

ТЪРГОВСКОТО ПРОТИВОПОСТАВЯНЕ МЕЖДУ САЩ И КИТАЙ

докторант **Ц в е т о м и р М а р и н о в**

Въведение

В настоящата разработка се проследява възникналият търговски конфликт между САЩ и Китай. Разглеждат се теоретичните предпоставки въз основа на теорията за хегемонната стабилност и теорията за предаването на властта. Прави се преглед на развитието на търговското противопоставяне от неговото начало през януари 2018 г. до началото на септември 2019 г. Оценяват се ефектите от наложените митнически ограничения за икономиките на САЩ и Китай. Обект на тази научна разработка е търговията между САЩ и Китай, а предметът – конфликтът между двете държави и неговото развитие. Основната цел е да се обясни причината за възникване на този сблъсък от теоретична гледна точка и да се изследват ефектите от него в изследвания период. За целта се използват теории за международните отношения и се прави анализ на последиците от наложените през периода мита. При анализа на търговските отношения се прави преглед и на историческото им развитие от промените в Китай през 1978 г. до началото на търговския конфликт. При анализа на ефектите върху инвестициите са представени данните от 1990 г., за да може да се оценят по-добре промените в инвестиционните потоци през последните години и да се покаже силният негативен ефект от търговския сблъсък между двете икономики. За постигането на основната цел на разработката са формулирани следните задачи:

1. Да се анализират теоретичните предпоставки за възникване на търговския конфликт.
2. Да се направи историческа оценка на търговското развитие между двете страни.

3. Да се представят и анализират основните ефекти от санкциите за икономиките на САЩ и Китай.

4. Да се анализират и оценят ефектите от издигнатите търговски бариери за инвестиционните потоци между двете страни.

5. Да се анализират последствията от търговския сблъсък между САЩ и Китай за световната икономика.

Въпреки на пръв поглед агресивния подход на двете държави към конфликта от неговото начало до началото на септември 2019 г., все още не може да се говори за състояние на търговска война, тъй като към момента двете страни са в състояние на преговори за разрешаване на проблемите помежду им и поради тази причина в студията се използва изразът „търговско противопоставяне“.

Глава първа

Теоретични предпоставки за възникване на сблъсъка между САЩ и Китай

САЩ и Китай са в състояние на търговско противопоставяне. На 7 юли 2018 администрацията на президент Тръмп налага 25% мито на китайски стоки на стойност \$34 млрд. Преди въвеждането на тези мерки САЩ вече са наложили мита върху стомана, алуминий, перални машини и соларни панели. Китайското правителство отговаря с 25% мито върху вноса на американска соя, други стопански продукти и автомобили. На 24 септември 2018 г. САЩ ескалират създалата се ситуация, като въвеждат 10% мито върху китайски продукти на стойност \$200 млрд. В отговор на тези действия Китай налага мита върху американски стоки на стойност \$60 млрд., като в същото време заявява, че двете страни трябва да запазят добри търговски взаимоотношения.

Както знаем от теорията за сравнителните предимства, търговията не е игра с нулев резултат, а с положителен. Иначе казано, ако позволим на страните да се фокусират върху стоки, които те произвеждат ефективно, то свободната търговия води до положителни резултати за всички участващи. Из-

дигането на бариери пред търговията води до затрудняване на достъпа до по-евтини стоки и увеличава жизнените разходи, а това води до загуби за всички в дълъг период. Именно положените усилия за премахване на търговските бариери след Втората световна война са и една от причините за безпрецедентния икономически растеж в света до момента.

Защо тогава двете най-големи икономики в света в момента са в състояние на търговско противопоставяне, която ще навреди не само на икономиките на двете страни, но и на глобалната икономика?

За да можем да разберем по-добре създалата се ситуация, ще използваме две теории за международните отношения – теория за хегемонната стабилност (Hegemonic Stability Theory, HST) (Kindleberger 1973; Kim 2019) и теория за предаването на властта (Power Transition Theory, PTT) (Organski 1958; Kim 2019). От гледна точка на тези теории противопоставянето между Китай и САЩ може да се разглежда като страх от намаляващото влияние от страна на САЩ, а също така и на Китай, като основен „претендент“ за позицията на САЩ като световен лидер.

1.1. Теория за хегемонната стабилност

Според HST една доминантна сила (т.нар. хегемон), притежаваща най-много материални ресурси в света, създава глобална икономическа система и търси начини да я стабилизира. Със своите огромни материални възможности хегемонът се явява и глобален лидер, който останалите държави приемат и следват правилата, създадени от него. Хегемонът също така предоставя и международни публични блага – осигурява отворен пазар за стоки и услуги, свободен от политически намеси, което осигурява на участниците в него възможността да се конкурират най-вече чрез ценовия механизъм, а не чрез влиянието на някоя политическа сила. Доминиращата държава хегемон трябва да насърчава сътрудничеството с широк кръг други страни, за да осигури тяхната подкрепа за либералния международен режим, към който тя се стреми. Такова сътрудничество е абсолютно необходимо като условие за гарантиране на устойчивостта на режима. Разбира се, сътрудничеството с държавите партньори и тяхната подкрепа за действията на хегемонната държава са производни от възможността те също да извличат определени

ползи (изгоди, печалби) от либералния международен режим (Маринов 2011).

НСТ обяснява и т.нар. Pax Americana от края на Втората световна война насам. САЩ през следвоенния период е доминиращата сила в света. Създава се либерален международен ред, отразяващ принципите и интересите на Съединените щати, който се поддържа от предоставянето на публични блага като международна стабилност и международна валута – доларът става основната резервна валута за разплащане в международната икономическа система. САЩ, като най-силната държава в света през този период, се грижи за стабилността и безопасността в глобален мащаб, поддържа отворена и либерална международна икономика и насърчава международното сътрудничество в следвоенния свят.

Според Лейн (Laune 2018) американската доминираща позиция е нужно условие, за да може да се управлява и стабилизира либералният международен ред и САЩ упражнява ролята на геополитически стабилизатор и осигурява сигурност и защита; поддържа либерална международна икономика; насърчава глобалното сътрудничество поради факта, че е „бастионът“ на либералния ред от годините след Втората световна война и до днес.

През последните седем десетилетия САЩ са в позицията на хегемон в света. Това обаче е на път да се промени. Бързият възход на Китай като претендент за световно лидерство представлява сериозно предизвикателство за САЩ. След икономическите реформи от декември 1978 г. в Китай се наблюдава забележително икономическо развитие. Реалният ръст на БВП на Китай през последните четири десетилетия е средно 10%. (World Bank 2018; Kim 2016: 707). Въпреки че Китай е втората по размер икономика (по БВП), следваща САЩ, Китай е най-големият износител от 2010 г. насам. През 2011 г. става най-популярната дестинация за ПЧИ и най-голям инвеститор от развиващите се държави.

Безусловно наличието на хегемон в световната икономика позволява да се създаде унифицирана система за глобално развитие с център страната лидер. Това улеснява и ускорява развитието на всички икономики – участници в процеса. От друга страна, дестабилизацията и отслабването на позициите на хегемона води до несигурност за световната и до създаване на въз-

можности за смяна на лидера, което е дълъг и сложен процес на изместване на центъра на световната икономика и създаване на новите условия за нейното развитие. През последните години влиянието на САЩ отслабва, а икономиката е нестабилна, което позволява на Китай да се издигне до позицията на „претендент“ за световното лидерство.

1.2. Теория за предаването на властта

Наличието на претендент за лидерската позиция в глобалната икономика създава условията за сблъсък между настоящия хегемон и страната с аспирации да му отнеме тази титла. В основата на аргументите за неизбежна война между двете суперсили се намира теорията за предаването на властта. Формулирана от Органски през 1958 г. (Organski 1958), теорията представя идеята за сблъсък между две страни, когато силата на доминиращата страна в глобалната система (хегемонът) е в упадък и има „недоволен“ претендент, който е в състояние да го „предизвика“ за ролята на лидер. Според Органски противопоставянето между двете страни възниква въз основа на недоволството на страната претендент, която иска да наложи ред, по-изгоден за самата нея. Гилпин (Gilpin 1981) представя друг поглед върху теорията, като твърди, че войната за промяна на статуквото е иницирана от страната хегемон, тъй като за него една превантивна война срещу потенциални претенденти е най-доброто решение на проблема. Страната лидер, която се намира в упадък и се страхува да загуби позицията си от претендента, който е във възход, вижда войната като по-добра възможност за запазване на своята хегемония, в сравнение с намаляване на поетите международни задължения, което би довело до намаляване на напрежението между него и държавата претендент.

Издигането на Китай в лидерска позиция в световната икономика създава условията за промени, магнитуда на които не са наблюдавани в световната икономика от края на Втората световна война насам. Потенциалната възможност за промяна на световния лидер създава условията за конфликт с огромни размери и сериозни последици на глобално равнище.

Във връзка с теорията за предаването на властта нека разгледаме трите най-скорошни предизвикателства на Китай към глобалното лидерство на САЩ. Това са „The Belt and Road Initiative“ (BRI), създаването на АПВ и

планът на Пекин „Made in China 2025“ . Първо китайската BRI, наричана още инициативата „One Belt, One Road“ („Един пояс, един път“), е главният проект на китайския председател Си Дзинпин. Обявена за пръв път през 2013 г., инициативата има за цел да свърже Азия, Африка и Европа и да насърчава регионалното икономическо сътрудничество, създаване на инфраструктура и световен мир. Мотивирано е от „духа на Пътя на коприната“ (т.е. мир и сътрудничество, всеобхватност и откритост, споделяне на знания и взаимна изгода) от преди повече от две хилядолетия, който според Китай е „историческо и културно наследство, споделяно от всички страни по света“ (The State Council of the Republic of China 2015). Според „План за действие по инициативата „Пояс и път“, публикуван в сътрудничество между Националната комисия по развитие и реформи, Министерството на външните работи и Министерството на търговията, ускоряването на създаването на BRI може да помогне за икономическия просперитет на държавите по този нов „Път на коприната“, също така да насърчи икономическото сътрудничество, обмена на опит и споделянето на знания между различни цивилизации и да подпомогне световния мир и развитие. В BRI в момента участват 70 държави с население около 70% от световното, 55% от световния БВП и 75% от световните енергийни резерви (Cavanna 2018). Много страни от всички краища на света официално са се обявили в поддръжка на този проект. Второ, АИВ (Asian Infrastructure Investment Bank) – Азиатска банка за инфраструктурни инвестиции, е банка за развитие, създадена по инициатива на Китай през 2016 г. Основните причини за това са бавното възстановяване на икономическата система след финансовата криза през 2008 г., желанието да се популяризира китайският юан като международна резервна валута, както и желанието на Китай да увеличи своето влияние в световните финансови институции. С начален капитал от \$100 млрд. АИВ, със седалище в Пекин, започва да функционира през януари 2016 г. Основната цел на банката е да „подобри социалните и икономически резултати в Азия“ (АИВ 2018а), като предоставя финансови ресурси на различни инфраструктурни проекти в развиващите се страни в региона. Според Пекин проектите, финансирани от Инфраструктурната банка, ще създадат по-силни връзки между хората, пазарите и услугите и ще насърчат устойчив растеж, развитие и просперитет

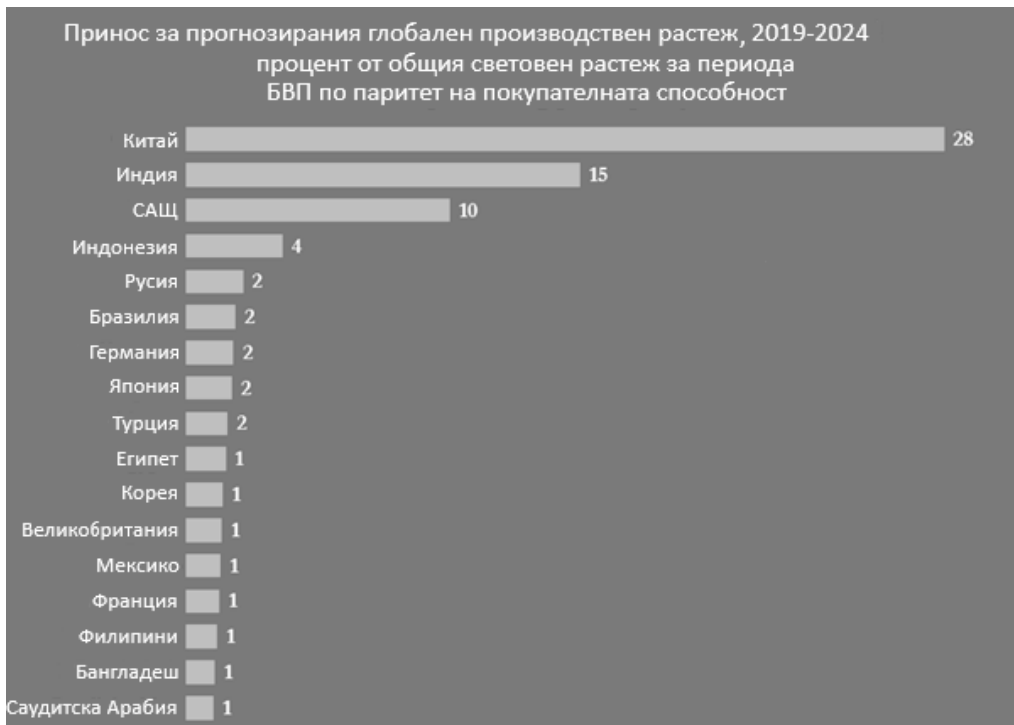
(АИВ 2018b). Заедно с New Development Bank (NDB), формално наречена Нова банка за развитие на БРИКС, със седалище в Шанхай и китайските заемни институции, като Фонда на пътя на коприната (Silk Road Fund) и китайските институционални банки, основаването на АИВ дава представа за големите финансови проекти и инициативи от страна на Китай, които биха могли да се конкурират с многостранните институции, водени от САЩ. Към октомври 2018 г. АИВ е одобрила 87 членове (68 официални и 19 потенциални) и е направила инвестиции с размер около \$6.4 млрд. Както отбелязва Текдал (Tekdal 2017: 375), въпреки че АИВ няма официална връзка с BRI, основната мотивация за създаването ѝ е да финансира проекти в страни – партньори в BRI. Като нововъзникващ хегемон, недоволен от световния икономически ред, в който правото на глас в съществуващите институции, като МВФ, Световната банка, Азиатската банка за развитие, не съответства на икономическата сила на Китай като втората по големина икономика и най-големия търговец, инициативите като BRI, АИВ и NDB, демонстрират дългосрочни цели за промяна на световния икономически ред. Трето, „Made in China 2025“ е китайският 10-годишен план за индустриално развитие. Обявен и одобрен през 2015 г. от китайския Държавен съвет, той представлява план за трансформиране на страната във високотехнологична сила, която доминира модерните индустрии, като роботика, модерните информационни технологии, авиация и производство на превозни средства, използващи алтернативни енергийни източници (Laskai 2018). С подобряване на конкурентоспособността на китайската индустрия и иновативност се цели да се намали зависимостта от внос на чуждестранна технология чрез постигане на местно производство на 40% от основните компоненти и основни материали до 2020 г. и 70% „самостоятелност“ при основните компоненти и материали в индустрии, като космическо оборудване и телекомуникационно оборудване, до 2025 г. (Morrison 2018: 47; Laskai 2018). Основната цел е Китай да стане производствена суперсила, която да доминира световните пазари в бъдещи високотехнологични индустрии. И докато терминът „произведено в Китай“ обикновено се свързва с евтини продукти, като дрехи, обувки и нискокачествена електроника, „Made in China 2025“ има за цел да превърне Китай в независима и високотехнологична икономика. Пекин вярва, че това ще

им позволи да се измъкнат от т.нар. „капан на средните приходи“, в който са попаднали много развиващи се страни (Hopewell 2018) с нарастващи приходи и намаляваща продуктивност.

Такива са текущите и бъдещи планове за развитие на китайската икономика и може да се каже, че Китай вече са изместили САЩ като двигател на световната икономика. Според World Economic Outlook 2019 (МВФ 2019) Китай е основният двигател на световния растеж от 2013 г. насам и в близките години (фиг. 1).

Трябва да се отбележи, че с изключение на САЩ на върха на тази класация са развиващи се страни. Техният растеж, особено на китайската икономика, е от изключително значение за световната икономика. И ако през последните десетилетия на ХХ век е било прието САЩ да се характеризира като локомотив на световната икономика, в която американската фискална и парична политика играят решаваща роля за глобалната икономика, то в момента същото може да се каже за развиващите се страни и най-вече за Китай. Въпреки това САЩ все още има важна роля в глобалната икономика – федералният резерв все още е в центъра на световните пазари, но американската икономика вече не е достатъчно голяма и не расте достатъчно бързо, за да бъде единственият локомотив на световната икономика. Тази роля постепенно се поема от Китай, а за момента се поделя между САЩ, Китай и другите развиващи се страни.

Конкуренцията със САЩ води до засилено развитие на икономиката, технологиите и военните сили на Китай и се доближава до състояние да заплашва доминацията на САЩ. Инициативите на глобално равнище, постепенното изместване на настоящия хегемон от лидерските позиции в много икономически (и не само) сектори създава представата на едно постепенно, но сигурно изместване на САЩ от лидерската позиция за сметка на Китай и действията, които американската страна предприема, могат да се разглеждат като превантивни мерки от страна на хегемона за забавяне на развитието на страната претендент, което съответства на теорията за предаването на властта по начина, по който я представя Гилпин.



Фиг. 1. Двигатели на световния растеж за периода 2019 – 2024 г.

Източник: IMF 2019.

В съответствие с това развитие на събитията много учени предсказват „война за хегемония“ между САЩ и Китай (Laune 2018; 2012), като сегашното търговско противопоставяне може да се разглежда като етап от този процес на смяна на световния лидер.

Глава втора

Развитие на взаимоотношенията между САЩ и Китай

2.1. Исторически поглед върху взаимоотношенията между САЩ и Китай

От американска страна е важно да се отбележи връзката между икономическите въпроси и тези на националната сигурност, тъй като те са нераз-

ривно свързани (Foot, King 2019). Връзката между тях е една от причините за сериозни притеснения от страна на САЩ спрямо Китай. Тази връзка винаги е играла роля в отношенията между двете страни. По време на студената война, с цел да се забави развитието на Китай, САЩ налага множество санкции, като така лишава страната от достъп до нужните за икономическа и военна модернизация технологии и стоки (Zhang 2001). След промените в Китай от 1978 г. отношенията между двете страни се нормализират и САЩ дори помага на Китай в някои военни сфери. Остава силният контрол върху износа на стоки с двойно предназначение, като сателитни технологии, високопроизводителни компютри и др., за да задържи развитието на Китай и да запази военните предимства на САЩ (Meijer 2016).

През последните три десетилетия САЩ се насочва към другия „край“ на връзката между икономиката и националната сигурност – американската икономика става значително по-отворена спрямо Китай. Смята се, че по този начин САЩ ще спечели китайската подкрепа за съществуващия международен ред под американско лидерство, постепенно ще се либерализират китайската вътрешна икономическа и политическа система и ще се създадат множество различни възможности за американската икономика (Boustany Jr., Friedberg 2019). Смята се, че от този подход печелят както американските компании – от достъпа до китайския пазар, така и потребителите – от евтините стоки, внесени от Китай.

Естествено, американската страна си дава сметка, че тази стратегия ще доведе до известни разходи и загуби за някои фирми, поради навлизането на евтините китайски стоки, а евтиното китайско производство води до спад в заплатите и „износ“ на работни места към Китай, както и достъпът до ценна интелектуална собственост на американските компании. Въпреки това САЩ смята, че тези загуби ще бъдат компенсирани от предимствата, които получават други сектори на икономиката, като например фактът, че успехът на някои от американските високотехнологични фирми пряко зависи от произведените в китайските вериги на доставки компоненти и от китайските студенти и квалифицирани работници, учещи, живеещи и работещи в САЩ. Като резултат от това се образуват групи в американския високотехнологичен сектор, които смятат, че американската конкурентоспособност и лидерс-

тво са пряко свързани със задълбочаване на икономическите връзки с Китай (Kennedy 2018).

В този период не само бизнес общността смята, че икономическите отношения с Китай ще донесат предимства за САЩ. Администрацията на президент Клинтън започва да намалява контрола върху износа на стоки с двойно предназначение, които са от огромно значение за напредничавите американски оръжейни системи, въпреки че на Китай вече се гледа като на „нарастваща военна заплаха“. Това на пръв поглед странно поведение е мотивирано от ново мислене във връзка с взаимоотношенията между двете страни от ключови фигури в Пентагона и Съвета по национална сигурност. Тези чиновници, заедно с колегите си от Департамента по търговия и високотехнологичния сектор достигат до извода, че в един все по-глобализиран свят ще бъде все по-трудно да спрат достъпа на Китай до съвременни технологии като суперкомпютри и полупроводници. В същото време технологичните възможности на Китай на местно ниво се увеличават и дори Вашингтон да се опита да наложи едностранни ограничения на Пекин, Китай би получил достъп до подобни технологии от Европа или Япония.

Друга важна причина за тази промяна е, че американската индустриална база става силно комерсиализирана след 1980-те години и частният сектор движи технологичното развитие. Като резултат от това Пентагонът има силен интерес да осигури растежа и приходите на американския частен сектор, като по този начин ще запази лидерската си роля. Да се ограничи износет на високи технологии би поставило американските високотехнологични фирми в по-лоши позиции, в сравнение с техните европейски и японски конкуренти, и би намалило достъпа до големия китайски пазар, приходите от който биха могли да бъдат инвестирани в бъдещи проучвания и развитието на САЩ. Затова, вместо да се опитва да пречи на китайското развитие, САЩ се концентрира върху това да остане пред Китай в сферата на новите технологии. Американската страна възприема тази идея, водена от две основни предположения – че ще може да бъде „две поколения“ пред Китай в развитието на модерни технологии и че ще може да ограничи достъпа до технологии, които се смятат за особено важни за американското военно превъзходство (Meijer 2016).

До средата на 2010-те години в отношенията между икономиката и националната безопасност продължава да се приоритизира икономическата взаимозависимост между двете страни. Американската политика се базира на възгледите, че може да остане значително пред Китай в икономически и военен аспект, а в същото време американските компании и общество извличат много ползи от търговията с Китай. Според тези възгледи е само въпрос на време Китай да се либерализира политически и икономически, което от своя страна би намалило желанието на китайската страна да поставя под въпрос американското лидерство, съответно и световния ред. Както обаче знаем, ситуацията не се развива така, както американската страна очаква.

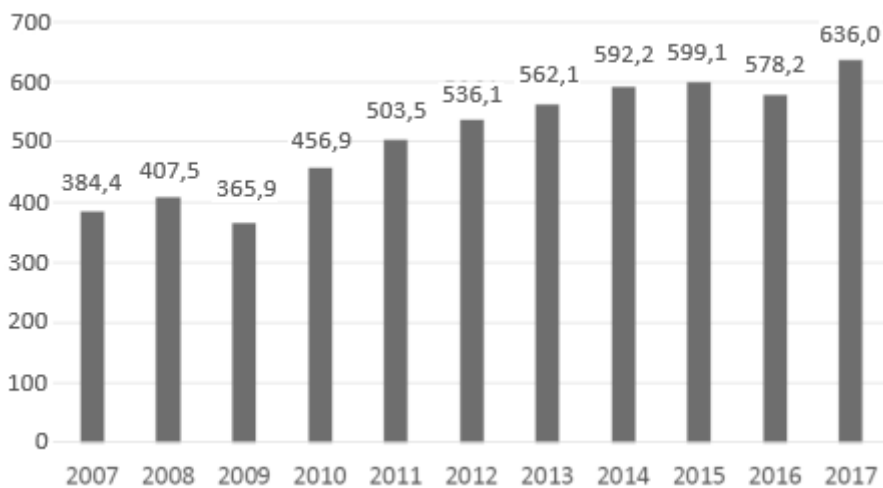
Отношението към Китай започва да се променя в началото на второто десетилетие на XXI век. Докато предишните администрации гледат на отношенията между САЩ и Китай като носещи изгода и за двете страни, то сега започва да се налага идеята, че Китай извлича позитиви за сметка на САЩ. Тази идея е отчасти повлияна от факта, че приемането на Китай в СТО през 2001 г. има по-дългосрочни негативни ефекти върху американските заплати и безработица от очакваното. Освен това Вашингтон смята, че китайците „навакват“ икономически чрез незаконни и дискриминиращи подходи. Главното притеснение от американска страна е, че американски фирми твърдят, че Китай систематично използва индустриален и кибер шпионаж, за да получи достъп до важна икономическа информация, дизайни, планове и технологичен ноу-хау (Hannas et al. 2013). С нарастването на броя на оплакванията се стига дотам, че Китай е поставен от Търговското представителство на САЩ на „върха“ на списъка с държави, които не защитават американските права върху интелектуалната собственост, тъй като, въпреки поставените изисквания за трансфер на технологии за чуждестранни фирми, инвестиращи в Китай, китайските власти не успяват да предотвратят кражби и фалшифициране на тези технологии и в същото време не съществуват подходящи законови начини да се защитят правата на притежателите на интелектуалната собственост.

Освен икономическите проблеми, които отдавна са повод на притеснения в САЩ, промяната на възгледите спрямо Китай са до голяма степен и на политическите промени в Пекин. Промяната в лидерството на китайската

комунистическа партия се случва в края на 2012 г., когато лидер става Си Дзинпин. Новият китайски лидер има много амбициозни планове и някои американски политици и икономисти смятат, че той подрива постепенния преход към по-свободна пазарна икономика в Китай и засилва значението на партията в икономиката. Новото правителство усилва влиянието на държавните предприятия в стратегически сектори, дава начало на „Made in China 2025“, както и BRI, които са под силното влияние на партията и държавните предприятия. Тези действия показват желанието на новия лидер на КНР да наложи страната като световен лидер, без по никакъв начин да намали влиянието на партията в икономиката. И двете са сериозен проблем за САЩ, които през последните 30 години се опитват постепенно да наложат преход към по-либерална икономика в Китай, която би се съобразявала с американската хегемония на глобалната арена.

Вторият, и може би по-сериозен проблем, който води до промените в поведението на САЩ спрямо източния им партньор, е това в какви технологии инвестира и смята да инвестира Китай. От особена важност са продуктите с двойна употреба, за които се смята, че са върхът на бъдещата търговска и военна иновация, като например изкуствен интелект, роботика, обогатена и виртуална реалност и телекомуникационно оборудване и софтуер. Според доклада на Браун и Синг (Brown, Singh 2018) съществуващият и планиран напредък в технологиите от китайска страна поставя под въпрос двете централни идеи за търговията с Китай през последните години – смята се, че САЩ вече не е достатъчно далеч пред Китай в сферата на технологиите и че отворената икономическа система прави тези технологии трудни за защита. Според доклада това се дължи на огромните инвестиции от страна на Китай в ключови технологии, явните и скритите придобивания на американски технологии чрез инвестиции в американски водещи технологични фирми и стартъпи, кибер и индустриален шпионаж, както и достъпа до специализирани кадри, завършили образованието си в САЩ. Този доклад качествено отразява промяната във възгледите към Китай, защото това е и първият път, в който САЩ изостава в сферата на иновациите в сравнение с друга страна, а това е много сериозен проблем за страна, която се опитва да запази лидерската си позиция в световната икономика.

Двустранныят търговски обмен между САЩ и Китай, търговските отношения и търгуваните количества са в състояние на постоянен растеж от тяхното начало. Съгласно статистиката на Министерството на търговията на Китай търгуваните обеми нарастват от \$245 хиляди през 1979 г. до \$33 млн. 378 хил. през 2008 г. След присъединяването на Китай към Световната търговска организация (СТО) се наблюдава годишен ръст на търговията между двете държави от 20%. Според доклади на китайското министерство на търговията общата стойност на двустранныя търговия между Китай и САЩ през 2007 г. е \$384.4 млрд. и достигат до \$636 млрд. през 2017 г., което е ръст от 65.46% (фиг. 2). Така през 2017 г. САЩ вече е вторият по големина търговски партньор на Китай (след Европейски съюз), а Китай от своя страна е най-големият американски партньор (Sheng 2018).

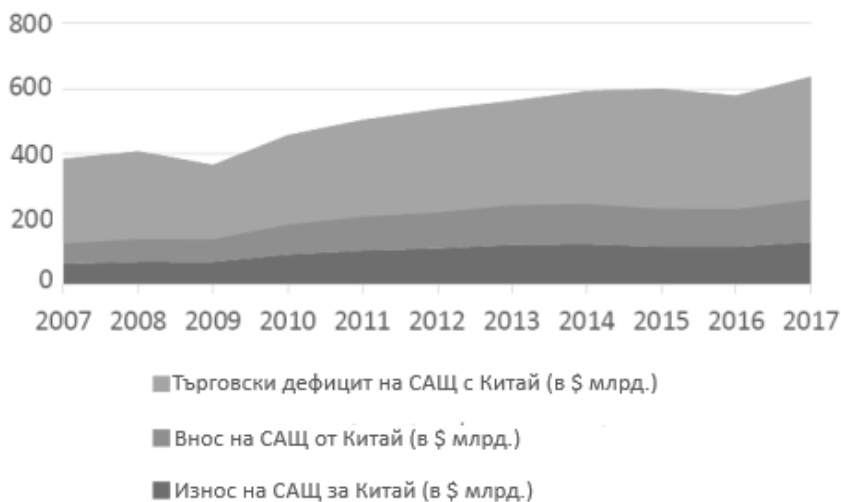


**Фиг. 2. Двустранныя търговия между Китай и САЩ
в \$ млрд. (2007 – 2017 г.)**

Източник: Sheng 2018.

И докато американско-китайските търговски взаимоотношения се задълбочават, те създават сериозен проблем за американската икономика под формата на постоянно растящ търговски дефицит с Китай, който постепенно става пречка пред развитието на търговските взаимоотношения. През 2017 г. изнесените американски стоки за Китай са на стойност \$13.37 млрд., докато

внесените стоки от Китай възлизат на \$50.56 млрд. Търговският дефицит на САЩ е \$375 млрд. 230 млн. (фиг. 3)



Фиг. 3. Обем на вноса и износа между САЩ и Китай. Търговски дефицит на САЩ спрямо Китай в \$ млрд. (2007 – 2017 г.)

Източник: Sheng 2018.

От началото на 1990-те години, с цел да се насърчава развитието, китайското правителство възприема политики, ориентирани към износа на стоки. В комбинация с демографския елемент, Китай има сравнителни предимства в трудоемките продукти, каквито са по-голямата част от продуктите, изнасяни за американския пазар. Въпреки че САЩ имат сравнително предимство в производството на високотехнологични продукти, техният търговски дефицит с Китай продължава да расте поради стриктния контрол върху износа на този тип стоки. Този дефицит е една от основните причини за честите търговски конфликти между САЩ и Китай през последните години.

2.2. Развитие на търговския сблъсък между САЩ и Китай

С времето китайската икономика се трансформира и поради бързия растеж се променя нейната структура – през последните години китайските и американските продукти преминават от допълващи се към конкуриращи

се. Това съответно води и до промяна на възгледите на САЩ спрямо Китай – Китай вече е смятан за един от главните конкуренти. От списъка с китайски стоки, които са обложени с мита, можем да видим, че са таргетирани десетте най-големи високотехнологични индустрии, част от плана „Made in China 2025“.

Търговските фрикции между Китай и САЩ стават често срещано явление. Дори и след приемането на Китай в СТО, САЩ продължават да са най-активният „подател“ на оплаквания за антидъмпинг. В началото на търговските взаимоотношения между двете страни основните причини, поради които се стига до търговски конфликти, са леката промишленост, производството на текстил и химически продукти. С оптимизацията и обновяването на китайската индустриална структура се увеличават и високостойностните продукти, повлияни от търговски фрикции. Ако всъщност следваме теориите за сравнителните предимства и жизнения цикъл на продукта и Китай изнася „трудоемки“ продукти за САЩ, а САЩ изнася високотехнологични продукти за Китай, то търговският баланс между двете страни като цяло ще се изравни. Тъй като САЩ налага вносни ограничения на Китай в сектора на високотехнологичните стоки, където всъщност има сравнително предимство, този тип стоки не могат да изиграят своята балансираща роля и това допълнително води до нарастване на дефицита. С промяната на индустриалната структура в Китай и износните ограничения в САЩ този търговски дисбаланс се превръща в дългосрочен феномен, водещ до търговски фрикции между двете страни, и е най-важната причина за сегашния търговски сблъсък между най-големите икономики в света.

Всичко започва от един „незначителен“ дебат – Китай страна с пазарна икономика ли е, или не? И въпреки че Китай е страна членка на СТО от 2001 г. насам, САЩ отказват да признаят Китай за държава с пазарна икономика. Една от причините за това може да е и фактът, че срещу страни с пазарна икономика не могат да се налагат търговски санкции съгласно правилника на СТО (Долгов, Савинов 2018). Непризнаването на една страна за пазарна икономика позволява на нейните партньори при нужда да налагат много високи ограничителни мита, които обезсмислят износа на обмитените стоки.

Последват различни обвинения от страна на САЩ към Китай – първо за несъгласувана девалвация на китайската валута, с цел да се стимулира износът, а след това и за субсидиране на износителите на стопанска продукция. Въпреки че това не е първият път, в който КНР е обвинена в това и администрацията на президента Обама приема мерки в отговор на практиката на субсидиране, за президента Тръмп тези мерки не са достатъчни.

Тук трябва да се отбележи, че САЩ целенасочено заобикалят съществуващите инструменти за разрешаване на международни спорове, в лицето на СТО и неговия орган за разрешаване на спорове, като това се случва с три прецизно таргетирани политически решения, които засягат най-слабите места в структурата на Световната организация.

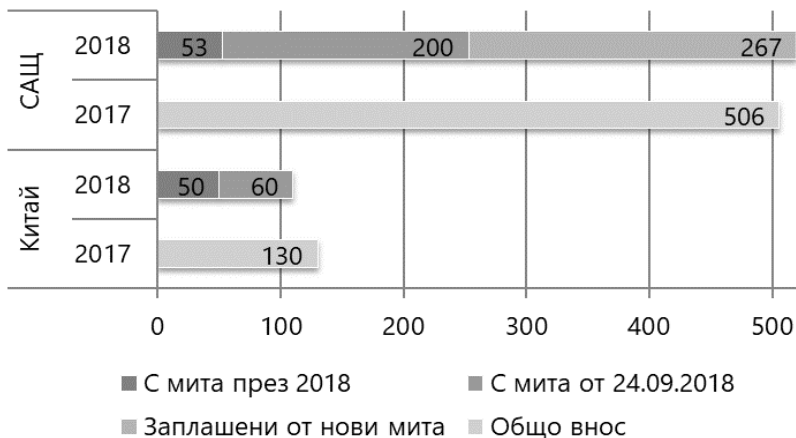
Първо, САЩ налагат нови тарифи, които те заявяват, че не подлежат на международен контрол и разглеждане, върху внос на стомана и алуминий на стойност \$50 млрд. Формално, САЩ оправдава новите мита, като се позовава на условията за национална безопасност на СТО. Американските власти твърдят, че това условие няма нужда от обяснение и не може да се поставя под въпрос или да се прави бенчмаркинг спрямо лесно проверими икономически доказателства, за разлика от причини за налагане на ограничения като антидъмпингови мерки. Този отказ от външни проверки може да доведе и до копиране на това поведение от други държави и това да започне една протекционистична „спирала“, в която страните игнорират най-базовите правила, лимитиращи тарифите, а това би довело до провал на системата.

Второ, САЩ налагат тарифи срещу друга страна членка на СТО, без да се премине през формалния процес за разрешаване на спорове. Митата на стойност \$250 млрд. върху стоки, внос от Китай, идват, след като е извършено само вътрешно разследване. Съгласно правилата на СТО страната трябва първо да спечели диспут, в който се отправя искане да се промени политиката на страна партньор. САЩ биха могли да наложат мита едва след като Китай откаже да направи изискваните промени и даже тогава би трябвало да се съобразят с лимитите, наложени от СТО.

Трето, САЩ са инициирали процедура, която може да постави край на системата на СТО за разрешаване на спорове. В момента страните имат право да обжалват предварително решение пред апелативния орган на органи-

зацията. САЩ обаче отказват да разрешат назначаването на нови членове на апелативния орган, когато изтичат мандатите на старите. Ако това продължава да е така, към декември 2019 г. апелативният орган няма да има достатъчно членове, за да може да взема решения по тези обжалвания. Но ако не могат да бъдат вземани решения, защитаващата се страна би могла да пусне иск, да направи случая неразрешим и да елиминира възможността на СТО да позволи налагането на ответни мита срещу страни, които не се съгласяват с решенията на организацията.

За „последната капка“ и налагането на мита от страна на САЩ обаче служи друга причина – според отчет на американската комисия по интелектуална собственост „ежегодно китайски компании незаконно използват интелектуална собственост на американски компании на обща стойност над \$200 млрд.“ (IP Commission Report 2013). Това води до налагане на първите търговски ограничения от страна на САЩ под формата на мито върху стоки на стойност \$50 млрд. САЩ и Китай започват да си „разменят“ увеличаване на митническите бариери, като към декември 2018 г. САЩ са наложили мита на китайски стоки на стойност над \$250 млрд., а Китай – на американски стоки на стойност \$110 млрд. И тези ограничения няма да са последните – и двете страни отправят заплахи за нови тарифи, които допълнително да усложнят отношенията между САЩ и Китай. От американска страна се обсъждат допълнителни мита на стойност \$267 млрд., което би означавало, че всички стоки, изнесени от Китай, ще са обект на митнически ограничения. Китай от своя страна заплашва да отговори на наложените ограничения с мита върху всички търговски стоки, както и други начини да отговори на американския натиск. Въпреки надвисналите нови ограничения, двете страни все още искат да намерят решение на проблемите, които довеждат до този търговски сблъсък и от 1 декември 2018 г. насам между тях се водят активни преговори за постигане на компромис.



Фиг. 4. Наложени мита върху вноса на Китай и САЩ

Източник: US Census Bureau 2019.

Оттогава в отношенията между двете страни се редуват периоди на търговски преговори и ескалация на ограниченията. До началото на септември 2019 г. се наблюдават увеличения на митата и въвеждане на нови мита и от двете страни. На 30 май 2019 г. САЩ увеличава митата на \$200 млрд. китайски стоки от 10% на 25%, след неуспеха да се стигне до сделка на единна сетия кръг от преговори на високо равнище. Китайската страна отговаря като увеличава митата на \$60 млрд. американски стоки на 1 юни. На 2 юни китайската страна публикува доклад, озаглавен „Позицията на Китай относно китайско-американските икономически и търговски консултации“ (China’s Position on the China-US Economic and Trade Consultations). В него китайската страна осъжда едностранните и протекционистични мерки, критикувайки американското поведение по време на двустранните преговори, и отразява китайската позиция и желанието за достигане на решение на проблемите между двете държави.

В края на юни се достига до „помирение“ и страните се съгласяват да подновят преговорите. Също така се споменава и за облекчаване на забраната за търговия с китайския телекомуникационен гигант Huawei и през юли американските фирми доставчици получават възможност да кандидатстват за лиценз за търговия с китайската компания.

Следващият етап от преговорите се провежда в края на месец юли 2019 г. – 30 и 31, и приключва, без да се постигне договореност. Правят се обещания за закупуване на селскостопански стоки от страна на Китай, а САЩ да намали санкциите върху Huawei. Още на следващия ден обаче – 01.08.2019 г., президентът на САЩ обявява въвеждането на допълнителни 10% мита върху \$300 млрд. китайски стоки на 01.09.2019 г. Налагането на тези мита би означавало, че почти всички стоки, внасяни от Китай в САЩ, ще бъдат обект на мито.

Следва, както е характерно за отношенията на двете държави, откакто е започнал търговският сблъсък, период на обвинения, в който САЩ обвиняват Китай във валутна манипулация. Китайските фирми от своя страна обявяват, че спират да закупуват стопанска продукция от американски производители. Седмица по-късно, САЩ обявяват, че част от продуктите, обявени в списъка за новите мита за 01.09.2019 г., ще бъдат обмитени на по-късна дата – 15.12.2019 г. Освен това някои продукти са премахнати от списъка със стоки, за които ще трябва да се плаща мито, като основните причини са здравословни, безопасност или национална сигурност според Търговското представителство на САЩ (USTR).

Следва нова криза в отношенията между двете страни – на 23.08. Китай обявява нови ограничения в размер на \$75 млрд. 5 и 10% мита ще бъдат наложени върху 5078 стоки, разпределени в два листа – един за 01.09. 2019 г. и един за 15.12.2019 г. По-късно същия ден също така е решено да бъдат възобновени митническите ограничения върху американските автомобили и автомобилни части от 15.12.2019 г., тъй като този сектор е освободен от митническите ограничения от 01.01.2019 г. Първата група от американски продукти, върху които ще бъдат наложени мита, са организирани в четири групи:

- в група 1 влизат 270 стопански продукта, а размерът на митото ще е 10%;
- в група 2 влизат 646 стопански продукта и някои индустриални продукти, също обект на 10% мито;
- в група 3 влизат 64 стопански продукта, като митото ще бъде 5%;
- в група 4 влизат 737 стопански продукта, руди, химикали и някои индустриални продукти, като митото върху тях ще бъде 5%.

Новите китайски тарифи в размер на \$75 млрд. са в отговор на новите мита, обявени от страна на САЩ на 13.08. Американският президент реагира на новообявените мита с коментар в Туитър, че на американските компании им е наредено да търсят алтернатива на Китай. Следва нов коментар, че САЩ ще увеличат митата върху \$300 млрд. китайски стоки, които ще бъдат обмитени на 01.09.2019 г., а за останалите вносни стоки от Китай на стойност \$250 млрд. митата ще бъдат увеличени от 25% на 30% от 01.10.2019 г.

Както може да се види от развитието на конфликта, достигане до мирно разрешение на проблема в близко бъдеще е трудно да се предвиди. Сблъсъкът се развива на цикли от двустранно желание да се постигне компромис по-бързо и изостряне на отношенията, в които голяма част от постигнатия прогрес от „мирните“ преговори се губи. Не може да се прогнозира до кога ще продължава тази цикличност, но тя е крайно неизгодна и за двете страни, особено за САЩ, където политическите среди са в сериозно напрежение, имайки предвид непредсказуемостта на президента Тръмп и факта, че голяма част от политическата общност вече говори за негативните последици от наложените китайски ограничения.

Глава трета

Ефекти от търговския сблъсък между САЩ и Китай

3.1. Ефекти от митата върху икономиките на САЩ и Китай

Ефектите от наложените мита и за двете страни ще имат дългосрочен характер, ако този конфликт не бъде разрешен в близко бъдеще. В по-кратки срокове пазарите реагират веднага след налагането на първите мита от страна на САЩ – в периода между тяхното обявяване и датата, в която те влизат в сила, се наблюдава засилен внос на продукти, които ще бъдат обмитени. Наблюдава се ръст от 10% през периода април – юни 2018 г. в сравнение с предходната година. Веднага след влизане в сила на митническите ограничения обаче търговията с тези стоки рязко спада (табл. 1).

Ефект на митата върху търговията между САЩ и Китай

	Дата на обявяване	Дата на влизане в сила	Промяна в търговията след обявяване на митата (%)	Промяна в търговията след влизане в сила на митата (%)
Стомана и алуминий	11.01.2018 г.	23.03.2018 г.	+21 %	-53%
\$34 млрд.	03.04.2018 г.	06.07.2018 г.	+10 %	-21%
\$16 млрд.	03.04.2018 г.	23.08.2018 г.	+8 %	N/A
\$200 млрд.	18.06.2018 г.	24.09.2018 г.	+7 %	N/A

Източник: Seabury Global Ocean Trade Database 2018.

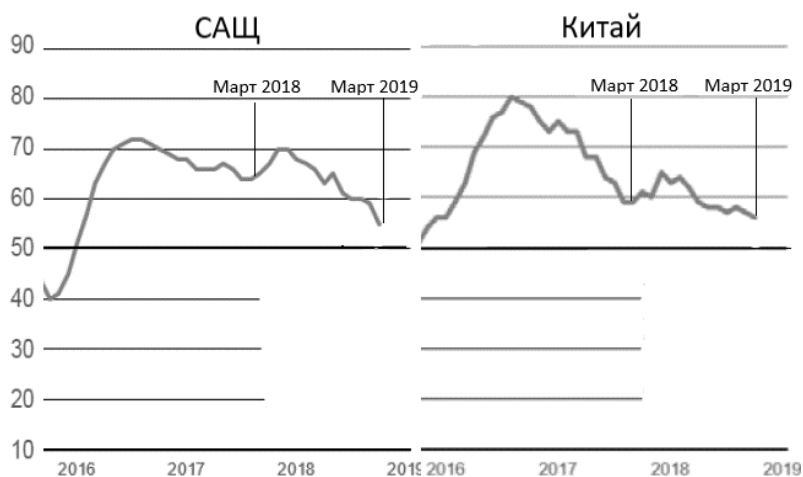
Единият от основните ефекти от търговския сблъсък между двете страни е да увеличи драстично американските приходи от мита – те се удвояват. Това обаче не подобрява условията за търговия в САЩ, промените са незначителни – +0,06%, в сравнение с оптималната тарифна ставка. Американският износ към останалия свят намалява с 6% поради санкциите и намалялата конкурентоспособност, а цените на вносните междинни продукти се увеличават, което води до по-високи производствени цени. Американските фермери са сериозно засегнати от китайските санкции (приходите им намаляват с 4,48%) и вече се усещат ефектите на ограниченията и върху работническата класа. Известни ползи от създалата се ситуация успяват да извлекат притежателите на капитал поради намалялата конкуренция на американския пазар (възвръщаемостта на капитала се е увеличила с 0.07%). Като цяло се очаква американският БВП да се свие с \$64 млрд. (-0,28%).

Китайският износ намалява с 3,09%, което означава, че Китай успява да компенсира загубата на достъп до американския пазар чрез пренасочване на износа, въпреки че това води до по-ниски производствени цени. Китайските условия за търговия намаляват като резултат от това с 0,75%. Очаква се китайският БВП да намалее с около \$92 млрд. (-0,39%). Сблъсъкът между двете страни ще доведе до сериозни последици в някои двустранни взаимоотношения и определени сектори в Китай, САЩ и Европа. Китайският износ към САЩ намалява с рекордни 34,9%, но Китай пренасочва своя из-

нос към Канада (+8,8%) и Мексико (+8,0%) и до по-малка степен към Европа – +2,9%, към Германия и Франция. В случая с американските износители се отбелязва -29,4% спад на износа към Китай, но не се наблюдава пренасочване на стоките към други пазари. Американските износители губят пазарни позиции по целия свят поради по-ниската конкурентоспособност. Става въпрос за загуби от например 2,6% в Корея и Япония и 4% в Германия и Франция. Износът на електроника от Китай също понася много сериозен удар – наблюдава се спад с 46,1%, като тези загуби не се компенсират по никакъв начин – китайските производители губят позиции навсякъде по света в този сектор в резултат на хаоса в глобалните вериги на стойността. Загубите варират от -2,2% на бразилския пазар, 2,9% в Канада и Япония до -3,1% в Германия и Франция. Тази ситуация е в контраст със сектора на машинното производство, където спадът на износа към САЩ (-46,8%) е компенсирана от увеличаване на износа в други страни с 4 до 5%, както и 8% увеличение на износа към Канада и Мексико. Същото може да се каже и за химическия сектор – въпреки че спадът в износа е сравнително по-малък – -28,3%. Американският автомобилен сектор е един от силно засегнатите от наложените ограничения – износът намалява с 28,6%. Не се наблюдава пренасочване на износа на тези продукти към други държави. Производителите на територията на САЩ се сблъскват с увеличение на производствените разходи и загуби на пазарни позиции навсякъде по света, като износът към Германия спада с 10,9%. В американския сектор по производство на машини китайските ограничения водят до 38,4% спад в износа. В автомобилната индустрия загубите на пазарни позиции не позволяват на американските износители да компенсират загубите в други страни. Същото се наблюдава и в износа на цветни метали, като там ефектът е още по-силен – наблюдава се спад на износа на този тип метали към Китай със 71,1%.

Ефектите от митата си проличават и върху обема на морските превози. Още през юли 2018 г. се наблюдава сериозен спад в превозите, изразен в TEU – например в сравнение с юли 2017 г. са превозени 60% по-малко електрически трансформатори. Очаква се при задържане на митническите ограничения да се забави икономическият растеж на Китай като цяло. Според DHL Global Trade Barometer (2019) и двете страни са забавили своето тър-

говско развитие след въвеждането на търговските ограничения – за САЩ от 67 пункта през март 2018 г. до 55 пункта през март 2019 г., а за Китай съответно – от 61 до 56 пункта.



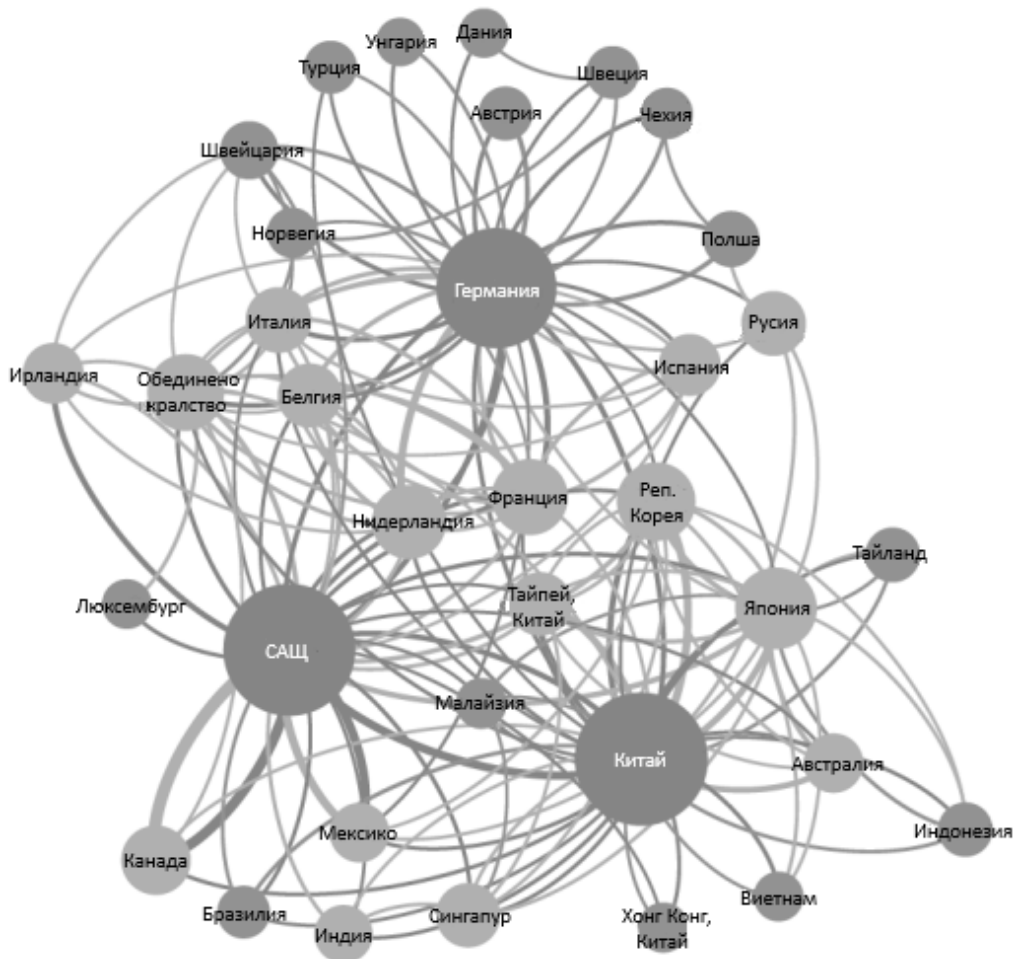
Фиг. 5. Търговско представяне на САЩ и Китай за периода март 2018 г. – март 2019 г. според индекса на DHL Global Trade Barometer

Източник: DHL Global Trade Barometer 2019.

Ескалацията на сблъсъка между САЩ и Китай и заплахите за допълнителни ограничения оказват сериозно влияние на оценката на световния икономически растеж в средносрочен план. Като резултат от възникналия конфликт оценката за световния растеж за 2019 г., правена от Международния валутен фонд (МВФ) и ADB, е понижена (IMF 2018; ADB 2018). Освен това данните за третата четвърт на 2018 г. вече показват признаци на забавяне на износа и продажбите в Китай. Опасността от допълнително разрастване на конфликта също така кара инвеститорите да забавят решенията си за инвестиции до изясняване на ситуацията, ускорява налагането на ограничения за ПЧИ във високотехнологичния сектор от страна както на Китай, така и на САЩ (Hanemann 2018) и вече има оплаквания от страна на глобалните ТНК, че този търговски конфликт създава сериозни проблеми за бизнеса им (Reuters 2018).

3.2. Ефекти от търговския конфликт върху световните производствени вериги

Сблъсъкът между САЩ и Китай е притеснителен и поради друга причина – там се намират два от трите основни центъра на световните производствени вериги (фиг. 6), с много близки връзки в ключови сектори, като електроника и високотехнологично оборудване (Abiad et al. 2018). Сблъсъкът между двете страни може да доведе до сериозни проблеми за бизнеса като цяло.



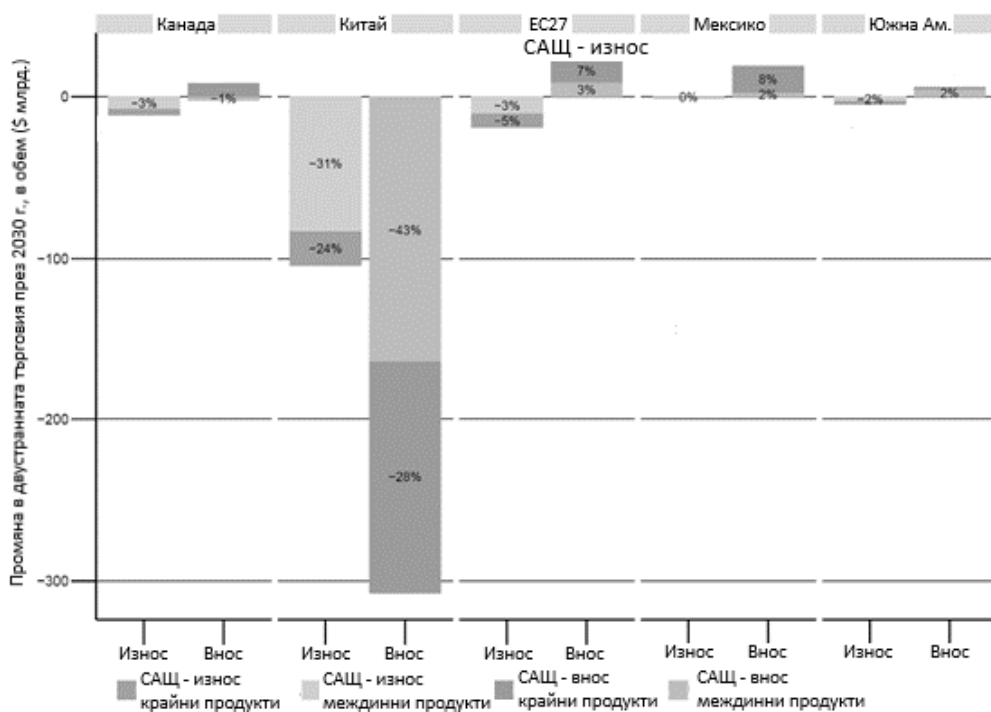
Фиг. 6. Световни вериги на производство

Източник: Abiad et al.2018.

В съвременната световна икономика, където производствените процеси са силно сегментирани и веригата на добавената стойност разпространена из целия свят, важен е въпросът за трансакционните разходи (Желев 2018), както и издигането на бариери пред връзките във веригите. С налагането на тарифи на внесената продукция, както и данъка върху добавената стойност през етапите на производство за внесените стоки, търговският сблъсък не води до проблеми само в страната, срещу която са наложени ограничения, но и за тази, която ги въвежда. Това е следствие от комплексна верижна реакция, резултат от проявата на протекционизъм в търговските условия спрямо крайните продукти вместо междинните продукти.

На фигура 7 можем да видим ефектите върху двустранните търговски потоци на САЩ с техните големи търговски партньори, като се разграничават крайните и междинните продукти. Направеният от Белора и Фонтане (Bellora, Fontagne 2019) анализ взема предвид БВП, спестяванията, текущата сметка и енергийната ефективност и създава проекция на резултатите към 2030 г. Резултатът е огромен спад на американския внос на продукти, части и компоненти от Китай (около 43%). Наблюдава се приблизително същият по стойност спад във вноса на крайни продукти, който обаче представлява само 28% от американския внос на китайски продукти. Разликата между двете стойности отразява опита на САЩ да внесат смут в глобалните вериги на стойност и производство и същевременно да ограничат ефектите на търговския сблъсък върху американските потребители. Спадът на вноса на американски продукти в Китай е по-малък, но отново по-голямата част е в сферата на междинните продукти – спадът там е 31%, а при крайните продукти е 24%. Наблюдава се диверсификация във вноса на крайни продукти в полза на Мексико, ЕС, Канада и Латинска Америка. Не може да се каже същото за междинните продукти обаче и причината за това е, че е много трудно да се реорганизируют веригите на производство и добавена стойност. Втората част от този пъзел е как цените на производителите реагират на повишените цени на междинната продукция, спада в търсенето на продукцията заради ответните ограничения и по-ниската конкурентоспособност на американския пазар заради наложените гранични мерки. Ефектите са показани на секторно ниво в дясната част на таблица 2. Селскостопанските продукти понасят се-

приозен удар от наложените санкции, тъй като губят достъп до пазари поради по-високите производствени разходи. Спадът в цени на производителите достига -2,9% за маслодайни семена, сектор таргетиран от китайските ответни ограничения. За другите сектори общият ефект от тези фактори е нарастване на цените на производителите – при електрониката и при алуминия с около 1%, 0,9% стоманата, 0,5% в химическия сектор. Този ефект се пренася и в свързаните индустрии – в машинопроизводството се отчита ръст от 0,8%, в автомобилната индустрия и производството на метали също 0,8%, а в останалите свързани производства с 0,4%.



Фиг. 7. Ефекти върху търговските потоци с междинни и крайни продукти от конфликта между САЩ и Китай към 2030 г.

Източник: Shooting oneself in the foot? Trade war and global value chains, 2019.

В лявата страна на таблицата наблюдаваме същия ефект за Китай – цените на производителите се увеличават в секторите, които имат ползва от

китайски ограничения (маслени семена – +1,1%, влакнодайни култури – +0,4%). В други сектори китайските производители са принудени да намалят цените си (в производството на машини с 0,8%, химическата индустрия с 0,8%, производство на електроника 0,5%). Това със сигурност допринася за по-лошите условия за търговия за Китай.

Последното доказателство са резултатите от тези промени, изразени в добавена стойност (в постоянни цени). Агрегатният негативен ефект върху американския БВП (оттам и агрегатната добавена стойност) е резултат от различните ефекти от търговския сблъсък на секторно ниво. Секторите „ударени“ от конфликта с Китай понасят загуби, както може да се очаква. Наблюдава се 10,5% спад в добавената стойност в сектора на производство на маслодайни семена и 7,1% спад при влакнодайните култури. От друга страна, при желязото и стоманата, защитени от статия 232, добавената стойност нараства с 10,7%. Секторът на електрониката също отбелязва 7,3% ръст на добавената стойност. За секторите, свързани с производството на машини и металургия, ръстът е по-скромен (+1,7% и 1,8% съответно). Имайки предвид, че тези сектори са с по-нисък експорт от преди, можем да кажем, че националният пазар е достатъчно добре защитен да прехвърли увеличилите се разходи, а оттам и цени върху крайния потребител. При автомобилнопроизводството се наблюдават по-сериозни проблеми поради комбинацията от по-високите цени на стоманата и алуминия, по-високите цени на компонентите, внесени от Китай и китайските ограничения върху крайните продукти.

В Китай секторът на електрониката е най-засегнат от гледна точка на добавената стойност – тя намалява с 9,3%. Машинната индустрия и металургията са по-слабо засегнати – спадът е съответно с 1,3% и 1%. Секторите, които имат полза от ответните ограничения от страна на Китай, се „радват“ на ръст на добавената стойност – при маслодайните семена с 9,1%, а при влакнодайните култури – със 7,6%. Тези резултати са обобщени на фигура 8, където са показани промените в добавената стойност на различните сектори в двете страни. Горният десен квадрант показва сектори, печеливши и в двете държави и съответно не е изненадващо, че той остава празен – търговският сблъсък не създава допълнителни ползи и за двете страни на конфликта.

Таблица 2

**Промени в цените на продукцията и добавената стойност,
по сектори, от началото на 2018 г. до март 2019 г.**

Сектор	Китай			САЩ		
	Цена на продукта (%)	Добавена стойност		Цена на продукта (%)	Добавена стойност	
		(\$ млрд.)	(%)		(\$ млрд.)	(%)
Добитък	-0.8	1.7	0.3	0.3	-0.6	-1.7
Зърнени култури	-0.5	7.1	2.3	-0.0	-3.1	-3.4
Влакнодайни култури	0.4	1.4	7.6	-1.4	-1.1	-7.1
Храна	-0.3	-0.9	-0.3	0.3	-4.2	-1.3
Маслодайни растения	1.1	3.3	9.1	-2.9	-6.5	-10.5
Други култури	0.1	0.3	8.1	-0.0	-1.0	-3.0
Други стоп. продукти	-0.4	1.0	0.3	-2.0	-0.4	-1.5
Захар	-1.2	0.1	0.3	0.5	-0.0	-1.3
Плодове и зеленчуци	-1.0	6.4	1.0	-0.3	-2.5	-4.4
Химия	-0.8	6.1	0.9	0.5	-10.6	-1.9
Въглища	-0.8	1.2	0.7	0.2	-0.5	-2.5
Електричество	-0.8	0.2	0.1	0.5	-0.4	-0.2
Електроника	-0.5	-40.0	-9.3	1.0	4.2	7.3
Газ	-0.4	0.5	0.0	1.7	2.4	1.0
Желязо и стомана	-0.8	-1.4	-0.4	0.9	8.5	10.7
Машини	-0.8	-16.0	-1.3	0.8	11.6	1.7
Продукти от метали	-0.9	-2.5	-1.0	0.8	3.4	1.8
Минерали	-0.9	2.0	0.3	0.4	-0.3	-0.2
Цветни метали	-0.8	1.6	0.8	1.0	-1.5	-3.0
Друго производство	-0.8	2.0	0.4	0.4	-1.1	-0.2
Петрол	-0.4	0.0	0.0	0.2	-0.7	-0.2
Текстил	-0.8	6.0	1.8	0.5	-2.5	-1.6
Превозни средства	-0.8	-0.2	-0.0	0.8	-8.2	-2.5
Услуги	-1.1	-11.2	-0.1	0.3	-5.2	-0.0
Транспорт	-0.9	1.9	0.2	0.3	-1.4	-0.2

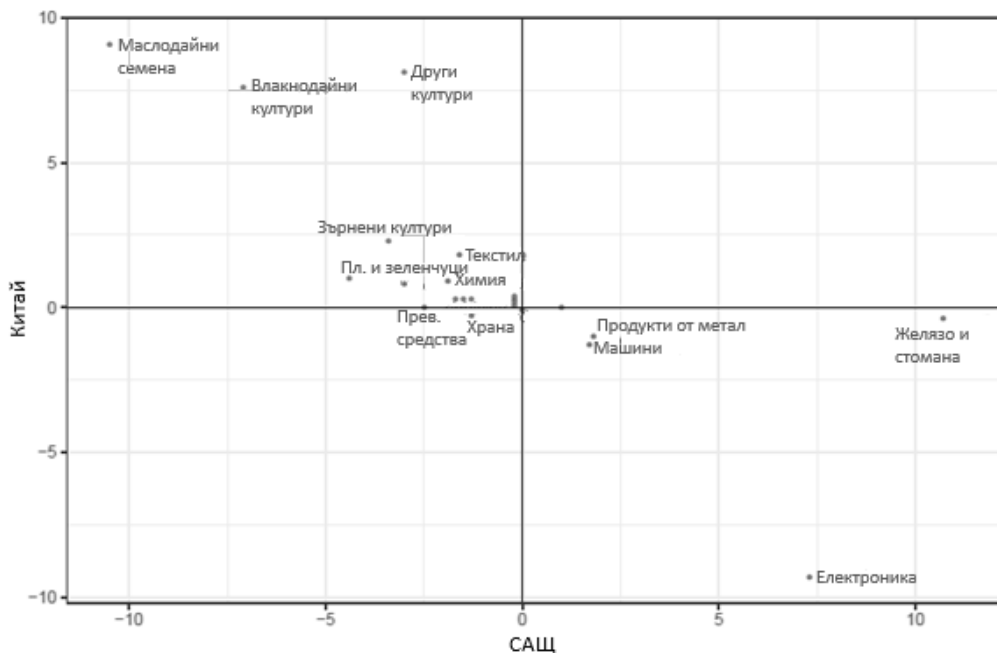
Източник: Bellora, Fontagne 2019.

Долният десен квадрант показва индустриите, печелещи в САЩ за сметка на конкурентите си в Китай. Както можем да видим, по-голямата част от тях са в сектора на електрониката, където Китай отбелязва рекорден спад на добавената стойност с 9%, докато в САЩ се наблюдава увеличение със 7%. В доларов еквивалент, в дългосрочна перспектива се очаква спад на добавената стойност в този сектор от страна на Китай с \$40 млрд., докато САЩ отбелязва ръст с „едва“ \$4,2 млрд. Това означава огромни загуби за тази индустрия като цяло. В сектора на желязото и стоманата САЩ отново отбелязва значителен ръст – почти 11% от добавената стойност или \$8,5

млрд. В същото време обаче ефектите за Китай са пренебрежими – още преди възникването на конфликта този сектор на китайската икономика е със силно ограничен достъп до американските пазари заради антидъмпингови мерки и новите ограничения нямат сериозен ефект. При машинопроизводството и продуктите от метал се наблюдава скромни печалби за САЩ и ниски загуби за Китай.

В квадранта, в който и двете страни отбелязват загуби, е само хранително-вкусовата промишленост, като там промените са много малки. Секторът, в който САЩ губи, а Китай печели, е доста „населен“. Първо, сериозни загуби понася американската индустрия по производство на маслодайни семена – добавената стойност спада с 10,5% (около \$6,5 млрд.), което приблизително се изравнява с предимствата, получени в сектора за добив на желязо и стомана. Американските производители на влакнодайни култури, други земеделски култури, зърнени храни, плодове и зеленчуци също страдат от китайските ограничения. От индустриалните сектори загуби понася химическият сектор – спадът е 1,9% в добавена стойност, което е повече от \$10 млрд., имайки предвид размерите на тази индустрия. Същото може да се каже и за автомобилната индустрия – загубите са 2.5% или \$8,2 млрд. в добавена стойност. Този сектор също така страда и от понижена конкурентоспособност заради по-високите цени на стоманата и алуминия, както и китайските автомобилни части.

Направената проекция ни дава идея как би продължило икономическото развитие на двете страни, ако не се постигне компромис между тях. Конфликтът обаче има и други последствия, които пряко ще повлияят и на веригите на доставки. Много чуждестранни фирми, още преди началото на конфликта, планират постепенно да изместят своите производствени линии извън Китай, най-вече поради покачващите се заплати в страната, в посока други азиатски държави.



Фиг. 8. Ефекти върху търговските потоци между Китай и САЩ от търговския конфликт към 2030 г. (в %)

Източник: Bellora, Fontagne 2019.

След разгарянето на конфликта със САЩ обаче някои корпорации, включително и американски, като например Apple, производителят на играчки Hasbro, Nintendo и Samsung, поставят търсенето на алтернативи на китайското производство на преден план. Това не само ще повлияе на производството в страната, но и предвещава ръст в безработицата, а в по-дълъг период ще намали възможностите на Китай да извлича полза от спилувър ефектите.

Този процес обаче отнема много време и средства. В същото време ТНК са много зависими от междинните стоки и продукти, които идват от чужбина, а това ги прави и по-уязвими на ценови шокове, породени от протекционистични търговски мерки, каквито са и митата. В момента около 50% от общия американски внос и износ се състои от междинни продукти; тази цифра е дори по-голяма за Китай, където 70% от общия внос и 62% от общия износ са междинни продукти. Това дава ясна представа за важността на международните вериги на доставки и производство, когато се анализи-

рат ефектите от конфликта между САЩ и Китай. По-високите импортни мита имат пряк и непряк негативен ефект върху компаниите в страните, които са наложили митата. Някои проучвания показват, че американските потребители реално носят тежестта на наложените през 2018 г. ограничения и че американските мита вече са довели до промени в мрежите на доставки на фирмите (Amiti, Redding, Weinstein 2019). Връзките между сегментите на глобалните вериги на добавена стойност са толкова сложни, че всяка странична намеса в работата води до ескалиращи ефекти в засегнатите икономики и индустрии. Според Фром и Гунела (Frohм, Gunella 2017) 1% промяна в икономическата активност на глобалната верига на една индустрия води до промяна от 0,3% в целия сектор.

Като цяло фирмите се сблъскват с по-високи разходи за определени ресурси и това ги кара да търсят алтернативни доставчици, които не са обект на мита. Такава промяна във веригата обаче не става веднага и води до високи трансакционни разходи, тъй като новите доставчици обикновено не отговарят на някои определени изисквания и отнема време да усвоят ноу-хау, характерен за веригата. Освен това трябва да се отбележи, че интеграцията във глобалните вериги на добавена стойност се увеличава драстично през последните години. Нивото на диференциация в глобалните вериги също се увеличава, както можем да видим от нарастващата търговия с добавящи стойност компоненти вътре във веригата в сравнение с общата търговия (Blachard 2019). По отношение на ефектите на търговските конфликти върху веригите за доставки можем да разграничим директни и индиректни последици за участващите държави, както и за трети страни, които не са пряко замесени в конфликта.

Местните фирми са първите, които се сблъскват с директните ефекти – цените на вносните компоненти, нужни за тяхното производство, се повишават. Например производителят на коли Тесла обявява, че за последната четвърт на 2018 г. разходите на компанията са се повишили с \$50 млн. заради китайските ограничения. По-високите цени на междинните продукти означава, че фирмите, повлияни от тях, или ще станат по-слабо конкурентоспособни, или ще поемат увеличилите се разходи, което съответно ще намали приходите им. Друг пример за последствията от конфликта е случващото се с китайския телекомуникационен гигант Huawei. През май САЩ поставя компанията в черния си списък, като забранява търговията с нея. Това означава,

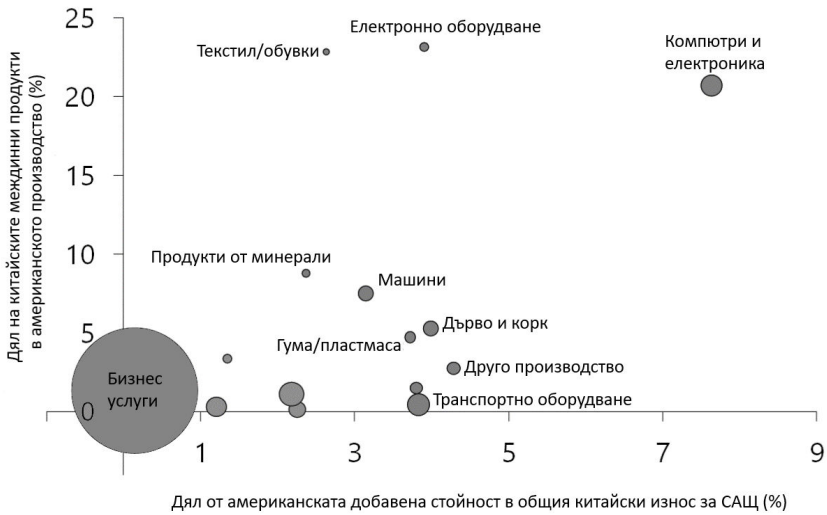
че американски доставчици (като например Xilinx, Broadcom и Google) не могат да продават компоненти на Huawei. Въпреки че забраната за търговия ще повлияе негативно най-вече на китайската компания, нейните доставчици по веригата, особено от американска страна, също ще пострадат.

Китай, както се оказва, има известно влияние върху САЩ в сферата на високите технологии. Основна причина за това са редки метали. Те се използват в много от високотехнологичните производства, като например в мобилните телефони, лазери и защитни материали. В периода между 2014 г. и 2017 г. Китай е осигурил над 80% от нужните материали от този тип за американското производство. И въпреки че някои учени очакват китайската доминация в този сектор да спадне в по-дълъг период (Habib et al. 2016), в по-кратки срокове американската високотехнологична индустрия остава силно зависима от китайските редки метали. В същото време трябва да се отбележи, че САЩ вече търсят решение на този проблем, като целят да увеличат собствения си добив на тези ресурси.

Индиректните последици са свързани с местните производители и потребители, които се сблъскват с по-високи разходи или цени, защото внесените стоки за били обект на тарифни ограничения. В този случай, ако една американска компания е изнесла част от производството си, например процесите по сглобяване, в Китай и след това реимпортира стоките в САЩ за довършителна работа или директна продажба, то тя ще бъде принудена да се сблъска с повишените мита на два пъти. Индиректният ефект върху китайските фирми ще бъде значително по-малък, поради простата причина, че американските компании използват Китай като производствен център, докато обратното не е в сила. Колкото повече една корпорация е повлияна от непреките ефекти на по-високите мита, толкова по-вероятно е тя да потърси начин да изнесе своето производство от Китай и да търси алтернативни локации (Hayat 2019).

Интересен въпрос представлява това кои продуктови групи от американската и китайската икономика са най-податливи на ефектите от двустранните търговски ограничения и техните ефекти върху веригите на доставка. Трябва да се отбележи, че за момента не всички от тези стокови групи са таргетиращи с по-високи мита. По-долу ще бъде направен анализ на уязвимите сектори в двете икономики.

Ще разгледаме две зависимости, които да определят до каква степен веригите на стойността на американските индустрии са предразположени към негативни ефекти вследствие на търговските бариери, наложени на Китай. Първо пресмятаме дела на китайските междинни продукти в производството в американските индустрии – това е директният ефект, представен на ординатата на фигура 9. След това оценяваме какъв дял от американската добавена стойност е обвързана с общия китайски износ към САЩ – това е индиректният ефект, отразен на абсцисата на фигура 9. Размерът на кръговете на графиката представят относителната важност за икономиката. Колкото по-отдалечена е една индустрия от началната точка, толкова по-зависима е тази американска индустрия от китайските междинни стоки и съответно ще бъде по-чувствителна на промените в цените, последици от въведените мита.



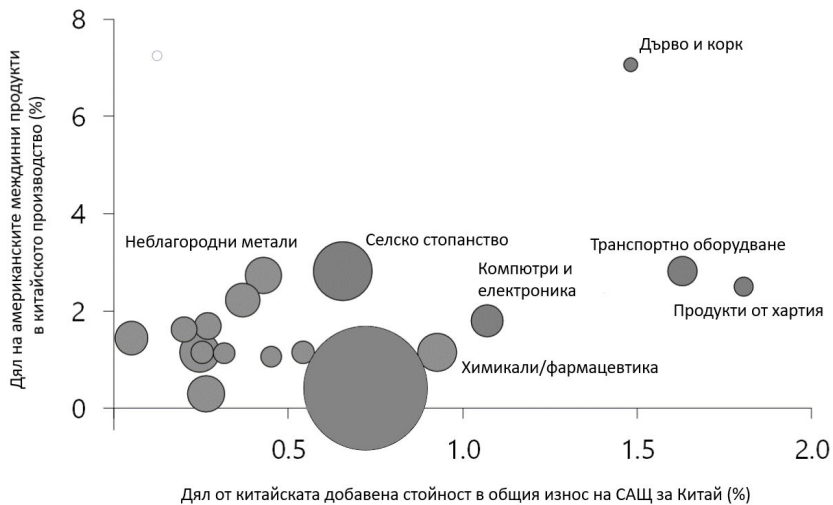
Фиг. 9. Зависимост на американските индустрии от китайските междинни продукти

Източник: Hayat 2019.

