; дори и ако текущите преговори не постигнат нищо повече от частично споразумение, тези теми ще останат в дневния ред.

Литература

1. Berden K.G., Francois J., Thelle M., Wymenga P., Tamminen S. (2009) Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis. Reference OJ 2007/S180-219493, Final Report, Rotterdam, Ecorys Netherland BV. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
2. Billout M. (2014) Rapport sur le règlement des différends entre investisseurs et États dans les projets d'accords commerciaux entre l'Union européenne, le Canada et les États-Unis. № 134, Sénat, 27 novembre. <http://www.senat.fr/rap/114-134/114-1341.pdf>
3. Canis B., Lattanzio R.K. (2014) US and EU motor vehicle standards: issues for Transatlantic Trade Negotiations, February 18. <https://www.hsdl.org/?view&did=751039>
4. Capaldo J. (2014) The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Europeandisintegration, unemployment and instability. GDAE Working Paper № 14-03, October. <https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf>
5. CEPII (2014) Risks and Opportunities for the EU Agri-food sector in a possible EU-US Trade Agreement. Research Report, no 2014-01, September. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/rr/rr2014_01.pdf

¹¹ Ministère du commerce extérieur 2013

¹² Madame Nicole Bricq, minister. This is what we have said! Senate, session of 9 January 2014, <http://www.senat.fr/seances/s201401/s20140109/s20140109003.html>

¹³ Husson 2014

6. European Commission (2013) Impact assessment of the future of EU-US trade relations. Commission Staff Working Document, SWD (2013) 68 Final, March 12, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf
7. ETUC (2013) ETUC position on the Transatlantic Trade and Investment Partnership, 25 April. https://www.etuc.org/documents/etuc-position-transatlantic-trade-and-investment-partnership#.V95l3_CLQdU
8. Faux J. (2014) NAFTA, twenty years after: a disaster. Huffington Post, January 1st, http://www.huffingtonpost.com/jeff-faux/nafta-twenty-years-after_b_4528140.html
9. Felbermayr G., Larch M. (2013) The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potentials, Problems and Perspectives. CESifo Forum 2/2013 (June). http://econpapers.repec.org/article/cesifo/v_3a14_3ay_3a2013_3ai_3a2_3ap_3a49-60.htm
10. Felbermayr G., Heid B., Larch M., Yalcin E. (2014) Macroeconomic potentials of transatlantic free trade: A high resolution perspective for Europe and the world. Economic Policy Sixtieth Panel Meeting (24-25 October 2014). <http://www.economic-policy.org/wp-content/uploads/2014/10/Felbermayr-Heid-Larch-Yalcin.pdf>
11. Francois J., Manchin M., Norberg H., Pindyuk O., Tomberger P. (2013) Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An economic assessment. Final Project Report, London, CEPR. https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
12. House of Lords (2014) The Transatlantic Trade and Investment Partnership. European Union Committee, Fourteenth Report of Session 2013-14, London, The Stationery Office Limited. <http://www.parliament.uk/documents/The-Transatlantic-Trade-and-Investment-Partnership.pdf>
13. OECD, UNCTAD (2014) Eleventh Report on G20 trade and investment measures, June 16. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_oecd2014d11_summary_en.pdf
14. Plaisier N., Mulder A., Vermeulen J. (2012) Study on EU-US High Level Working Group. Final Report, Rotterdam, Ecorys Netherland BV. <http://www.ecorys.com/sites/default/files/files/EU-US%20HLWG%20Ecorys%20Final%20report.pdf>
15. Ponce del Castillo A.M. (2015) TTIP: fast track to deregulation and lower health and safety protection for EU workers. Policy Brief № 1/2015, Brussels, ETUI. <http://www.etui.org/Publications2/Policy-Briefs/European-Economic-Employment-and-Social-Policy/TTIP-fast-track-to-deregulation-and-lower-health-and-safety-protection-for-EU-workers>
16. Public Citizen (2014) Tens of thousands of US firms would obtain new powers to launch investor-state attacks against European policies via CETA and TTIP. Washington DC. <https://www.citizen.org/documents/EU-ISDS-liability.pdf>
17. Serfati, C. (2015) The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): A Controversial Agreement and Dangerous for Workers. ETUI Working Paper 2015.07. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2658630
18. Raza W., Grumiller J., Taylor L., Tröster B., von Arnim R. (2014) ASSESS_TTIP. Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. Final Report, Vienna, Austrian Foundation for Development. http://www.guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf
19. UNCTAD (2013) Recent Developments in Investor-State Dispute Settlement (ISDS), Issues Notes, № 1, May. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf