

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА  
ФАКУЛТЕТ „УПРАВЛЕНИЕ“  
КАТЕДРА „МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ  
ОТНОШЕНИЯ“

**Цветомир Йосифов Маринов**

**ДВУСТРАННИ ЕФЕКТИ ОТ ВЪВЕЖДАНЕ НА  
ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОГРАНИЧЕНИЯ**

**АВТОРЕФЕРАТ**

на дисертация

за придобиване на образователна и научна степен „доктор“

по професионално направление 3.8 „Икономика“

докторска програма „Световно стопанство и международни икономически  
отношения“

Варна  
2020

Дисертационният труд е в общ обем от 168 страници, включващи основен текст, 14 таблици и 57 фигури. Цитирани са 148 литературни източника на български, руски и английски език.

ИКОНОМИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ – ВАРНА  
ФАКУЛТЕТ „УПРАВЛЕНИЕ“  
КАТЕДРА „МЕЖДУНАРОДНИ ИКОНОМИЧЕСКИ  
ОТНОШЕНИЯ“

Цветомир Йосифов Маринов

**ДВУСТРАННИ ЕФЕКТИ ОТ ВЪВЕЖДАНЕ НА  
ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОГРАНИЧЕНИЯ**

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертация

за придобиване на образователна и научна степен „доктор“

по професионално направление 3.8 „Икономика“

докторска програма „Световно стопанство и международни икономически  
отношения“

НАУЧНИ РЪКОВОДИТЕЛИ

доц. д-р Георги Маринов

гл. ас. д-р Александър Шиваров

НАУЧНО ЖУРИ

1. доц. д-р Валентина Макни
2. доц. д-р Здравко Любенов
3. доц. д-р Карина Саркисян-Дикова

РЕЗЕНЗЕНТИ

1. проф. д-р Веселина Димитрова
2. проф. д-р Виржиния Желязкова

Варна  
2020

Дисертационният труд е обсъден и е насрочен за защита на заседание на катедра „Международни икономически отношения“ при Икономически университет – Варна. Авторът е редовен докторант към катедра „Международни икономически отношения“ при Икономически университет – Варна.

Автор: Цветомир Йосифов Маринов

Заглавие: Двустранни ефекти от въвеждане на външнотърговски ограничения

Тираж: ...

# **I. Обща характеристика на дисертационния труд**

## **1. Актуалност на изследването**

През годините след Втората световна война се наблюдава процес на премахване на ограниченията пред сътрудничеството между държавите, най-вече в икономически план. Този процес на глобализация води до подобряване на условията за правене на търговия, в един съвършен свят това евентуално би довело до състояние на свободна търговия – за потребителите няма наложени ограничения пред това какво и откъде да купуват или къде да продават това, което са произвели. Свободната търговия има положителни ефекти за всички страни, вземащи участие в обмена на стоки и услуги. Тези ефекти могат да бъдат статични – по-високо равнище на потребление, по-ефективно използване на ресурсите, и динамични – създават се стимули за икономически растеж и за повишаване на благосъстоянието в дългосрочен план. В такива условия страните ще се насочат към модел на обмен на стоки, който се определя от тяхната производителност. Страните ще се специализират в производството на продукти в сектори, в които са по-ефективни и ще си набавят от своите търговски партньори онези продукти, които произвеждат по-неефективно.

В реалността обаче често пред търговията се издигат бариери, които ограничават достъпа и възможностите на потребителите до стоки и продукти, увеличават разходите за живот и водят до понижаване на жизнения стандарт като цяло. На какво се дължи политическата намеса в търговията? Нерядко върху правителствата се оказва натиск от вътрешни сили, които се стремят да наложат интересите си. Често това са групи производители в дадената държава, които имат и силно политическо влияние. Икономическите аргументи за държавна намеса са в посока на увеличаване на богатството на нацията, което би било от полза на всички.

Това обаче невинаги е така. Ефектите на търговските ограничения са много и разностранни и се влияят от това какви са целите на налагането им, с какви срокове са и начина на тяхното прилагане. Издигането на търговски бариери може да бъде с цел да се подсили националната икономика, но също така и да забави развитието на друга чрез санкции. Колкото по-дълъг е периодът на тяхното налагане, толкова по-осезаеми и лесни за анализиране са ефектите. Също така може да се каже, че с удължаване на срока на тяхното действие се увеличава и негативното им въздействие. Използваните инструменти също така водят до различни резултати, което означава, че трябва да бъдат подбрани внимателно, в зависимост от нуждите на налагащата ги държава.

По-голямата част от анализите в тази сфера се правят върху страните, на които са наложени санкции. Налагането на тези ограничения обаче има ефект и върху държавата, която ги използва. На тази част от проблематиката рядко се обръща внимание, но в някои случаи ефектите и върху двете страни са сериозни.

Изследваните в разработката търговски конфликти между Русия и ЕС и САЩ и Китай засягат най-големите икономики, а сблъсъците между тях заплашват баланса на световната икономика, което винаги е представлявало актуален проблем.

Тези казуси представляват интерес и от теоретична гледна точка, имайки предвид противоречието между реалността в момента и идеята, че през последните няколко десетилетия се създават условия за развитие на свободна търговия. Това повдига въпросите защо и от кого се използват тези ограничения и как политическите решения влияят върху глобалната икономика.

## **2. Цел и задачи на изследването**

Основна цел на изследването представлява оценката на ефектите от налагането двустранните търговски ограничения върху двете икономики, участнички в конфликта. Често ефектите от издигнатите бариери за налагащата ги страна са пренебрегнати, а те могат да доведат до сериозни икономически последици и за нея.

От основната цел произтичат следните задачи:

1. Да се изведат теоретичните предпоставки за възникналите международни конфликти в периода 2010 – 2019 г.;
2. Да се разгледат и оценят ефектите върху икономиките на държавите, на които са наложени санкции;
3. Да се разгледат и оценят ефектите върху страните, които налагат санкциите;
4. Да се направи реалистична оценка на ефектите от тези санкции върху световната икономика към момента и в близко бъдеще.

## **3. Обект и предмет на изследването**

Обект на изследването са два международни търговски конфликта, които водят до издигане на търговски бариери и ефектите от тези ограничения – между САЩ и Китай и Русия и ЕС. Сблъсъците на интереси в международната среда са често явление и използването на някаква форма на търговски ограничения за постигане на политически и икономически цели е един от най-често използваните инструменти на тази арена. Ефектите от тези бариери най-често се оценяват само за потърпевщата страна, като не се разглежда какво влияние оказват те на налагащата ги икономика. Двата изследвани

случая също така имат сериозни последствия и пораждат странични ефекти в световната икономика като следствие от тяхното развитие.

Предмет на изследването са ефектите от възникналите търговски ограничения за двете страни, участнички в конфликта. Обикновено ефектите за налагащата страна не се разглеждат, но цел на изследването е да се направи оценка на ефектите и последствията и за тях, и за световната икономика като цяло. За целта изследването се фокусира върху:

1. Теоретична обосновка на възникналия конфликт, чрез проучване на теорията за търговските бариери;
2. Обясняване на целите на страните от гледна точка търговската политика;
3. Изследване на ефектите от търговските бариери и за двете страни;
4. Ефекти върху световната икономика;
5. Изводи от направеното проучване.
6. Обобщаване на ефектите от всички разгледани случаи и оценяване на ефектите върху глобалната икономика.

#### **4. Изследователска теза на дисертационния труд**

В дисертационния труд се застъпва тезата, че ефектите от издигнатите търговски бариери имат негативни икономически ефекти не само върху страната, на която са наложени, но и за налагащата ги държава, фактор, на който не се отделя достатъчно внимание в анализа на икономическите ограничения. Тъй като в съвременното си състояние световната икономика се характеризира с висока степен на свързаност на производствените процеси и вериги за доставка, това предопределя и проява на многопосочни въздействия върху всички участници в международния обмен при изменения в условията за осъществяване на търговия и инвестиции. Това означава, че предприемането на едностранни действия, от който и да е участник, като например въвеждането на санкции, ще повлияе не само на обекта на предприетите мерки, но и на по-широк кръг от страни, които не участват пряко във възникналия конфликт, а това ще доведе и до негативни последствия за глобалната икономика като цяло. Това допълнително подчертава негативните последствия, до които могат да доведат едностранните действия, не само за обекта на тяхното прилагане, но и за световната икономика.

#### **5. Методология на изследването**

За постигане на главната изследователска цел и решаване на основните задачи са направени редица анализи:

- **Литературен обзор**

Документалният анализ е в основата на оценката и включва преглед на всички релевантни документи. Анализът на документи предоставя първоначалната база от информация за контекста, целите и задачите на изследването. В настоящето изследване той се състои в следното:

1. Анализ на литературни източници относно икономическата теория на търговските бариери;
2. Анализ на литературни източници насочени към икономическата политика на държавите и използването на търговските бариери в инструментариума им;
3. Набиране, обработка, систематизиране и анализ на:
  - Информация от литературни източници (научноизследователски трудове, монографии, статии, дисертации), свързани с конкретните международни конфликти;
  - Извличане на информация от националните статистически институции, за оценяване на ефектите от издигнатите търговски бариери върху засегнатите икономики.

- **Качествен анализ** (качествени изследвания)

Качественият анализ се основава на сортирането и групирането на данни и определянето на тенденции, теми и модели от наличната информация. За целите на конкретната оценка бяха използвани някои от основните подходи за провеждането на качествен анализ като:

1. Кодирание и абстракция - определяне категориите на понятията, които се използват за класифициране на данните и групиране на свързаните категории;
2. Матрици за данни - идентифициране на основни теми или измерения, сортиране на данни и извеждане на модели от тях;
3. Качествен времеви анализ на данни - хронологично подреждане на данни за осигуряване профил на обектите;

- **Сравнителен анализ** (бенчмаркинг)

Сравнителният анализ е процес на идентифициране на собственото представяне или това на оценявания обект, програма или проект с това на най-добрите в съответната област, разбиране на пътищата, по които те са го достигнали и възприемане и адаптиране

на техният опит за подобряване на собственото представяне. Той включва сравняване на различни положения, които са обект на дадена интервенция и се извършва въз основа на определени показатели за изпълнение.

- **Количествен анализ**

Количественият анализ се базира на числен анализ на голямо количество релевантни данни. Той позволява, чрез използването на статистически методи се цели да бъдат открити закономерности или отклонения в изследваните данни, както и да се провери достоверността на направените изводи. За да се направи анализ на ефектите от двустранните търговски ограничения изследвани в настоящата разработка са използвани множество различни подходи за количествен анализ, като в четвърта глава, за по-подробен анализ на ефектите от двустранните търговски ограничения, е използван структурният гравитационен модел.

## **6. Ограничителни условия на изследването**

Изследването обхваща икономически разработки с практическа и теоретическа насоченост, статии, разработки върху отделните проблеми, данни от националните статистики на засегнатите държави, като се използват публикации и материали от 1960 г. насам на база на тяхната актуалност със свързания проблем. Практическите разработки са насочени най-вече към ефектите от наложените търговски ограничения за двата случая, които са изследвани в дисертационния труд и се основават на проучвания, изследвания и данни от периода 2010 – 2019 г. Направеният в четвърта глава анализ на ефектите от търговските ограничения изключва търговският конфликт между САЩ и Китай, тъй като използваният модел се базира на панелни данни, които са достъпни в случая с търговския конфликт между Русия и ЕС поради големия брой засегнати държави и по-продължителния период от време от издигането на търговските бариери. Търговският сблъсък между САЩ и Китай обхваща само тези две икономики и периодът от началото на конфликта не е достатъчно дълъг, за да може да се приложи използвания модел и данните да бъдат достоверни.

## **7. Апробация**

Части от дисертационния труд са публикувани в специализирани научни издания и са представени на научни конференции. Разработка, част от глава втора, печели първа награда на осми академичен конкурс „Д-р Иванка Петкова“ на Института за икономическа политика.

## II. Структура на дисертационния труд

Дисертационния труд е структуриран както следва:

Въведение.....	3
Глава 1. Теория на международните търговски бариери.....	8
1.1. Аргументи за налагането на търговски ограничения.....	8
1.2. Видове търговски ограничения.....	10
1.3. Търговските бариери в инструментариума на икономическата политика.....	36
1.4. Теории за международните отношения.....	46
Глава 2. Търговският конфликт между САЩ и Китай.....	50
2.1. Теоретични предпоставки.....	50
2.2. Причини и развитие на конфликта.....	52
2.3. Ефекти от търговския сблъсък.....	59
Глава 3. Сблъсъкът между ЕС и Русия.....	97
3.1. Причини за конфликта и наложени ограничения.....	97
3.2. Ефекти от санкциите.....	100
3.3. Ефекти от търговския конфликт за трети страни.....	125
Глава 4. Оценка на двустранните ефекти от търговските конфликти на основата на структурния гравитационен модел.....	136
4.1. Теоретични основи на структурния гравитационен модел.....	137
4.2. Практически инструментариум за прилагане на гравитационния модел.....	141
4.3. Анализ на ефектите от санкциите върху търговските потоци.....	144
Заключение.....	156

### **III. Кратко представяне на дисертационния труд**

Във въведението са описани причините за актуалността на темата на дисертационния труд. Дефинирани за предметът, обектът, целите, обхватът, задачите и ограниченията на изследването. Описани са използваните методи за постигане на поставените цели и решаване на поставените задачи.

#### **Глава първа**

##### **Теория на международните търговски бариери**

В първа глава на дисертационния труд са събрани, разгледани и анализирани основите на теорията за международните търговски бариери в икономическата теория и в теорията на икономическата политика. За целта са използвани източници на български и английски език. В главата се разглеждат най-често използваните причини за налагане на търговски ограничения, техните основни видове и последствията от тяхното налагане, от гледна точка на икономическата теория. Особено внимание е обърнато на митата и на тяхното влияние върху международната търговия и на различните видове нетарифни бариери, както и възможните последствия от тяхното налагане. Във втората част на главата за разгледани причините за налагане на търговски ограничения от гледна точка на икономическата политика на една страна. Разгледани са причините и последствията от въвеждането на търговските бариери за страната обект на санкции и за държавата, която ги въвежда.

##### **1.1 Аргументи за налагането на търговски ограничения**

Според Диърдорф (Deardorff, 1987) държавите използват търговските бариери поради няколко причини – да подобрят условията за търговия за себе си, да се справят с вътрешни икономически проблеми или дори да използват национални политики за пренасочване на доходи от световните пазари към държавата или национални компании.

Нерядко правителствата изпитват натиск от вътрешни сили, които се стремят да наложат интересите си. Обичайно това са групи производители в дадената държава, които имат и силно политическо влияние. Икономическите аргументи за държавна намеса са в посока на увеличаване на богатството на нацията, което би било от полза на всички.

Най-често използваният аргумент за прилагане на защитни мерки е свързан със запазване на работни места и защита от международна конкуренция. Разходите от тези

мерки – средства за субсидии, по-високи цени и пр. се понасят от цялото общество и често имат негативни резултати – защитените отрасли стават по-неефективни в производството, по-бавно реагират на пазарни сигнали, влошава се качеството на произведената продукция и това води до загуба на конкурентоспособност.

Друг аргумент, често използван от компании в отбранителната промишленост, са приоритетите на националната сигурност, тъй като търговските и производствени връзки са от изключителна важност и по време на конфликти.

Друг повод за въвеждане на ограничения е защитата на потребителите от опасни стоки. Това е област, която често предизвиква горещи спорове, тъй като освен използването им в името на обществения интерес, тези ограничения често се налагат с цел оказване на политически и икономически натиск.

Правителствата понякога използват външотърговските ограничения и за преследване на цели на външната политика, за да се окаже натиск на неприятелска държава или за защита на човешките права.

Самата заплаха от налагане на такива търговски ограничения може да се използва като инструмент за постигане на икономически цели, получаване на отстъпки, улесняване на достъпа до чужд пазар или дори да се спазват определени условия. Този подход най-често и най-ефективно се използва когато страните партньори не са равностойни и по-силният партньор може да си позволи да окаже натиск на по-слабия.

Може би най-оправданият от всички аргументи за въвеждане на търговски ограничения е защита на млади производства, които се комбинира и със стратегическа търговска политика. Този довод се използва, тъй като много развиващи се страни биха имали сравнителни предимства в промишления сектор, но те не могат да ги реализират, поради вече установена конкуренция. Идеята зад това е да се даде начален тласък на младите производства докато укрепнат и могат да използват потенциалните си предимства на международните пазари. Проблемът често е в това, че подобни мерки водят повече до корупция, отколкото до повишаване на ефективността на производството с цел конкуриране на световните пазари. През последните години тази форма на защита също става неоправдана, тъй като с развитието на световните финансови пазари тези производства имат достъп до средства, които биха им позволили да преодолеят периода на загуби и да реализират своите сравнителни предимства.

Аргументи за държавна подкрепа произтичат и от новата търговска теория, според която в отрасли, характеризиращи се с външни икономии от мащаба, може да се прояви т.нар. „предимство на първия“. В този случай държавната помощ би довела до

реализация на предимството или да помогне за навлизане на пазар, в който вече има водещи фирми. Проблем пред този аргумент е отново, че лесно може да се стигне до манипулация на държавната подкрепа с цел задоволяване на тесни интереси.

## **1.2 Видове търговски ограничения**

Въпреки че състоянието на свободна търговия би осигурило най-големи ползи за световната икономика и всички участващи, държавите често преследват различни цели и тяхната външнотърговска политика е съобразена с тях. Тарифните регулатори или митата са един от най-старите инструменти, достъпни на външнотърговската политика. В настоящето на преден план излизат нетарифните бариери пред търговията. Към тях можем да причислим количествените ограничения или квоти, импортни такси, экспортни субсидии, административни и митнически процедури, стандарти и други технически бариери пред търговията и др.

Митата са вид косвен данък, с който се облагат стоките, пресичащи митническата граница на една страна. Облагат се предимно вносните стоки – импортни мита – но има и случаи на налагане на экспортни мита, предимно върху износа на суровини. Митата имат две основни функции: фискална и защитна. В ролята си на фискално средство, те се използват за събиране на приходи в държавния бюджет. Като протекционистично средство, те защитават определени производители от чуждестранна конкуренция.

Според Багуати и Сринивасан (Bhagwati & Srinivasan, 1980) основните причини за налагане на мита от страна на държавата са защита на националното производство и генериране на приходи. Тези две причини са взаимосвързани, тъй като налагането на ограничения през вноса създава първо предимства за националните фирми и второ генерира приходи за държавата под формата на заплащаните от вносителите митнически такси.

Митата имат три основни ефекта. Първо, те оказват влияние върху разпределението на ресурсите в национален и международен план. Второ, митата имат ефект и върху потреблението чрез увеличаване на цените на вносните продукти. И на трето място, митата имат силен ефект върху условията на търговия (Corden, 1985).

Митата са проблем и за местните производители в дългосрочен план. Осигурената защита е нож с две остриета – в кратки срокове тя им осигурява известни предимства, но в по-дългосрочен план, производителите започват да губят стимул да се конкурират и развиват. Това води до по-ниски доходи, изоставане в технологичен план и като цяло спадане на конкурентоспособността на защитения сектор.

Обявяването на митата за инструмент, ограничаващ търговията от страна на СТО постепенно води до намаляването на тяхното използване в международната търговия. Поради тази причина започват да се използват други способи за намеса на държавата на пазарите, които са познати като нетарифни ограничения. Нетарифните ограничения могат да бъдат определени най-добре като мярка, която води до намаляването на потенциалните реални приходи от търговия със стоки или услуги или с ресурси, които биха били използвани за производството на тези стоки и услуги (Baldwin, 1970). Тяхната цел е да ограничат количествата внасян специфичен продукт или изцяло да прекъснат навлизането му на националния пазар (Goode, 2003). Те могат да бъдат най-различни по вид и по действие във времето, но могат да бъдат обобщени в две групи – количествени ограничения (квоти) и субсидии (държавна помощ), но също така влизат и ограничения, които на пръв поглед не са пряко свързани с търговията (Beghin, 2008). Става въпрос за техническите пречки пред търговията: санитарните и фитосанитарни изисквания и всички подобни свързани с технически регулации.

Техническите изисквания за качество и безопасност, които съществуват във всички сектори на икономиката, са познати още като технически пречки пред търговията (ТПТ). Те се отнасят до задължителни регулации и доброволни стандарти и определят специфичните характеристики, на които продуктите трябва да отговарят като форма, размер, дизайн, опаковка, маркировка и етикетировка, функционалност и полезност. ТПТ обикновено се въвеждат от националните власти с цел защита на здравето и безопасността на хората, недопускане на болести по растенията и животните, опазване на околната среда, предпазване на потребителите от фалшиви продукти. Тези изисквания обаче често водят и до ограничаване на международната търговия.

Повечето нетарифни ограничения са дискриминаращи, т.е. те имат различен ефект върху различните търговски партньори. Примери за това могат да бъдат намерени при доброволни експортни ограничения, квоти, антидъмпингови мита и др. Това означава, че ефектите от тези ограничения могат силно да варират между различните доставчици. За да се идентифицират тези ефекти, трябва да се прави анализ на ефектите отвъд пазара на страната вносител.

### **1.3 Търговските бариери в инструментариума на икономическата политика**

От гледна точка на икономическата политика, природата и обхвата на санкциите в налагащата ги страна често се определя от натиск върху националната политическа система от заинтересувани групи с различни мотиви. Този натиск се оказва с цел да се извлекат някакви предимства за участниците в тези групи. Въпреки че тези обединения

са базирани на общи интереси, политическото участие на всеки член от групата се дължи най-вече на желание да извлече ползи за себе си (Kaempfer, Lowenberg, 2007).

Населението на страната е представено като две отделни групи с противоположни интереси – едната група би получила приходи или други привилегии от въвеждането на санкции, докато за другата това би означавало загуби. Изхождайки от тази идея се наблюдава борба на политическия „пазар“ за оказване на натиск в посока към въвеждане (увеличаване) или премахване (намаляване) на санкциите, в зависимост от това коя група има по-силно влияние.

Като цяло обаче, политическият натиск за икономически санкции не възниква само на основание на ефектите върху приходите за някои определени групи, а и поради възможността тези санкции да бъдат разглеждани като публично благо (или зло), което директно допринася за увеличение на индивидуалната полезност (или вреда) като поражда задоволяване (или недоволство) от факта, че страната активно използва своята външна политика за постигане на определена цел. Някои лица също така гледат на приноса към санкционната политика като на лично благо, така че в случая санкциите ще изпълняват ролята едновременно на публични и лични блага (Cornes & Sandler, 1984).

Санкциите приемат формата на търговски ограничения, които като цяло намаляват благосъстоянието, но представляват и процес на неговото преразпределение. От тук следва, че няма конкретна причина санкциите да съвпадат с тези, които максимално биха навредили на икономиката на страната обект на ограниченията.

При страната, потърпевша от санкциите е използван същият модел – населението е разделено на две групи, като борбата се води за или против въвеждането на преразпределителна политика като последствие от наложените санкции. Санкциите оказват пряко влияние върху тази борба, тъй като, ако приемем, че въведената търговска бариера води до загуби и за двете групи в страната, тя ще доведе до спад на приходите на населението като цяло,

В допълнение към ефектите върху приходите, санкциите оказват влияние и върху параметрите на политическа ефективност на двете групи Членовете на групата, която е против преразпределителната политика например, биха могли да разглеждат въвеждането на санкциите като външна подкрепа за тяхната борба срещу правителството, поддържащо определена политика или като индикация за слабост от страна на правителството, което съответно води и до засилване на нейната политическа ефективност. Ефектът върху групата, която е „за“ тази политика е неясен. Една от възможностите е членовете на тази група да гледат на санкциите като на атака срещу

националния суверенитет и в този случай те ще увеличат разходите си за налагане на политиката, като защита на националната идентичност.

В обобщение на разгледаните ефекти в страната, налагаща санкциите и в страната, обект на наложените ограничения, можем да направим един основен извод – основната причина за въвеждане на търговски бариери винаги е с политическа основа. В борбата за политическо влияние, в която и да е от двете страни, икономическите ефекти остават на заден план и дори, при изпълнение на определени условия, биха довели до положителни икономически резултати, противно на очакванията. Политическата мотивация на икономическите ограничения се потвърждава и в практиката – тяхното основно приложение е за постигане на политически цели, чрез оказване на натиск върху икономиката на определена страна. Това противоречи на логическия принцип на функциониране на световните пазари, ако трябва да изхождаме от икономическа гледна точка и, както ще видим в изложението, търговските бариери се използват изключително с политически цели.

#### **1.4 Теории за международните отношения**

В научната разработка са използвани и 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). Те се използват за обяснение на конфликта между САЩ и Китай от теоретична гледна точка, за да бъде изяснена причината за неговото възникване и развитие, имайки предвид развитието на отношенията между двете държави в икономически план.

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. Стабилният световен ред, който хегемонът създава носи изгода за всички участници в международната система, като изгодата за малките или по-слаби държави е значително по-голяма отколкото за доминиращите страни.

Според Лейн (Laune, 2018), американската доминираща позиция е необходимо 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.

В основата на аргументите за неизбежна война между двете суперсили се намира теорията за предаването на властта. Формулирана от Органски (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.

Ограниченията пред международната търговия водят до забавяне на международната търговия и по-бавно развитие на световната икономика. Често тези ограничения са породени от интересите на вътрешни групи, които целят да извлекат приходи за себе си за сметка на благосъстоянието на населението. Политическото влияние на такива групи върху административните решения на една държава по този начин създава напрежение на световния пазар и обтяга връзките между страните в днешния глобализиращ се свят. Търговските ограничения биват два вида – тарифни и нетарифни. Ролята на митата в наши дни намалява, тъй като организации като СТО активно работят за намаляването на ролята на тарифните ограничения в международната търговия. Така на преден план излизат нетарифните ограничения пред търговията, в цялото тяхно многообразие. От количествени ограничения, под формата на квоти, до изисквания за сертификати, за да бъде възможен вноса, те дават възможност на държавите да оказват влияние върху международната търговия по много различни

начини. Дори тези мерки да носят предимства за държавата, която ги налага в краткосрочен план, в среден и дългосрочен те винаги вредят върху икономиката.

През последното десетилетие се наблюдава нарастване на търговските бариери, които водят до редица търговски конфликти със сериозни последици. Търговските ограничения са един от основните инструменти за преследване на политически интереси в международната среда и те много често се използват за оказване на натиск и извличане на изгода. Чрез тях страните обикновено се стремят да реализират конкурентни предимства за националния бизнес или да задоволят исканията и очакванията на подкрепящите ги заинтересовани групи в страната. В преследването на собствените си интереси държавите създават дисбаланс в световната икономика и това води до много проблеми, засягащи всички останали. Тъй като обикновено условията на световните пазари са създадени и се поддържат от една доминираща страна, която през десетилетията след Втората световна война е САЩ, опитите на някоя друга държава да я изместят биха довели до сериозни промени в глобалната икономика като цяло.

## **Глава втора**

### **Търговското противопоставяне между САЩ и Китай**

Във втора глава 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 края на 2019 г. Оценяват се ефектите от наложените митнически ограничения за икономиките на САЩ и Китай. Обект на тази глава е конфликтът между САЩ и Китай и неговото развитие. Основната цел е да обясни причината за възникване на този сблъсък от теоретична гледна точка и да се изследват ефектите от него до момента. За целта се използват теории за международните отношения и се прави анализ на последиците от наложените до момента мита. Въпреки на пръв поглед агресивния подход на двете държави към конфликта от неговото начало до края на 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 главата се използва изразът „търговско противопоставяне“.

#### **2.1 Теоретични предпоставки**

САЩ и Китай са в състояние на търговско противопоставяне. На 7 юли 2018 администрацията на президента 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.

За да можем да разберем по-добре създалата се ситуация 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.

HST 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 финансова 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.

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 започнали от 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, p. 707) Въпреки че Китай е втората по размер икономика (по БВП) след 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. Конкуренцията от такъв тип често води и до напрежение между страните, което създава условия за сблъсъци на интереси.

В основата на тези аргументи за неизбежна война между двете суперсили се намира теорията за предаването на властта. 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 нея и държавата претендент.

## **2.2 Причини и развитие на конфликта**

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

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 страната 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 21 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.

Освен това, Вашингтон смята, че китайците „наваксват“ икономически чрез незаконни и дискриминиращи подходи. Главното притеснение от американска страна е, че американски фирми твърдят, че Китай систематично използва индустриален и кибершпионаж, за да получи достъп до важна икономическа информация, дизайни, планове и технологичен ноу-хау (Hannas et al., 2013).

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 върха 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 and 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. 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.

### **2.3 Ефекти от търговския сблъсък**

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, който 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.

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.

Ескалацията на сблъсъка между САЩ и Китай и заплахите за допълнителни ограничения оказват сериозно влияние върху световния икономически растеж в средносрочен план. Опасността от допълнително разрастване на конфликта кара инвеститорите да забавят решенията си за инвестиции до изясняване на ситуацията. Налагането на ограничения за ПЧИ във високотехнологичния сектор от страна както на Китай, така и на САЩ (Hanemann, 2018) води оплаквания от страна на глобалните ТНК, че този търговски конфликт създава сериозни проблеми за бизнеса им (Reuters, 2018).

Сблъсъкът между САЩ и Китай е притеснителен на световно равнище и поради друга причина – там се намира два от трите основни центъра на световните производствени вериги, 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. 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.

След разгарянето на конфликта със САЩ 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 продукти 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 анализират 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. Проучвания сочат, 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 води до ескалиращи ефекти в засегнатите икономики и индустрии. Промяна от 1% в икономическата активност на глобалната верига на една индустрия води до промяна от 0,3% в целия сектор (Frohm, Gunella, 2017).

Санкциите между двете страни водят до проблеми във веригите на производство между САЩ и Китай. 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. Това тласка много американски компании да обмислят евентуално преместване на производствени линии извън Китай (Hayat, 2019).

Съществува 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.

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).

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 американски ПЧИ в Китай все още надхвърля тази на китайските ПЧИ в САЩ над два пъти - \$269 млрд. срещу \$145 млрд. Ако към това се вземат предвид и дезинвестициите от активи и промените в стойностите на активите, то тази разлика би станала още по-голяма.

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 изигра своята роля, като накара 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 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.

Друг ефект от търговското противопоставяне между САЩ и Китай е и започналото сближаване между другите икономики. От страна на останалите 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. Очаква се да бъдат сключени множество търговски споразумения и създадени нови търговски блокове с цел да се създаде една по-сигурна международна среда. Въпреки всички тези опити за сближаване, пазарите продължават да са несигурни и това оказва влияние на глобалната икономика като цяло, на бизнес плановете на компаниите, на инвестиционните решения.

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 страна 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 напрежението в

политическите среди в САЩ и това каква политика ще води страната спрямо Китай в бъдеще и как това ще се отрази на световната икономика.

### **Глава трета.**

#### **Сблъсъкът между ЕС и Русия**

Трета глава на дисертационния труд проследява причините, развитието и ефектите на търговския сблъсък между Русия и ЕС, започнал през 2014 г. поради случващото се тогава в Украйна. Разгледани са причините за налагането на търговските ограничения от страна на ЕС, както и ответните санкции от страна на Руската федерация и обхвата на издигнатите бариери от двете страни. В следващия раздел на главата са описани ефектите от санкциите върху руската икономика и върху ЕС, като в случая с ЕС се обръща внимание и на някои конкретни страни членки, които са отдавнашни и доверени търговски партньори на Русия преди да бъдат наложени санкциите. След това са разгледани и анализирани ефектите от търговския сблъсък за трети страни, които не са преки участници, като е обърнато внимание на засилващото се търговско партньорство между Русия и Китай и специфичните последици от проблемите между Русия и ЕС за Беларус.

#### **3.1 Причини за конфликта и наложени ограничения.**

Започвайки от март 2014 г., отношенията между Русия и ЕС се намират на два полюса – от една страна конфронтация, а от друга – икономическа и геополитическа взаимозависимост. В политически план ЕС смята Русия за агресор, анексирал Крим и изиграл главна роля в създаването на две квазидържави на територията на Украйна – ДНР (Донецка народна република) и ЛНР (Луганска народна република). От друга страна, в икономическата сфера Русия е един най-важните икономически партньори за ЕС като износител на нефт и газ. С тези мотивации се обясняват и действията на двете страни.

В началото на конфликта ЕС налага редица ограничителни мерки срещу Русия. Те могат да се обобщят в няколко различни типа:

- Дипломатически мерки;
- Индивидуални ограничителни мерки (замразяване на активи и забрана за пътуване на политически фигури, държавни служители и управители на компании);
- Ограничения върху търговските отношения с Крим и Севастопол;
- Икономически санкции;

- Ограничения върху икономическото сътрудничество.

Тези санкции преследват една основна цел – да се промени политиката на Русия спрямо ситуацията в Украйна, тъй като за ЕС тези действия са акт на агресия спрямо суверенна държава. Това трябва да се постигне чрез оказване най-вече на икономически натиск върху руската икономика до момента, в който не се достигне до изменение на политиката на страната или до някакъв компромис в ситуацията с Украйна.

На 6 август 2014 година Владимир Путин отговаря на санкциите от страна на западния свят като подписва указ „За използването на специфични икономически мерки“, който de facto налага ембарго за период от една година на вноса на повечето селскостопански продукти с произход държавите, които „са взели решение да наложат икономически санкции на руски юридически и (или) физически лица или са се присъединили към същите“. (Указ на президента на РФ, 2014). Ограниченията влизат в сила на следващия ден – 7 август, като се уточняват страните на произход и групите забранени храни, сред които са месо, риба и морски продукти, зеленчуци, плодове и млечни продукти.

Руските санкции, според изказвания на правителствени лица, имат основно ответен характер – те се налагат на страни, които въвеждат санкции спрямо Русия. И въпреки че някои сектори от руската икономика извличат от тях полза и отбелязват значително развитие, президентът Путин заявява, че ще отмени абсолютно всички санкции в момента, в който ЕС вдигне своите търговски бариери.

### **3.2 Ефекти от санкциите**

Една от основните причини за проблемите при оценката на ефектите от санкциите срещу Русия е, че по-същото време се наблюдава силен спад в цените на суровия нефт Urals – неговата цена пада с почти 50% между юни 2014 г. и началото на 2015 г. Такива спадове по принцип се свързват със слаб експорт и по-ниски приходи от данъци, както и с усложняващи се финансови условия. През 2014 г. и 2015 г. тези негативни ефекти са подсилени от налагането на санкциите. Според някои разработки от периода веднага след въвеждането на ограниченията, санкциите имат сравнително малък негативен ефект върху икономиката.

Според проучвания от периода скоро след налагането на санкциите проблемите в икономиката на Русия от периода 2014-2015 г. се дължат основно на спада на цените на нефта. Такива са резултатите на Дрегер и колектив (2016), Citibank (2015), Пестова и Мамонов (2019) и др., а в проучване на МВФ от 2019 г. (IMF, 2019), в което се прави преглед на развитието на руската икономика между 2014 г. и 2018 г. с помощта на

макроикономически модели се стига до извода, че санкциите водят до забавяне с 0,2% годишно през изследвания период, но има други фактори, включително руската макроикономическа политика, които имат по-сериозни последствия. Ниските цени на нефта намаляват годишния БВП с 0,7%, а рестриктивните макроикономически мерки само влошават ефектите. Отново, ефектите от цените на нефта доминират над санкциите.

Рязкото поевтиняване на нефта и икономическите санкции водят до забавянето на ръста на БВП на Русия. Според статистика на Световната банка се наблюдава спад на БВП през 2014 г. Ако през 2013 г. БВП на Русия е 2,079 трлн. долара, то през 2014 г. той е 1,861 трлн. Долара. Икономическият спад не е преодолян и през 2015 г. и 2016 г. – БВП се снижава съответно с 2,5% и 0,2%. През 2017 г. се наблюдава ръст с 1,5%, като важна роля за това играят повишаващите се цени на нефта, както и структурните промени за преодоляване на ефектите от санкциите.

Според проучване на Shepeta и Gaigne (2018) по-малко от половината от спада в търговията между ЕС и Русия се дължи на санкциите. По-голямата част от загубите в експорта от руска страна се дължат на по-слабата руска рубла и спада в покупателната способност на руските потребители.

На фирмено ниво може да се каже, че санкциите действат както се очаква (Ahn, Ludema, 2019). Компаниите, които са подложени на ограничения се представят значително по-зле в сравнение с компании с подобни характеристики, които не са повлияни от санкциите.

Затварянето на руския пазар, неспособността за мигновено увеличение на националното производство, а също така и отслабването на руската рубла на световните пазари води до увеличаване на цените на хранителните продукти в Русия. За първите две години след затварянето на пазарите цените на хранителните продукти и напитки се повишават с 18,1% годишно.

Според много учени Русия трябва да проявява повече самостоятелност в своята икономическа и иновационна политика. По мнение на В. Филатов, за снижаване на зависимостта на РФ от колебанията на конюнктурата на световния пазар е необходимо да се формира активен вътрешен пазар за компаниите резиденти (Филатов, В. и др., 2015).

Въпреки наличието на санкциите през последните години е постигнат съществен прогрес в сферата на търговските отношения. Възстановяването на търговското сътрудничество започва през 2017 г. след като търговските обеми се съкращават с една

трета през 2015 г. вследствие на наложените двустранни ограничения. За две години обемът на товарооборота се увеличава с 36%.

Трябва да се отбележи, че един сектор на руската икономика извлича големи предимства от наложените санкции и най-вече руските контрасанкции и това е селското стопанство. Наблюдава се сериозен ръст в обема на селскостопанската продукция от момента на въвеждане на търговските ограничения. Въпреки очакванията за сериозни икономически проблеми за Русия вследствие на санкциите, в селскостопанския сектор се наблюдава забележителен растеж и година след въвеждането на търговските ограничения има ръст в обема на производството на стойност 63 млн. рубли.

В обобщение можем да кажем, че санкциите наложени на Русия постигат своите цели само частично – те не трябва да разрушат руската икономика, а само да покажат, че наложилите ги страни „не са съгласни“ с действията на руската страна. Те обаче не успяват да променят политиката на РФ спрямо Крим и Украйна, което всъщност е и основната цел на ограниченията. Развитието на руската икономика се забавя и въпреки че това не се дължи изцяло на издигнатите търговски бариери, те със сигурност са една от причините.

Европейският съюз от своя страна също търпи известни загуби от наложените двустранни ограничения. И въпреки че не може да се говори за сериозен удар върху икономиката на ЕС като цяло, за някои страни членки загубата на руския пазар представлява сериозен проблем, като най-сериозни са последствията за някои източноевропейски страни и балтийските страни.

Според изчисления, базирани на информация от Евростат и Росстат, загубите за Германия възлизат на 0,2% от БВП за периода 2014 – 2018 г., изразени най-вече в понисък износ в посока Русия. Използвайки същия подход може да се види, че Австрия търпи загуби в размер на 0,5% от БВП за същия период, а по-сериозно засегнати са Чехия и Унгария със загуби в размер на 0,6% от БВП и Словакия с 1% от БВП. Ако загубите се разглеждат в абсолютни стойности обаче, най-сериозно „пострадала“ от санкциите е Германия, която губи от износ на стоки повече от 14 млрд. евро в периода между 2014 г. и 2016 г., като тези загуби постепенно се възстановяват през 2017 г. и 2018 г. Италия, Франция и Полша също понасят сериозни загуби в абсолютна стойност. ЕС като цяло се лишава от приходи от износ за Русия на стойност около 30 млрд. евро за периода 2014 – 2018 г., което е приблизително 0,2% от БВП през 2018 г., като по-голямата част от загубите са в периода 2014 – 2016 г. и се наблюдава известно възстановяване на износа за Русия през 2017 г.

През 2017 г. се наблюдава сериозен ръст на вноса в Русия – 22% в сравнение с 2016 г. Това включва по-висок внос и от ЕС като руската икономика започва отново да расте, а рублата се стабилизира. 26 от страните-членки на ЕС отбелязват ръст на износа към Русия през 2017 г. Износът от Франция се увеличава с 12%, от Италия с 16%, от Германия със 17%. Средният растеж за ЕС е 12%. Тази тенденция се запазва и през 2018 г. за по-голямата част от ЕС. През 2019 г. поради забавяне на растежа от руска страна (2018 г. отбелязва най-високия растеж за последните пет години) се наблюдава и известен спад в търговията между двете страни.

По този начин частично се компенсират загубите от предходните години (периодът 2014-2016 г.). Въпреки това експортът на ЕС по посока Русия остава с около 20% по-нисък (около 30 млрд. евро) отколкото през 2013 г. В същото време вноса в Русия от Китай, Япония, Турция и Швейцария расте със значително по-бързи темпове. Вследствие на това можем да кажем, че Русия постепенно пренасочва своите търговски потоци от ЕС на изток, най-вече към Китай. Въпреки че Китай не може да измести ЕС като основен вносител, най-вече поради структурни причини, по много от тези „структурни пропуски“ е постигнат сериозен прогрес през последните няколко години. Русия постепенно пренасочва износа си към Китай, който през 2018 г. става и най-големият ѝ търговски партньор – 21% от руския внос и 13% от износа са в посока на втората икономика в света (през 2013 г. тези стойности съответно са 17% и 7%), като изпреварва Германия по внос и Нидерландия по износ.

В същото време страните от ЕС стават по-малко зависими от руския пазар. Като цяло, стоките изнесени от ЕС в посока Русия са намалели с 50% между 2013 г. и 2018 г. Въпреки това европейските страни все още са силно зависими от вноса на нефт, а около 60% от импорта е от Русия.

Възниква въпросът защо Русия налага ограниченията и то точно в хранителния сектор. От международната общност се гледа много негативно на издигането на бариери пред търговията с хранителни продукти, защото това намалява избора на потребителите и намалява техния достъп до определени продукти, които зависят от вноса. Имайки предвид доколко минимални са ефектите върху ЕС като цяло, ако Русия имаше желание да засегне сериозно развитието на Съюза, то едва ли би наложила ограниченията си точно в тези сектори. От друга страна, за Русия някои от европейските страни са големи вносители на хранителни продукти, което в началото на ограниченията води до сериозни липси в руските магазини. Такива санкции изглеждат контрапродуктивни – изглежда сякаш налагащата ги страна е по-сериозно засегната от таргетираните държави. С

налагането на санкциите обаче започва и реструктурирането на селскостопанския сектор в Русия. Наблюдава се значителен растеж и националните производители получават значителни предимства на местния пазар от ограничения достъп за външни конкуренти, поне в близките години. Това ще позволи на сектора, в който бяха инвестирани много средства, да „стъпи на краката си“, за да продължи самостоятелното си развитие в бъдеще, при отмяната на санкциите. Това донякъде може да обясни защо санкциите са насочени към тези сектори. Трябва да се има предвид, че руското правителство гледа на тези санкции като отговор на ограниченията от ЕС и те ще бъдат премахнати само след свалянето на европейските търговски бариери. Това дава време за развитие на руското стопанство и прехвърля инициативата в ръцете на ЕС, за който санкциите също не реализират желаните ефекти.

В обобщение можем да кажем, че Европейския съюз понася известни загуби през първите две години след налагането на санкциите, най-вече в подложените на руските контрасанкции сектори. ЕС успява успешно да пренасочи част от износа си на тези продукти към трети страни, а други стават обект на реекспорт и намират начин все пак да стигнат до Русия. В сравнение с ефектите от европейските санкции върху Русия, тук ефектите са значително по-слаби и две години след въвеждането на търговските бариери вече наблюдаваме ръст в търговията между ЕС и Русия. Трябва все пак да се отбележи, че ЕС е силно зависим от вноса на горива от РФ и това също има значение за търговския обмен за двете страни.

### **3.3 Ефекти от търговския конфликт за трети страни**

Както може да се очаква, сблъсък от такива пропорции води до много странични ефекти, както за икономиките на засегнатите страни, така и за трети страни, които не са преки участници в случващото се. Един от основните ефекти от налагането на тези търговски ограничения е пренасочването на търговски потоци към други пазари. Особено видимо това е в случая с Русия, тъй като след налагането на санкциите се наблюдава постепенно изместване на търговските потоци от запад на изток и най-вече към Китай.

Смяната на посоката става очевидна след началото на кризата в Украйна, като през май 2014 г., по време на посещение на руския президент Владимир Путин в Пекин, е подписана дългоочакваната сделка между Русия и Китай за внос на газ. Така за периода 2014 г. – 2017 г. износът на руски стоки по посока ЕС спада от 52% на 45%, а вносът на европейски стоки пада от 41% на 38%. През същия период наблюдаваме обратния

процес в търговията между Русия и Китай – руския износ към източната съседка се покачва от 7,5% на 12%, а вноса – от 11,5% на 21%.

Това означава, че вносът на стоки от ЕС през 2017 г. (87 млрд. евро) е около два пъти по-голям отколкото от Китай (48 млрд. евро), в същото време обаче китайският внос вече е два пъти по-голям от този от Германия (24 млрд. евро), която е отдавнашен търговски партньор на Русия, и продължава бързо да се увеличава. Изхождайки от промените през този период можем да кажем, че преориентацията на търговските потоци протича с бързи темпове (Navlik, 2018).

Това, което има значение в случая е и еволюцията на търговските структури, особено при вноса от руска страна. Трябва да се отбележи, че структурата на вноса от изток и от запад постепенно става сходна – между 2014 г. и 2017 г. тези структурни разлики значително се смаляват и то най-вече в трите най-големи стокови групи. Структурата на руския внос от Китай също става „по-сложна“ – делът на вноса на машини и електрическо оборудване вече са по-високи от тези на ЕС.

Към допълнително сближаване ще се подхожда много внимателно и от двете страни – за Русия допълнителни обвързвания с Китай биха довели до възможност за попадане в зависимо положение спрямо китайската икономика, докато за втората най-голяма икономика в света допълнително задълбочаване на взаимоотношенията едва ли би довело до сериозни икономически предимства в сравнение със сегашното им състояние.

Друг проблем породен от конфликта между ЕС и Русия е реекспортът на стоки под ембарго, основно по посока Русия. Вследствие на въведените санкции, много храни, които преди са идвали от ЕС вече не могат да бъдат внасяни оттам. За много от тези стоки Русия намира други страни вносители. В някои случаи обаче, особено когато няма добри алтернативи и основните вносители са били от ЕС, се наблюдава интересен феномен – Беларус се превръща в един от най-големите вносители на тези стоки. Руските власти неведнъж от въвеждането на санкциите спират стоки, внесени от Беларус, които се оказват с произход от държавите от ЕС, които в същото време са „жертва“ на руските ограничения. Стойността на реекспортираните за Русия стоки от въвеждането на ембаргото до 2017 г. е около \$2.7 млрд., което е доста съществена сума, като се има предвид, че общата стойност на изнесените хранителни продукти за Русия през 2013 г. е \$4.5 млрд. Продуктовите категории, от които са реекспортирани най-големи количества са ябълки, круши, кайсии, праскови и нектарини, както и домати и зеле.

Този проблем води до промени в руското законодателство във връзка с откритите стоки под ембарго. На 29 юли 2015 г. е подписан указ за унищожение на санкционираните хранителни продукти на руската граница. От началото на август 2015 г. насам руските агенции имат право да унищожават контрабандната храна, вместо да я изпращат обратно в страната на произход. Към началото на април 2019 г. са унищожени повече от 27 000 тона храна.

Търговският сблъсък между Русия и Европейския съюз продължава вече повече от 6 години. Наложените санкции водят до много и различни негативни ефекти и за двете страни. Наложените търговски ограничения създават много проблеми в руската икономика и, в комбинация с краха на цените на нефта, водят до сериозни проблеми през първите няколко години. Ограниченията наложени от страна на ЕС водят до забавяне на икономическия растеж, но е много трудно да се каже, че те са постигнали главната поставена цел – да се промени политиката на Русия спрямо ситуацията в Украйна.

Европейският съюз понася значително по-малко щети от въведените търговски ограничения. Ефектите върху ЕС като цяло са минимални, като те си личат по-ясно в икономиките на някои страни – дългогодишни партньори на РФ, като например Германия, Италия и Франция. Засегнатите стопански сектори на европейската икономика в по-голямата си част успяват да пренасочат износа си към други страни.

Двустранното сътрудничество и търговия продължава своя растеж и в състояние на търговски ограничения, въпреки че премахването на тези бариери би довело до засилване на търговските потоци и от двете страни, може би дори до стойностите преди началото на украинската криза.

Търговско противопоставяне от такива пропорции обаче води и до различни странични ефекти, както в икономиките на засегнатите страни, така и в трети страни, които не са преки участници в сблъсъка. За Русия например това противопоставяне с ЕС води до постепенно пренасочване на търговските потоци на изток, най-вече към Китай. Пренасочването на търговските потоци естествено води и до промяна на политическия климат в Русия, за която Китай става все по-важен партньор. Въпреки това, към задълбочаване на отношенията между двете страни се подхожда изключително внимателно, защото освен позитивите, то е свързано и с множество потенциални негативи. Някои други страни също са пряко засегнати от сблъсъка между западните страни и Русия – например Беларус, в случая с която, с риск да развали дългогодишните си близки отношения с Русия, започва да реекспортира забранени стоки от ЕС към източната си съседка.

Потоците от незаконно влизащи от Беларус продукти са толкова големи, че за да се справи с проблема Русия прави промени в законодателството си. Трудно е да се каже кога ще се разреши спора между ЕС и Русия. От страна на ЕС това е пряко свързано с разрешаване на ситуацията в Украйна и изпълнението на Минските съглашения. Руският президент Владимир Путин от своя страна заяви, че санкциите няма да бъдат отменени докато ЕС не вдигне своите търговски ограничения. Въпрос на време и на желание и от двете страни е да се стигне до разрешение на този конфликт, за да може европейският континент да продължи своето развитие, преследвайки общи цели, а не разкъсван от политически конфликти, защото една напредничава и силна Европа не може да съществува без сътрудничеството между ЕС и Русия.

#### **Глава четвърта.**

### **Оценка на двустранните ефекти от търговските конфликти на основата на структурния гравитационен модел**

В четвърта глава е представен модел за анализиране на ефектите от въвеждането на търговски ограничения на базата на структурния гравитационен модел. В първи раздел са разгледани теоретичните основи на модела и принципите на неговото функциониране. Представена и обяснена е системата, върху която е базирана използваната версия на модела. На базата на описания в раздел първи модел в раздел втори се прави анализ на ефектите от санкциите и контрасанкциите върху търговските потоци между страните от ЕС, Русия и Беларус. Беларус е сред анализираните страни, тъй като се оказва пряко засегната от сблъсъка на интереси и има последствия за търговските взаимоотношения на страна с Русия.

#### **4.1. Теоретични основи на структурния гравитационен модел**

Гравитационният модел е един от основните методи на анализ на хетерогенните ефекти на санкциите върху търговията. Това се дължи на редица причини (Yotov et al, 2016):

Първо, моделът е много интуитивен – подобно на закона за гравитацията на Нютон, той предсказва, че международната търговия между две страни е правопрпорционална на размера на държавите и обратнопропорционална на търговските фрикции между тях.

Второ, моделът има солидни теоретични основи. Това го прави подходящ за количествен анализ на търговската политика.

Трето, гравитационният модел представя реалистично описание в среда на общо равновесие, в която могат да се анализират множество страни и сектори едновременно.

Това означава, че тази теоретична рамка може да бъде използвана, за да се покаже, че пазарите (секторите, държавите и пр.) са свързани и промените в търговската политика в една страна пораждаат ефекти на свързаните пазари в останалия свят.

Четвърто, структурата на модела е много гъвкава и може да бъде интегрирана в много други модели за общо равновесие, за да се проучат връзките между търговските пазари и тези за работна ръка, инвестиционни пазари, околната среда и т.н.

Пето, едно от най-големите предимства на модела е неговата прогностична сила по отношение на очаквани ефекти на пазарите на база на анализираната информация. Емпиричните гравитационни уравнения на търговските потоци демонстрират забележителна степен на адекватност като между 60 и 90% от изчислените параметри съвпадат с данните от наблюденията, както при обобщени данни, така и при данни по сектори за стоки и услуги.

Едно от основните предимства на модела е, че предоставя подходяща рамка за анализ на търговската политика в среда с много страни. Ако приемем, че в този модел съществуват  $N$  на брой страни, като всяка произвежда разнообразие от стоки (Yotov et al., 2016), които търгува с останалия свят, предлагането на всяка стока е фиксирано като  $Q_i$ , а фабричната цена на всяка нейна разновидност е  $p_i$ . Това означава, че стойността на местното производство в икономиката може да се представи като  $Y_i = p_i Q_i$ , където  $Y_i$  са номиналните приходи в страна  $i$ . Общите разходи на страната са обозначени с  $E_i$ . Общите разходи могат също така да бъдат свързани с номиналните приходи чрез израза  $E_i = -\phi_i Y_i$ , където  $\phi_i > 1$  показва, че страна  $i$  е в състояние на търговски дефицит, докато  $1 > \phi_i > 0$ , отразява търговски излишък, като търговските дефицити и излишъци се разглеждат като екзогенни.

Версията, която е използвана в тази глава е тази на Armington-CES. Андерсон е първият, който извежда структурния гравитационен модел на основа на предположението, че стоките се диференцират на база на тяхната страна на произход. (Anderson, 1979) и че предпочитанията на потребителите са хомотетични, идентични, без значение от страната на произход, и с близки стойности на CES-функцията за заместимост на продуктите. Андерсон и ван Уинкооп (Anderson, van Wincoop, 2003) усъвършенстват и популяризират идеите на Андерсон (Anderson, 1979), като представят следната гравитационна система на международната търговия:

$$X_{ij,t} = \frac{Y_{i,t} E_{j,t}}{Y_t} \left( \frac{t_{ij,t}}{P_{j,t} \Pi_{i,t}} \right)^{1-\sigma}, \quad (1)$$

$$\Pi_{i,t}^{1-\sigma} = \sum_j \left( \frac{t_{ij,t}}{P_{j,t}} \right)^{1-\sigma} \frac{E_{j,t}}{Y_t}, \quad (2)$$

$$P_{j,t}^{1-\sigma} = \sum_i \left( \frac{t_{ij,t}}{\Pi_{i,t}} \right)^{1-\sigma} \frac{Y_{i,t}}{Y_t}, \quad (3)$$

$$p_{j,t} = \frac{(Y_{j,t}/Y_t)^{\frac{1}{1-\sigma}}}{\gamma_j \Pi_{j,t}}. \quad (4)$$

В посочената система, във всяка времева точка, обозначена с  $t$ ,  $X_{ij,t}$  показва търговските потоци от износител  $i$  към дестинация  $j$ ;  $E_{j,t}$  са общите разходи в страна вносител  $j$ ;  $Y_{i,t}$  е стойността на общото производство в износител  $i$ ;  $Y_t$  е стойността на световното производство;  $t_{ij,t}$  показва двустранните търговски фрикции между партньорите  $i$  и  $j$ ;  $\sigma > 1$  е еластичността на заменяемостта на продуктите от различни страни. Уравнение (1) свързва двустранния износ с размера на пазара (първата дроб в дясно) и търговските фрикции (втората дроб в дясно). Остойностените търговски разходи включват и търговските фрикции ( $t_{ij,t}$ ), които са моделирани като функция на възможните ефекти от санкциите като част от множеството променливи, които могат да се сметнат за важни детерминанти за търговските потоци.  $P_{j,t}$  и  $\Pi_{i,t}$  дефинирани в уравнения (2) и (3) отразяват многостранната съпротива (многостранна съпротива, входяща и изходяща, съответно), за които говорят Андерсон и Уинкооп (Anderson, Wincoop, 2003). Различните видове съпротива са постоянна съвкупност от двустранните търговски разходи за всяка страна и са интерпретирани като въздействието на купувачите и продавачите върху глобалната система на търговските разходи (Anderson and Yotov, 2010). Многостранните съпротиви са ключов носител, който позволява да се достигне от предположенията за частично равновесие на база на ефектите от санкциите за страните, които го налагат и за потърпевшите страни до ефектите върху общото равновесие на търговията и благосъстоянието на всички страни по света. Това е така, понеже многостранните съпротиви представляват ендегенни структурни връзки между промените в разходите за двустранна търговия и техният ефект върху потребителските цени, номиналните приходи и реалните приходи на ниво държава.

Уравнение (4) представя връзката между търговията и националните приходи (чрез многостранната съпротива). В уравнение (4)  $\gamma_j$  е делът на CES-параметъра и е произчисление на условието за „изчистване“ на пазара ( $Y_{i,t} = \sum_j X_{ij,t}$ ), който разкрива

обратната връзка между външната многостранна съпротива между търговските разходи на производителите в страна  $j$  и фабричната цена в  $j$ . В случая със санкциите, това би означавало, че износителите от страна, подложена на санкции, ще страдат от по-висока външна многостранна съпротива, като например по-силен ефект на търговските разходи, което, според уравнение (4) води до по-ниски фабрични цени. Подобно, производителите в санкциониращата страна ще претърпят увеличение във външната многостранна съпротива и съответно по-ниски фабрични цени. По-ниските фабрични цени водят до по-нисък номинален приход, който дефинира стойността на продукцията в страна  $j$  и оттам, според уравнение (1), ще повлияе негативно на двустранните търговски потоци не само между санкционираните и санкциониращите страни, а и между тях и всяка друга страна в света.

#### **4.2 Практически инструментариум за прилагане на гравитационния модел**

В литературата, посветена на практическото приложение на структурния гравитационен модел, се срещат различни изчислителни методи. Всеки от тях неизбежно има своите предимства и недостатъци. Най-подходящ за постигане на неизместени оценки се явява методът на поасоновата псевдомаксимална правдоподобност (Poisson pseudo maximum likelihood, PPML), предложен от Сантос Силва и Тенрейро (Santos Silva and Tenreyro, 2006; 2011). Сред неговите достойнства са, че успешно третира хетероскедастичността на търговските данни, запазва своята приложимост при нулеви стойности на отделни търговски потоци (за конкретна страна или стокова група) поради мултипликативната си форма, напълно съвместим е със структурния гравитационен модел и може да бъде използван за оценка на ефектите в модел на общо равновесие.

Самият подход е предложен от Gourieroux et al. (1984), но популяризирането му и най-вече приложението върху гравитационни модели е от Santos Silva and Tenreyro (2006), с чиито имена се свързва понастоящем. Главните особености на подхода са следните: оценката PPML има добри свойства в набори от данни, в които има много нули, оценката PPML слабо се влияе от дела на нулите в данните, самите данни се предполага че са генерирани от процес който е крайномерна смес от случайни променливи с гама разпределение. Често такива набори от данни с множество нули са данните за вноса и износа – на практика, когато се разглеждат голям брой страни или голям брой отрасли разликите в размерността на данните водят до поява на множество много ниски стойности, т.е. практически нула, или действително нули. Ето защо PPML моделът е считан за много подходящ за гравитационни модели.

### 4.3 Анализ на ефектите от санкциите върху търговските потоци

На базата на представения теоретичен модел е направен анализ на ефектите от санкциите и контрасанкциите върху търговските потоци между страните от ЕС, Русия и Беларус. Беларус фигурира, тъй като се оказва пряко засегната от сблъсъка на интереси и има последствия за търговските взаимоотношения на страна с Русия. Информацията за движението на търговските потоци беше извлечена от базата данни COMTRADE на ООН, като за получаване на специфичните данни беше използвана апликацията WITS на Световната банка. Използваните данни са за периода 2010 – 2019 г. Този период дава информация за състоянието на търговията преди началото на търговския сблъсък, както и след него. Стоките са специфицирани по глави на Хармонизираната система. Нужната информация за дистанцията е получена от базата с данни на СЕРП, Център за проучване на световната икономика към френското правителство. Санкционирани сектори на търговия по кодове от Хармонизираната система са получени от съответните наредби за тяхното налагане – За мерките по реализацията на Указ на Президента на Руската Федерация от 6 август 2014 г. № 560 „За прилагането на отделни специални икономически мерки за осигуряването на безопасността на Руската Федерация“ и Решение 2014/512/ОВППС (Европейски съвет, 2014) на Съвета и Регламент на Съвета (ЕС) № 833/2014 (Европейски съвет, 2014).

На базата на събраната информация, чрез представения гравитационен модел е извършен анализ на ефектите от наложените санкции върху търговските потоци между Русия и нейните партньори. Математическата обработка на данните е извършена в статистическата среда R (R Core Team, 2020). Използван е пакетът gravity, който предлага богат избор от инструменти.

В обобщение на представената и анализирана в дисертационния труд информация могат да бъдат направени следните изводи:

1. За по-голямата част от страните (над 80%) въведените двустранни търговски ограничения водят до статистически значими промени в търговските потоци на всички стоки от изследваните страни и в двете посоки – при внос и при износ. Това означава, че санкциите изпълняват целта, за която са въведени – достига се до отклонение на търговията между засегнатите страни.
2. В случая с вноса и износа само на санкционирани стоки засегнатите страни са значително по-малко – 8 са страните, при които се наблюдават статистически значими ефекти върху износните потоци, докато при вносните потоци техният

брой е 15. Засегнати са най-вече големи търговски партньори на Русия, които имат изградени едностранни или двустранни търговски връзки отдавна.

3. Въведените търговски ограничения имат ефект и върху стоки, които не са пряко поставени под санкции. Засегнати са вносните потоци на 18 от изследваните 30 страни, а на 20 от тях са засегнати износните търговски потоци.

От разгледаните тук обобщени резултати, можем да направим извода, че санкциите изпълняват ограничителните си функции – наблюдават се статистически значими промени в двустранните търговски потоци в по-голямата част от изследваните страни.

Издигането на бариери пред търговията между две страни може да доведе до множество негативни ефекти, без значение дали става въпрос за държавата, която ги налага, или за тази, която е подложена на санкции. В случая с търговския сблъсък между Русия и ЕС е особено трудно да се оцени каква е степента на ефективност на търговските ограничения, тъй като те са съпътствани от някои също толкова сериозни негативни ефекти, най-вече за руската икономика. За ЕС от друга страна на пръв поглед изглежда, че ефектите от санкциите са преодоляни бързо и последствията не са особено сериозни. В изследването също така са включени някои страни, които са потърпевши от сблъсъка, без да са преки участници в него. За да се оценят реално тези ефекти в текущата глава са анализирани статистическите данни за търговските потоци и техните промени от 2010 г. до 2019 г. включително, на основата на структурния гравитационен анализ. На базата на изследваните данни, можем да направим извода, че санкциите ограничават двустранните търговски потоци в изследвания период, като оказват силно влияние и върху тези потоци, които не са пряко поставени под търговски ограничения. Засегнати са всички страни от ЕС, както и Беларус и се стига до процеси на отклонение на търговията дори в сектори, които нямат нищо общо с търговските бариери. Във връзка с тези негативни последствия оптимално в случая би било ЕС и Русия да стигнат до решение на проблемите помежду си колкото се може по-скоро. Както вече беше споменато и преди обаче, тъй като това е свързано с разрешаване на ситуацията в Украйна, много е трудно да се предвиди кога и дали въобще ще се стигне до положителен край на този конфликт.

### **Заклучение**

Резултатите от направените в дисертационния труд изследвания дават основание да се смята, че основната цел на дисертацията е постигната и задачите към нея са

изпълнени. Потвърдена е тезата, че въвеждането на търговски ограничения води до негативни ефекти както за страната, подложена на санкции, така и за тази, която ги налага.