Фигура 9 показва, че компютри и електроника, електронно оборудване, текстил и обувки са най-чувствителните американски сектори. В тези сектори има най-голяма вероятност да се наблюдава ръст в цените поради по-скъпите междинни продукти. В категорията на компютрите и електронните продукти тази зависимост се дължи на доставката от страна на Китай

на редки метали, изключително важни за тези сектори. Същите два сектора са обект и на индиректните ефекти от по-високите мита – около 7,5% процента от китайския износ се състои от добавящи стойност междинни стоки, свързани с тези производства. Причината за това е, че много от американските производители използват Китай като „база“ за сглобяване на лаптопи, мобилни телефони и пр.

За да определим влиянието на митата върху китайските индустрии, ще използваме същите две зависимости, както и при САЩ. Най-силно „пострадали“ са индустриите, свързани с производство на продукти от дърво и корк. Това се дължи на факта, че 7% от китайската продукция в тези сектори зависи от американски междинни продукти и 1,5% от американския износ в тази категория представлява добавена стойност за тези сектори. Тези резултати се потвърждават и от наблюденията на Bloomberg, че се увеличава интересът на мебелната индустрия, оперираща в Китай към преместване на производствените линии във Виетнам.



Фиг. 10. Зависимост на китайските индустрии от американските междинни продукти

Източник: Hayat 2019.

Други индустрии, които показват известна чувствителност, са тези на транспортното оборудване и производството на хартия и продукти за печат.

тане. Те са сравнително по-малко зависими от американските междинни продукти, но има сравнително голям дял китайска добавена стойност в американските стоки, свързани с тези сектори и изнасяни за Китай. Известна проява на чувствителност се наблюдава и в стопанския сектор, свързана с вноса на американска соя за китайското производство на свинско месо. Последната индустрия, която си струва да се отбележи, е тази на компютрите и електронни продукти. Тук трябва да споменем Huawei, тъй като компанията пряко зависи от американски операционни системи и интегрални схеми. Въпреки че зависимостта в тази категория не е голяма, съотнесено с цялото производство (1,8%), американските междинни продукти са жизнено важни за китайското високотехнологично производство. И въпреки че Китай се стреми да намали зависимостта си от вносни компоненти и да стане самостоятелна в този сектор, китайското производство на чипове все още е с години зад лидерите в бранша.

Резултатите от фигури 9 и 10 показват, че американското производство е по-чувствително към негативни промени във веригата САЩ – Китай. Американските компании са много по-зависими от китайските междинни продукти, отколкото техните китайски колеги. Американските компютърни и технологични индустрии биха имали сериозни проблеми да функционират нормално, ако не бяха китайските продукти и съответно те носят висока добавена стойност за тези сектори. Имайки това предвид, не е особено удивително, че много американски компании говорят за евентуално преместване на производствените си линии извън Китай (Naayat 2019).

Тук е моментът да отбележим обаче, че има качествена разлика в зависимостите във тази верига. Въпреки че американските компании са по-зависими количествено от китайските продукти, високотехнологичният сектор на КНР не би могъл да функционира без компонентите, внасяни от САЩ. Китай е много по-зависим от американските технологични познания, за да може да увеличи своята продуктивност.

Един от секторите, който понася сериозен удар в търговското си развитие, е този на скъпопоструващи капиталови активи и машини в Китай (табл. 3). Голяма част от тази продукция се изнася за САЩ, а и се оказва и сред засегнатите от митата сектори. Така позициите му в търговската номенкла-

тура на КНР рязко спадат от 97 пункта през март 2018 г. до едва 28 пункта през март 2019 г.

Таблица 3

Свиване на търговията с китайски машини и капиталови активи и първични суровини според индекса на DHL Global Trade Barometer

	Януари 2018 г.	Февруари 2018 г.	Март 2018 г.
Първични суровини	64	60	54
Капиталови активи и машини	95	97	97
	Януари 2019 г.	Февруари 2019 г.	Март 2019 г.
Първични суровини	48	46	36
Капиталови активи и машини	41	34	28

Източник: DHL Global Trade Barometer 2019.

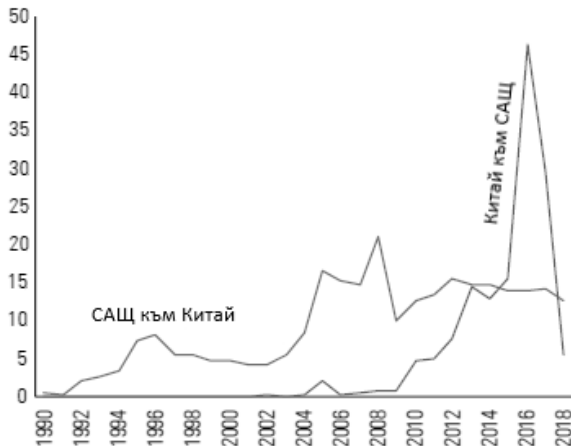
Имайки предвид, че в момента се водят преговори между двете страни и не се знае кога ще се стигне до решение на този казус, вероятността да се задълбочат проблемите и в двете икономики, свързани с търговията помежду им, никак не е малка. И въпреки че за САЩ свиването на дефицита спрямо Китай може и да е нещо положително, цялостно забавяне на търговското им развитие е показателно за реалното състояние на нещата – поставените търговски ограничения забавят икономическия растеж и на двете страни, а оттам и на световната икономика.

3.3. Ефекти от търговския конфликт върху инвестиционните потоци между САЩ и Китай

Търговският конфликт между двете най-големи икономики в света има ефект не само върху производството и търговията със стоки. Ефектите се простират и върху инвестициите като се наблюдават сериозни изменения в сравнение с предишни години – двустранният поток от ПЧИ е спаднал с почти 60% през 2018 г. в сравнение с предходната 2017 г. и 70% в сравнение с рекордната за инвестициите 2016 г (Hanemann 2019) (фиг. 11).

По-голямата част от този спад се дължи на спирането на инвестиционния поток от Китай към САЩ – над 80% спад, в сравнение с 2017 г. – стойността на инвестициите през 2018 г. е едва \$5 млрд., а през 2017 г. – \$29 млрд. Ако се вземат предвид и дезинвестициите от активи, нетната стойност на китайските ПЧИ в САЩ е -\$8 млрд. При американските ПЧИ, от друга страна, се наблюдава сравнително малък спад – \$13 млрд. през 2018 г. в сравнение с \$14 млрд. през 2017 г.

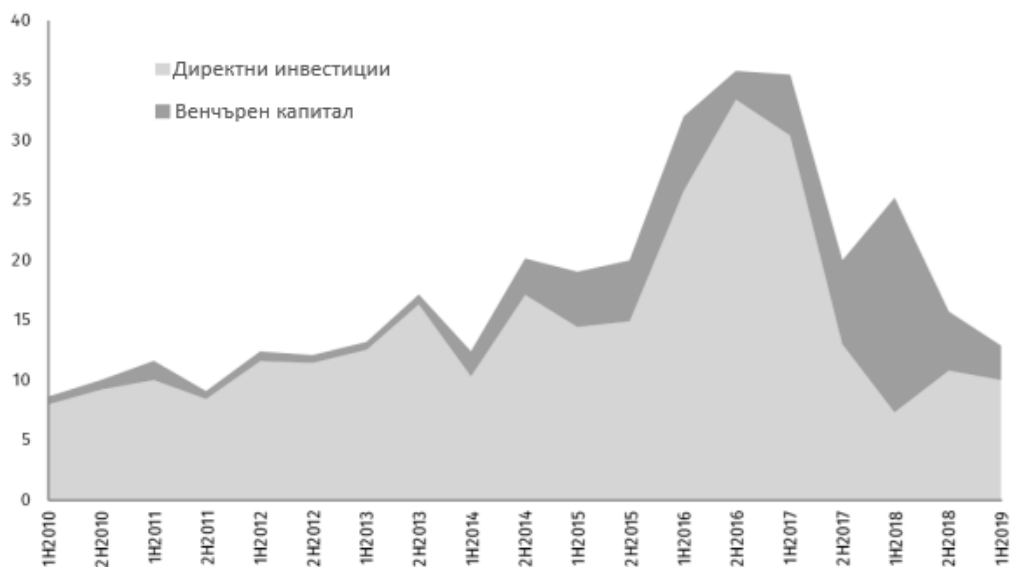
Изтеглянето на китайските инвеститори през 2018 г. значи също така и че балансът на ПЧИ между двете страни отново се измества в полза на американските инвеститори. След като за кратко те са изместени от техните китайски „побратими“ през 2016 г. и 2017 г., американските фирми инвестират повече в Китай, отколкото китайските фирми инвестират в САЩ. Общата стойност на американските ПЧИ в Китай все още надхвърля тази на китайските ПЧИ в САЩ над два пъти – \$269 млрд. (фиг. 10) срещу \$145 млрд. (в историческа стойност). Ако към това се вземат предвид и дезинвестициите от активи и промените в стойностите на активите, то тази разлика би станала още по-голяма.



Фиг. 11. Стойност на ПЧИ трансакциите между САЩ и Китай в \$ млрд. (1990 – 2018 г.)

Източник: Hanemann et al. 2019.

Рязката промяна в инвестициите може да се види и при двустранните инвестиционни потоци както директните, така и венчърните (фиг. 12).



Фиг. 12. Двустранни директни и венчърни капиталови инвестиции между САЩ и Китай между 2010 г. и 2019 г., по полугодия, млрд. \$

Източник: Hanemann et al. 2019.

Намеси с цел регулиране и влошаващите се политически взаимоотношения са основните причини за резкия спад в ПЧИ между двете страни.

Контролът върху изходящите директни инвестиции от страна на Пекин, а също така и мерките, взети срещу високорисковите частни инвеститори, също играят роля в спада на китайските ПЧИ в САЩ. Целенасоченото намаляване на ликвидността в китайската финансова система също изиграва своята роля, като кара фирмите да „почистят“ балансите си, вместо да инвестират в чужбина.

Китайските инвеститори също така се сблъскват и с по-сериозни проверки от страна на Комитета за чуждестранни инвестиции на САЩ (Committee on Foreign Investment in the United States, CFIUS), както и несигурност в бъдещето на политическите взаимоотношения между САЩ и Китай. Това довежда до изоставяне на много потенциални инвестиционни

сделки, най-вече поради неразрешени проблеми след проведени проверки от CFIUS. Приблизителната стойност на тези неосъществени сделки през 2018 г. е \$2.5 млрд.

Нарастващите американски опасения относно изтичането на технологичен ноу-хау изиграва ролята си в спада на ПЧИ в Китай, особено в технологичния сектор. И въпреки че има вероятност американските инвеститори да се възползват от разширяването на достъпа до китайските пазари, най-вече в автомобилната индустрия и финансовите услуги, тези промени се случват прекалено късно, за да имат някакъв ефект през 2018 г.

Китайските изходящи ПЧИ претърпяват драматичен спад в някои сектори, като недвижимост и хотелиерство, които са вкарани в „черния списък“ от Пекин и в някои от тях дори се наблюдават негативни стойности, ако се вземат предвид дезинвестициите. В същото време, засилването на американската национална сигурност оказва влияние в други сектори като ИКТ и инфраструктура. По-слабо повлияният сектор на здравеопазването и биотехнологиите е и секторът с най-много китайски инвестиции в американската икономика през 2018 г.

Политическите прогнози остават несигурни и нови политики могат допълнително да свият инвестиционния апетит и от двете страни.

Промени в китайските политики, включващи преработен закон за чуждестранните инвестиции и по-малък лист със сектори с ограничения за ПЧИ, ще имат позитивни ефекти за чуждестранните инвеститори, но тяхното приемане изглежда несигурно и тези стъпки не представляват цялостно решение на инвестиционните проблеми и притесненията относно несправедливо отношение към чуждестранните инвеститори. Китай също така се сблъсква с макроикономически натиск, което означава, че има малка вероятност Пекин да намали контрола върху капитала, излизащ от страната. Този контрол ще остане едно от най-големите препятствия за чуждестранните фирми и инвеститори.

В САЩ стейкхолдърите все още очакват окончателното приемане на новите закони за контрол върху износа (ECRA) и за риска на чуждестранните инвестиции (FIRRMA), които ще усилят контрола от страна на САЩ върху нововъзникващите технологии. Тези закони могат да окажат влияние

върху потоците на ПЧИ и венчърния капитал, като увеличения контрол върху износа и увеличеното внимание върху рисковете по веригите на доставки, най-вече за доставчиците по държавни поръчки, могат да се окажат сериозно препятствие за американските инвестиции в Китай.

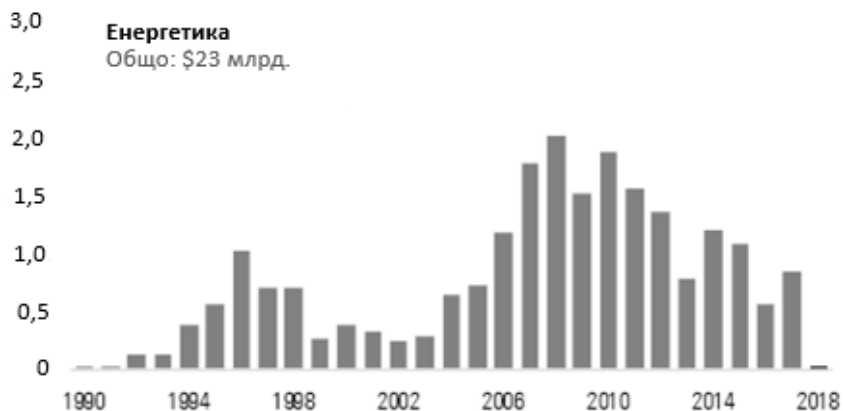


Фиг. 13. Стойност на американските ПЧИ в китайската икономика в \$ млрд. (1990 – 2018 г.)

Източник: Hanemann et al. 2019.

Въпреки на пръв поглед малкия спад в инвестициите, в някои сектори на китайската икономика се наблюдава много сериозен спад в направените ПЧИ от страна на САЩ – например в енергийния сектор (фиг. 14).

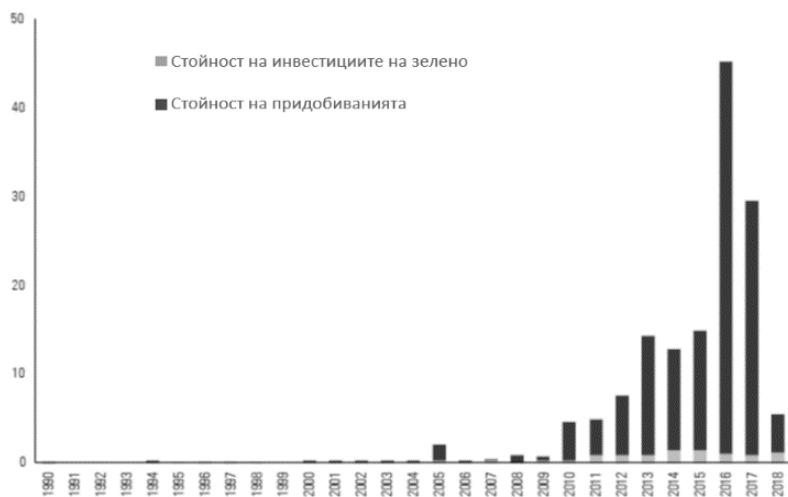
От друга страна, при китайските ПЧИ наблюдаваният спад е много голям. Китайските инвестиции в САЩ започват своя ръст през 2010 г. – \$5 млрд. и достигат \$14 млрд. през 2013 г. – когато китайската фирма Shuangui придобива американската Smithfield Foods.



Фиг. 14. Американски ПЧИ в китайския енергиен сектор в \$ млрд. (1990 - 2018 г.)

Източник: Hanemann et al. 2019.

Китайските ПЧИ „скачат“ отново през 2016 г. до над \$46 млрд. благодарение на сделки за придобиване на стойност милиарди. Наблюдава се спад до \$29 млрд. през 2017 г. През 2018 г. се наблюдава огромен спад в инвестициите от страна на Китай до най-ниското им ниво от 2011 г. насам (фиг. 15).



Фиг. 15. Стойност на китайските ПЧИ в американската икономика в \$ млрд. (1990 – 2018 г.)

Източник: Hanemann et al. 2019.

Най-сериозният спад на китайски ПЧИ са в информационния сектор и сектора на финансовите и бизнес услуги (фиг. 16 и 17). През 2018 г. ИТ сектора е сериозно засегнат от сблъсъците между Китай и САЩ. Най-голямото придобиване в сектора е на Weijng Kunlun, които закупуват останалите акции на приложението Grindr на стойност \$152 млн. Този случай по-късно е разследван от CFIUS, като в крайна сметка американското правителство моли компанията да изтегли инвестираните средства.



Фиг. 16. Стойност на китайските ПЧИ в американския сектор на финансови и бизнес услуги в \$ млн. (1990 – 2018 г.)

Източник: Hanemann et al. 2019.

Проблемите продължават и през първата половина на 2019 г. – политическият риск продължава да се покачва, а това е огромен проблем за инвеститорите. И двете страни увеличават тарифите, особено след разпада на търговските преговори през май 2019 г. Това естествено води до повече проблеми и на инвестиционния фронт.

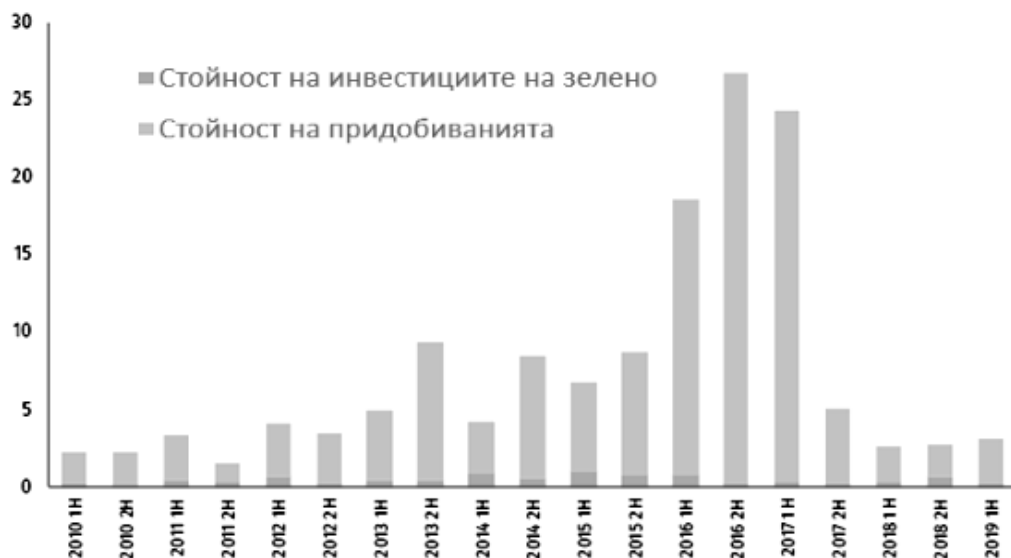


Фиг. 17. Стойност на китайските ПЧИ в американския ИКТ сектор в \$ млн. (1990 – 2018 г.)

Източник: Hanemann et al. 2019.

Китайските инвестиции в САЩ остават „анемични“ като инвестиции-те „на кафяво“ спират, а повишаващият се политически риск значително намалява интереса към инвестициите „на зелено“.

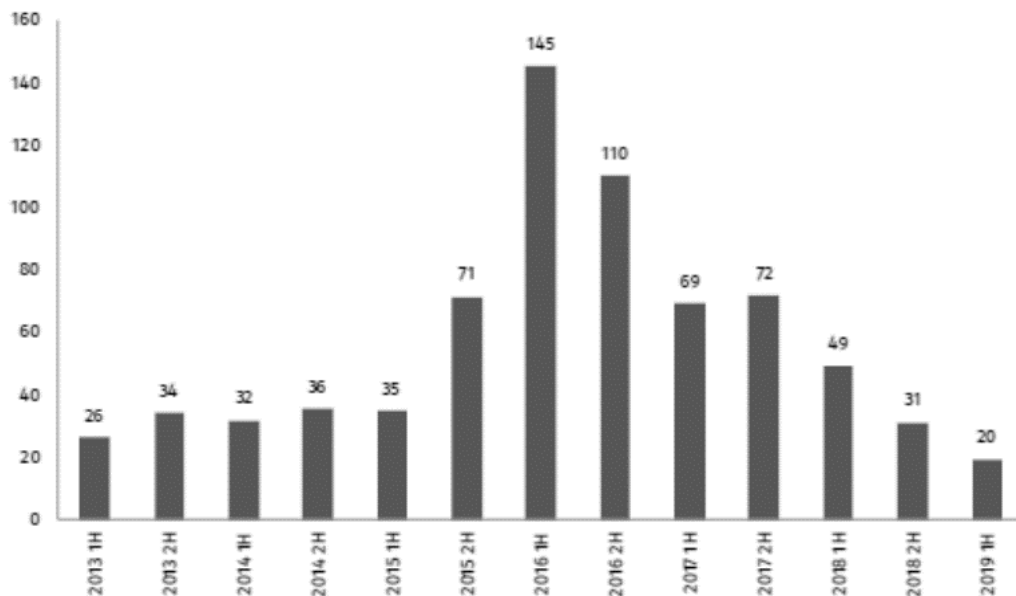
През първите шест месеца на 2019 г. китайските фирми извършват трансакции под формата на ПЧИ на стойност \$3,1 млрд., което е малко по-високо от \$2,6 млрд., направени през първата половина на 2018 г., но доста под стойностите от 2013 – 2015 г. Преките инвестиции от китайските компании падат от средните \$20 млрд. през 2016 г. и първата половина на 2017 г. до по-малко от средно \$5 млрд. през последните две години (фиг. 18).



Фиг. 18. Китайски ПЧИ под формата на придобивания и инвестиции „на зелено“ в САЩ (млрд. \$)

Източник: Sidelined: US-China Investment in 1h 2019, 2019.

Резкият спад в придобиванията е основната причина за понижилите се инвестиционни нива. Въпреки че по-подробните проверки от страна на Комитета за чуждестранни инвестиции на САЩ играят известна роля, спадът в ПЧИ се дължи главно на китайската политика и състоянието на пазара там. Изходящата дейност по сливания и поглъщания на китайските компании достига своя пик през 2016 г. и оттогава се наблюдава спад поради затегнатия административен контрол от страна на Пекин върху изходящите капиталови потоци, за да се справят с рискове във финансовата система и някои макроикономически притеснения. Усилията да се „вквара в пътя“ високата задлъжнялост, забавящият се икономически растеж, както и повишаващият се геополитически риск допълнително затрудняват инвестициите в чужбина. Именно поради това напрежение, новообявените дейности по сливания и поглъщания от страна на китайски фирми отбелязват спад от \$145 млрд. през първата половина на 2016 г. до едва \$20 млрд. през първата половина на 2019 г., най-ниската стойност през последните шест години (фиг. 19).



Фиг. 19. Обявени изходящи трансакции по сливания и поглъщания от китайски компании в световен мащаб за периода 2013 г. – 2019 г., по полугодия, млрд. \$

Източник: Sidelined: US-China Investment in 1h 2019, 2019.

В допълнение на намаляващите инвестиции по придобиване, ПЧИ „на зелено“ от китайски фирми също спадат значително през първата половина на 2019 г. Търговският конфликт всъщност първоначално помага за инициализирането на проекти на зелено в САЩ през втората половина на 2018 г., тъй като китайски фирми смятат, че производство на американска територия е едно от решенията за справяне с митата. С ескалацията на сблъсъка обаче някои от тези проекти са замразени и стойността на новообявените проекти през първото полугодие на 2019 г. е \$340 млрд. Фирмите все още имат голям търговски интерес за инвестиции на зелено, включително за наемане на американски квалифициран персонал и заобикаляне на митата, но като цяло ескалацията на търговския конфликт и високия политически риск карат инвеститорите да замразят проектите си, докато ситуацията между двете страни се изясни.

Сред цялостния спад на китайските ПЧИ в САЩ някои сектори успяват да „задържат“ инвестиционния поток по-добре от други. Инвестициите в

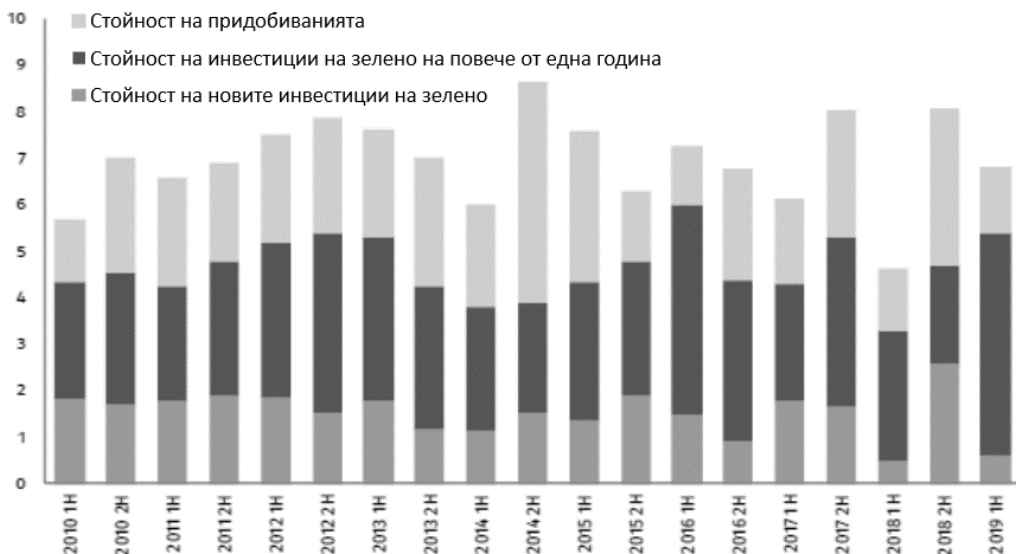
някои сектори, които привличат най-много китайски средства по време на бума през 2016 – 2017 г., напълно спират – това са „Развлечения, медия и образование“, „Информационни и комуникационни технологии“ и „Транспорт и инфраструктура“. След временен спад през 2017 г. и 2018 г. се възстановяват инвестициите в сектор „Потребителски стоки и услуги“ (\$1,7 млрд. през първата половина на 2019 г.). Това се дължи основно на придобиването от страна на Shandong Ruyi Group на бизнеса по производство на облекло на американската компания Invista. Инвестициите в автомобилната индустрия остават стабилни, дори отбелязват известен ръст през първото полугодие на 2019 г. – тяхната стойност е \$800 млн., дължащи се на покупката на завода по производство на батерии на Nissan в щата Тенеси от страна на Envision Energy. ПЧИ в сектор „Здраве и биотехнологии“ отбелязват известен спад за периода, но остават един от приоритетите за китайските инвеститори – общата стойност е \$200 млн. Инвестициите в сектор „Недвижимост, хотелиерство и ресторантьорство“ спадат драстично от 2016 г. насам, като през първото полугодие на 2019 г. можем да забележим известно възстановяване на интереса към него – китайските инвестиции там са около \$300 млн.

Друга важна промяна спрямо последната година е забавящото се темпо на дезинвестициите. През 2018 г. този процес довежда до изтегляне от страна на китайските инвеститори на повече от \$13 млрд. Това се дължи основно на усилването на контрола върху изходящите средства в Китай, което принуждава някои големи компании да изтеглят средства от чужбина. През 2019 г. този процес значително се забавя, като през първото полугодие са отчетени дезинвестиции на стойност \$2 млрд.

Американските ПЧИ, за разлика от китайските, са значително по-стабилни през последните години. За първото полугодие на 2019 г. те са \$6,8 млрд., което е малко по-високо от полугодишната средна от \$6,7 млрд. за 2017 г. и 2018 г. (фигура 20). Проектите на зелено продължават да са основния поток от инвестиции – те са 79% от всички ПЧИ или \$5,4 млрд., основни поради многогодишни проекти или разширения, обявени през предишни години. От друга страна, се наблюдава сериозен спад на новообявените проекти на зелено през последното полугодие, което загатва слабост в традици-

онните производствени индустрии и нежелание да се ангажират средства в мащабни проекти в текущата политическа реалност. Американските компании извършват сливания и поглъщания на стойност \$1,4 млрд., които включват няколко големи сделки в секторите по недвижимост и информационни технологии.

Американските ПЧИ са насочени в сектори, в които наскоро са взети мерки за либерализиране на пазара. Индустрията с най-висока концентрация на американски средства за първата половина на 2019 г. е автомобилната. Това се дължи най-вече на фабриката на Tesla в Шанхай, като по-голямата част от нейната конструкция и строеж е приключен през първото полугодие на 2019 г. Тя ще е също така и първата автомобилна фабрика без китайско участие на територията на страната.



Фиг. 20. Американски ПЧИ под формата на придобивания и инвестиции „на зелено“ в Китай в \$ млрд.

Източник: Sidelined: US-China Investment in 1h 2019, 2019.

Във финансовия сектор се наблюдава скромнен ръст в инвестициите, но американските банки и инвестиционни фирми се подготвят за нови възможности, което дава основание да се очаква ръст в ПЧИ в този сектор в след-

ващите две години. Пример за това са например плановете на американската Blackrock да придобие мажоритарен дял от Китайската международна капиталова корпорация (China International Capital Corporation (CICC)).

Директните инвестиции в „Недвижимост, хотелиерство и ресторантьорство“ остават на стойност ~\$600 млн. през първата половина на 2019 г. Американските инвеститори в този сектор се възползват от спада на цените на активите в големите китайски градове, като например Шанхай и Пекин. Други сектори, които запазват стабилния си инвестиционен поток, са „Развлечения, медия и образование“, основно под формата на увеселителни паркове, собственост на големи американски компании, и „Здраве и биотехнологии“, където американската Varian Medical Systems придобива китайската Hangzhou Alicon Pharmaceutical.

В много други сектори се наблюдава забавяне на инвестиционните потоци от страна на САЩ. Американските ПЧИ в сектора на ИКТ са спаднали до половината от това, което са били преди две години. В първата половина на 2019 г. има леко „съживяване“ на инвестициите в сектора в сравнение с миналогодишните средногодишни средни и това се дължи на две сделки по придобиване. От друга страна, практически няма обявени големи проекти на зелено от страна на американските ИТ компании поради променящите се изисквания за безопасността в САЩ, по-високите мита за китайски стоки, както и бариерите за навлизане на пазара в бързо развиващите се ИТ области.

Американският инвестиционен поток в китайския електронен сектор също се забавя, отразявайки слабото желание за разширение на производствените възможности в Китай от страна на американските корпорации. Инвестициите в потребителски стоки и други сектори, зависещи от потребителския интерес, продължават, но на едно по-ниско ниво в сравнение с минали години. ПЧИ също остават на сравнително по-ниски нива в секторите, повлияни от забавения растеж на енергийната индустрия и инфраструктурата, включително производството на индустриални машини и оборудване, енергийния сектор и добива на основни суровини.

3.4. Други ефекти от търговския конфликт

Друг ефект от търговското противопоставяне между САЩ и Китай е и започналото сближаване между другите икономики. От страна на останали-

те страни по света е отправен апел за по-силни търговски връзки, които ще намалят неизбежния ефект от конфликта между двете най-големи икономики в света. Съглашения за международна търговия, които се очаква да бъдат сключени, включват Азиатско-Тихоокеанското търговско споразумение (Asia-Pacific Trade Agreement), Всеобхватното и прогресивно съглашение за транстихоокеанско партньорство (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership) и Всеобхватното регионално икономическо партньорство (Regional Comprehensive Economic Partnership), което ще бъде и най-големият търговски блок в Азия, включващ Китай и Индия. Извън Азия, ЕС подписва съглашение с Япония за икономическо партньорство, което е и най-голямата двустранна търговска сделка от страна на ЕС. Европейският съюз също така се договаря и със Сингапур относно съглашение за свободна търговия и се постига съгласие със САЩ за потенциална договореност за нулеви мита. САЩ от своя страна също започват и някои не толкова заплашителни търговски преговори, като например новата сделка между Канада, САЩ и Мексико – съглашението САЩ – Канада – Мексико (The US – Canada – Mexico Agreement). САЩ също така подновяват търговските преговори с ЕС. Въпреки всички тези опити за сближаване, средата продължава да е несигурна и това оказва влияние на глобалната икономика като цяло, на бизнес плановите на компаниите, на инвестиционните решения и т.н.

Това са само краткосрочните ефекти от този сблъсък. Колкото по-дълго продължава конфликтът между двете страни, толкова по-сериозни ще са последствията както за тях, така и за световната икономика. В същото време, според много икономисти, митата спрямо Китай, в комбинация с ответните ограничения ще имат много сериозни последствия за САЩ в бъдеще. А плановете от страна на САЩ за бързо разрешаване на проблема няма – това се превръща в конфликт на идеологии и дори и да се стигне до временно примирие, напрежението между двете държави ще остане. Според вече бившия ръководител на политическо планиране на държавния департамент на САЩ Кайрън Скинър „това е сблъсък с наистина различна цивилизация и различна идеология, нещо, което е ново за САЩ“ (Gerkhe 2019). Тук е моментът да се върнем към теоретичната обосновка за случващото се между САЩ и Китай. Според НСТ хегемонът, в случая САЩ, трябва да предоставя

обществени блага и да поддържа реда в глобалната икономика. Действията, предприети от страна на американската администрация от началото на конфликта през 2018 г., са в противоречие с тази идея – случва се точно обратното, развитието на глобалната икономика се забавя и несигурност е обзела повечето участници на световните пазари. Вместо да се търси начин да се възстанови балансът, се говори за продължителен конфликт с втората по големина икономика в света, такъв, който постепенно от икономически се превръща в идеологически. Реакцията на САЩ по-скоро може да се отнесе към разглеждането на теорията за предаването на властта, и по-точно нейната интерпретация от страна на Гилпин – страната хегемон – САЩ, се чувства заплашена от нарастващото влияние и сила на претендента – Китай, и предприема защитни действия, за да не изгуби своята лидерска позиция. През последните години Китай успява да измести САЩ по много икономически показатели и в съответствие с РРТ на Гилпин, САЩ реагира с превантивни действия, които да ограничат и забавят китайското развитие. Проблемът се състои в това, че един по-дълъг конфликт ще бъде също толкова „пагубен“ за САЩ, колкото и за Китай, най-вече поради зависимостта на двете страни една от друга, и въпреки че ще забави китайското икономическо развитие, едва ли ще възпрепятства китайската икономика да изпревари американската, просто в по-дълъг времеви период.

Заклучение

САЩ и Китай са в състояние на търговско противопоставяне. Сблъсъкът на двете най-големи икономики в света може да се представи като предизвикателство за САЩ да защити позицията си на световен лидер. Засилващото се влияние на Китай през последните години го прави потенциален претендент за позицията на хегемон в световната икономика. Може да се каже, че търговските ограничения от страна на САЩ са защитна реакция, която обаче ще има ефект върху световната икономика като цяло. Вече се наблюдава забавяне на развитието и на двете страни, а това няма как да не окаже влияние и в глобален мащаб. Сблъсъкът между Китай и САЩ оказва влияние и на очакванията на всички икономически играчи и се наблюдават драстични промени в инвестициите между двете държави, най-вече от стра-

на на Китай, където се наблюдават дори случаи на изтегляне на инвестиции. Създалата се несигурна среда кара останалите участници в световната икономика да търсят сближаване помежду си, като се активизират преговорите за търговски съглашения, с цел да се увеличи сигурността на икономическата среда. От позицията, в която се намира световната икономика в момента, е много трудно да се направи реална преценка за това как ще се развият отношенията между двете най-големи икономики в света, особено имайки предвид наближаващите президентски избори в САЩ и това каква политика ще води бъдещият президент спрямо Китай, и как това ще се отрази на световната икономика.

Използвана литература

1. **Долгов, С., Ю. Савинов.** Международная торговля: США на тропе войны. // Российский внешнеэкономический вестник, Vol. 9, 2018, с. 7 – 21. (**Dolgov, S., Yu. Savinov.** Mezhdunarodnaya trgovlya: SShA na trope voyuny. // Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik, Vol. 9, 2018, pp. 7 – 21).
2. **Желев, П.** Съвременният регионализъм в световната икономика и протекционизма. Идва ли времето за нов протекционизъм. Колективна монография. София: Св. Григорий Богослов, 2018. (**Zhelev, P.** Savremenniyat regionalizam v svetovната ikonomika i proteksionizma. Idva li vremeto za nov proteksionizam. Kolektivna monografiya. Sofia: Sv. Grigoriy Bogoslov, 2018).
3. **Маринов, В.** Международната политическа икономия – една модерна наука. // Годишник на УНСС за 2011 г. (https://www.unwe.bg/uploads/Yearbook/Yearbook_2011_No2_V%20Marinov.pdf). (**Marinov, V.** Mezhdunarodnata politicheska ikonomiya – edna moderna nauka. // Godishnik na UNSS za 2011 g. (https://www.unwe.bg/uploads/Yearbook/Yearbook_2011_No2_V%20Marinov.pdf).
4. **Abiad, A. et al.** The Impact of Trade Conflict on Developing Asia. // ADB Economics Working Papers Series, №566, December 2018.
5. АИВ, 2018a. Introduction. (www.aiib.org/en/about-aiib/index.html).
6. АИВ, 2018b. Quick facts. (www.aiib.org/en/index.html).
7. **Amiti, M., S. Redding, D. Weinstein.** The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare. CEPR Discussion Paper 13564, 2019.

8. Asian Development Bank (ADB). Asian Development Outlook 2018 Update: Maintaining Stability amid Heightened Uncertainty. Manila, 2018.
9. **Bellora, C., L. Fontagne.** Shooting oneself in the foot? Trade war and global value chains. 2019 (<https://voxeu.org/article/trade-wars-and-global-value-chains>).
10. **Blanchard, E.** Trade wars in the global value chain era. 2019 (<https://voxeu.org/article/trade-wars-global-value-chain-era>).
11. **Boustany Jr., C., A. Friedberg.** Answering China's Economic Challenge: Preserving Power, Enhancing Prosperity. NBR Special Report 76. Washington, D.C.: The National Bureau of Asian Research, 2019 (https://www.nbr.org/wp-content/uploads/pdfs/publications/special_report_76_answering_china_s_economic_challenge.pdf).
12. **Brown, M., P. Singh.** China's Technology Transfer Strategy: How Chinese Investments in Emerging Technology Enable a Strategic Competitor to Access the Crown Jewels of U.S. Innovation. U.S. Defense Innovation Unit Experimental. 2018 (<https://new.research.com/data/documents/20170928/59ccf7de70c2f.pdf>).
13. **Cavanna, T.** What does China's belt and road initiative mean for US grand strategy? // The Diplomat, June 5, 2018 (<https://thediplomat.com/2018/06/what-does-chinas-belt-and-road-initiative-mean-for-us-grand-strategy/>).
14. DHL Global Trade Barometer, 2019 (<https://www.logistics.dhl/global-en/home/insights-and-innovation/insights/global-trade-barometer.html>).
15. **Foot, R., A. King.** Assessing the deterioration in China – U.S. relations: U.S. governmental perspectives on the economic-security nexus. 2019 (<https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs42533-019-00005-y>).
16. **Frohm, E., V. Gunnella.** Sectoral interlinkages in global value chains: spillovers and network effects. // ECB working paper series №2064, 2017.
17. **Gilpin, R.** War and Change in World Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
18. **Habib, K., L. Hamelin, H. Wenzel.** A dynamic perspective of the geopolitical supply risk of metals. // Journal of Cleaner Production, Vol. 133, 2016, pp. 850 – 858.

19. **Hanemann, T.** Arrested Development: Chinese FDI in the US in 1H 2018. (<https://rhg.com/research/arresteddevelopment-chinese-fdi-in-the-us-in-1h-2018>).
20. **Hanemann, T. et al.** Two-Way Street: US-China Investment Trends: 2019 Update (<https://rhg.com/research/two-way-street-2019-update-us-china-direct-investment-trends/>).
21. **Hanemann, T. et al.** (2019) Sidelined: US-China Investment in 1H 2019 (https://www.ncuscr.org/sites/default/files/page_attachments/Two-Way-Street-2019-1H-Update_Report.pdf).
22. **Hannas, W., J. Mulvenon, A. Puglisi.** Chinese Industrial Espionage: Technology Acquisition and Military Modernisation. New York: Routledge, 2013.
23. **Hayat, R.** Leaving China: Which Asian countries can benefit from a relocation of manufacturing activities? Rabobank, 2019 (<https://economics.rabobank.com/publications/2019/august/leaving-china-countries-might-benefit-from-relocation-production/>).
24. **Hopewell, K.** What is ‘Made in China 2015’ and why is it a threat to Trump’s trade goals? // Washington Post, May 3, 2018 (<https://www.washingtonpost.com/news/monkey-cage/wp/2018/05/03/what-is-made-in-china-2015-and-why-is-it-a-threat-to-trumps-trade-goals/>).
25. International Monetary Fund (IMF). World Economic Outlook 2018: Challenges to Steady Growth. Washington, DC, 2018 (<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/09/24/worldeconomic-outlook-october-2018>).
26. **Kennedy, A.** The Conflicted Superpower: America’s Collaboration with China and India in Global Innovation. New York: Columbia University Press, 2018.
27. **Kim, M.** South Korea’s strategy towards a rising China, security dynamics in East Asia, and international relations theory. // Asian Survey, Vol. 56, №4, 2016, pp. 707 – 730.
28. **Kim, M.** A real driver of US–China trade conflict. // International Trade, Politics And Development, Vol. 3, №1, 2019, pp. 30 – 40.
29. **Kindleberger, C.** The World in Depression, 1929 – 1939. Berkeley: University of California Press, 1973.

30. **Layne, C.** This time it's real: the end of unipolarity and the pax Americana. // *International Studies Quarterly*, Vol. 56, №1, 2012, pp. 203 – 213.
31. **Layne, C.** The US-Chinese Power Shift and the End of Pax Americana. // *International Affairs*, Vol. 94, №1, 2018, pp. 89 – 111.
32. **Laskai, L.** Why does everyone hate Made in China 2025. 2018 (www.cfr.org/blog/why-does-everyone-hate-made-china-2025).
33. **Meijer, H.** Trading with the Enemy: The Making of US Export Control Policy Toward the People's Republic of China. New York: Oxford University Press, 2016.
34. **Morrison, W.** China's economic rise: history, trends, challenges, and implications for the United States. Congressional Research Service Report, RL33534, 2012 (<https://fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf>).
35. **Organski, A.** World Politics. New York: Alfred A. Knopf, 1958.
36. Reuters. U.S. Firms in China Feeling 'Clear and Far Reaching' Trade War Pinch: Survey. 2018 (<https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-survey/u-s-firms-in-china-feeling-clear-and-far-reaching-trade-war-pinch-survey-idUSKCN1LT049>).
37. **Sheng, M.** The Impact of Sino-US Trade War on Chinese Industrial Structure and Countermeasure. // *Advances in Intelligent Systems Research*, Vol. 163, 2018, pp. 399 – 403.
38. The IP Commission Report, 2013 (http://ipcommission.org/report/ip_commission_report_052213.pdf).
39. US Census Bureau, 2019 (<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>).
40. World Bank China overview, 2018 (www.worldbank.org/en/country/china/overview).
41. **Zhang, S.** Economic Cold War: America's Embargo Against China and the Sino-Soviet Alliance, 1949 – 1963. Washington, D.C.: Woodrow Wilson Center Press, 2001.

ТЪРГОВСКОТО ПРОТИВОПОСТАВЯНЕ МЕЖДУ САЩ И КИТАЙ

докторант Ц в е т о м и р М а р и н о в

Резюме

Научната разработка проследява възникването, развитието и ефектите от търговския конфликт между САЩ и Китай. Представят се теоретичните предпоставки за сблъсъка, анализират се търговските взаимоотношения между двете страни от края на 70-те години на XX век до началото на септември 2019 г. Представят се и се анализират ефектите върху икономиките на САЩ и Китай, върху глобалните производствени вериги и върху инвестиционните потоци между двете държави.

Ключови думи: търговски конфликт, глобално лидерство, производствени вериги, инвестиции, световна икономика.

THE TRADE CONFRONTATION BETWEEN THE USA AND CHINA

PhD student Tsvetomir Marinov

Abstract

The research paper traces back the emergence, development and the effects of the trade conflict between the USA and China. The paper presents the theoretical preconditions for the conflict and analyses the trade relations between the two countries since the end of the 1970s up to the beginning of September 2019. There are also presented and analyzed the effects of the trade conflict on the economies of the USA and China, on the global production chains and on the investment flows between the two countries.

Key words: trade conflict, global leadership, production chains, investment, global economy.

Съдържание

Въведение	228
Глава първа. Теоретични предпоставки за възникване на конфликта между САЩ и Китай	229
1.1. Теория за хегемонната стабилност	230
1.2. Теория за предаването на властта	232
Глава втора. Развитие на взаимоотношенията между САЩ и Китай ...	236
2.1. Исторически поглед върху взаимоотношенията между САЩ и Китай	236
2.2. Развитие на търговския сблъсък между САЩ и Китай	242
Глава трета. Ефекти от търговския сблъсък между САЩ и Китай	248
3.1. Ефекти от митата върху икономиките на САЩ и Китай	248
3.2. Ефекти от търговския конфликт върху световните производствени вериги	252
3.3. Ефекти от търговския конфликт върху инвестиционните потоци между САЩ и Китай	264
3.4. Други ефекти от търговския конфликт	276
Заклучение	278
Използвана литература	279
Резюме на български език	283
Резюме на английски език	283