В първа глава са поставени теоретичните фундаменти на дисертацията. Подробно е разгледана теорията на митата като част от неокласическия икономикс, тъй като в днешната реалност се наблюдава засилване на използването на митата и нетарифните ограничения като инструменти в международната търговия и най-вече в политиката. Противно на идеята за глобализация и за сближаване на пазарите и държавите, търговските бариери стават често използван инструмент в отношенията между страните. В главата също така се обяснява как решенията, свързани с икономическата политика оказват влияние върху въвеждането на търговски бариери. Оценяват се ефектите от въвеждането на санкции върху политическите кръгове в засегнатата страна и държавата, която ги въвежда. Разгледани са политическите причини за налагане на търговските ограничения. Решенията на икономическата политика, отнасящи се до вътрешните и външни интереси на една страна са най-честата причина за налагане на търговски ограничения. Ролята на митата и нетарифните ограничения като икономически инструмент остава на заден план, те се превръщат в начин за налагане на натиск за постигане на политически цели на международната сцена и извличане на ползи за страната и националните производства. Описани са теориите от международните отношения, които са използвани за анализ на причините за възникване на търговския конфликт между Китай и САЩ в глава втора. Чрез теориите на международните отношения се илюстрират процесите на промяна в световната икономика и изместването на центровете на търговия и бурните последиствия, до които това води за световната икономика.

Глава втора е посветена на търговския конфликт между САЩ и Китай. В нея се прави подробен анализ на последиствията от санкциите върху икономиките на двете страни. Обявяването на търговските ограничения веднага води до спад в търговията, морските превози и други сектори. Един от основните проблеми от този конфликт е в това, че те са два от трите основни центъра в световните търговски и производствени вериги. Издигането на бариери пред търговията между два от тях създава сериозни проблеми за нормалното функциониране на веригите за производство, което засяга най-сериозно САЩ и Китай, но има и сериозни последиствия на световно равнище. Задълбоченият анализ на ефектите върху секторната търговия между двете страни показва силна обвързаност между двете икономики, като САЩ силно зависи от вноса на

суровини, а Китай от вноса на технологични стоки, за да може успешно да продължи да навакса на останалите развити държави. Трудно е да се каже кой е в по-лоша позиция в случая, тъй като Китай са източник на голям асортимент от суровини и продукти за американската индустрия, включително редки и ценни за индустрията ценни метали, без които американският високотехнологичен сектор не би могъл да функционира ефективно.

Освен анализа на ефектите върху търговския обмен между двете страни и ефектите върху световната икономика е обърнато внимание и на последствията за инвестиционните потоци между САЩ и Китай. Несигурността в средата, която създава въвеждането на санкциите, довежда до спад в инвестиционните потоци до сравними с тези от 2010 г. нива и дори до изтегляне на инвестиции от страна на Китай. Лишаването от такива големи инвестиционни потоци, особено имайки предвид, че конфликтът продължава вече повече от две години, а американската политика е насочена по-скоро към вътрешния пазар, ще доведе до сериозни проблеми за тези сектори и до тяхното потенциално изоставане в сравнение с техни преки конкуренти от други развити страни.

Китайският информационен сектор от своя страна пряко зависи от американските продукти и знания, без значение дали стоките се доставят или се инвестира в местни производства. Ефектите от ограничения достъп до инвестиции ще са най-вече под формата на сериозно забавяне на развитието на технологиите в сектора.

Сблъсъкът между САЩ и Китай на международно равнище води до активизиране на процесите по сближаване между останалите страни на световната сцена. В създадите се условия на несигурност те са принудени да търсят стабилност като се подписват редица договори за сътрудничество.

Трета глава е насочена към ефектите от търговските ограничения в конфликта между Русия и ЕС. Издигнатите търговски бариери са особено сериозни от страна на ЕС, което води до налагане на контрасанкции от руска страна, насочени основно към стопанския сектор. В конкретния случай налагането на санкциите съвпада с друг външен фактор, който сериозно засяга руската икономика и това е крахът на цените на нефта, който практически съвпада с периода на налагане на санкциите и усложнява икономическата ситуация в Русия допълнително. След направения анализ може да се каже, че издигнатите от ЕС търговски бариери по-скоро играят ролята на допълващ ограничителен фактор, а основната причина за рецесията, в която навлиза руската икономика са промените на цените на нефта. Въпреки това не трябва да се омаловажава ролята, която санкциите изиграват, тъй като тяхната липса би довела до много по-бързо

и лесно възстановяване за Русия. Те водят до ограничаване на достъпа до чуждестранно финансиране за руските компании, което силно намалява тяхната готовност да извършват търговска дейност извън граница.

Западните страни също понасят последствията от санкциите и контрасанкциите. Ефектите са значително по-слаби от тези върху руската икономика и са фокусирани върху отделни държави. Загубените пазари на хранителни продукти в по-голямата си част са пренасочени към други държави. Контрасанкциите от страна на Русия много слабо засягат по-голямата част от ЕС. Загубата на търговия се дължи по-скоро на нестабилността на руската икономика в началото на сблъсъка и след възстановяването ѝ, търговските потоци се стабилизират, въпреки че са по-слаби.

Както може да се очаква от сблъсък от такива пропорции, той не засяга само страните, пряко участващи в него и ще има сериозни последици за глобалната икономика. Един от основните ефекти е пренасочването на търговските потоци към други държави, което води до засилване на връзките между Русия и Китай. И докато преди санкциите Русия разчита на китайски вносители за по-„прости“ продукти, то от след тях вносът е значително по-„сложен“ и има потенциала да измести ЕС като главен вносител на всички равнища за руските пазари.

Друго последствие от конфликта между ЕС и Русия е реекспортът на стоки под ембарго най-вече за Русия – техен най-голям вносител в Русия става Беларус. Това, което всъщност се случва е, че през Беларус минават стоки, които са под ембарго и те биват реекспортирани за Русия с беларуски документи. За западната съседка на Руската федерация, това е една добра възможност за извличане на приходи от сблъсъка между „Изтока и Запада“. Естествено, фактът, че вносът е незаконен води до сериозни политически сблъсъци между двете страни, а в Русия дори и до промени в законодателството, които да позволят по-експедитивно справяне с проблема. Конфликтът между ЕС и Русия е много добър пример за това как издигането на търговски бариери води до изместване на търговските потоци в посока други държави и до създаване на нелегални канали за извличане на изгода от ситуацията.

В глава четвърта е направен анализ на ефектите върху търговските потоци от сблъсъка между ЕС и Русия. За целта е използван структурния гравитационен модел. Изводите, които могат да бъдат направени са, че издигнатите търговски бариери оказват негативни ефекти върху по-голямата част от страните, участващи в конфликта. Това означава, че пречките пред движението на търговските потоци водят до загуби за икономиките като цяло, които налагат промени в поведението на държавите.

Задълбоченият анализ на ефектите върху движението на санкционирани стоки обаче показва, че засегнатите държави са значително по-малко. Това до голяма степен се дължи на факта, че контрасанкциите от руска страна всъщност не засягат голям брой страни от ЕС, тъй като страните, които разчитат на износа на хранителни продукти единствено в посока Русия са малко на брой. От страна на вноса на санкционирани стоки от Русия, както можем да видим, засегнатите страни също са малко на брой, като засегнатите държави са най-вече големи търговски партньори с дългогодишни взаимоотношения и такива, които много силно зависят от вноса на руски стоки в определени сектори. Прави впечатление също така, че са засегнати търговските потоци, които не са подложени на санкции в повече страни, отколкото при санкционираните сектори. Това се дължи на редица причини, сред които несигурността на руските пазари в състояние на рецесия, фактът, че някои сектори са непряко засегнати от санкциите поради връзките им със стоки, обект на ограничения. Износът на несанкционирани стоки също показва негативни последици за голяма част от участниците в този търговски конфликт. Промените в случая се дължат най-вече на нестабилността на руската икономика, а за руските производители сериозен удар представлява загубата на достъп до европейските финансови пазари, за да могат да си позволят да покрият рисковете от износа на стоки на европейските пазари.

От направения анализ са изведени и някои фактори, които оказват влияние върху движението на търговските потоци, тяхната стойност и на БВП като цяло. Това са дистанцията между страните и регионалните търговски споразумения. Регионалните търговски споразумения оказват сериозно влияние върху движението на износните потоци в посока Русия, като това най-вече се дължи на огромния скок в износа от страна на Беларус – страна членка на Евразийския съюз. Дистанцията от друга страна играе пряка роля в търговията, тъй като е свързана с редица разходи. Фактът, че условията за търговия значително се влошават водят до фактор като дистанцията да стане значително по-важен. Това е отразено и в неговите ефекти върху БВП, породени от отклоняването на търговия.

В обобщение на анализирания ефекти от санкциите върху търговските потоци, може да се направи извода, че санкциите изпълняват своите функции на ограничители на търговията. Засегнати са не само пряко подложените на санкции търговски потоци, негативните последици от тях оказват силно влияние и на групи стоки, които не са обект на бариери.

#### **IV. Справка за приносите в дисертационния труд**

Резултатите от направеното изследване позволяват да се отговори на поставените в разработката въпроси и да бъдат изведени основните приноси на дисертационния труд, в теоретичен и практически аспект:

1. Изяснени са действието и ефектите на търговските ограничения на теоретично ниво в сферата на международния икономикс, както и тяхното влияние върху икономическата политика на страните, налагащи ограниченията и на тези, върху които те са наложени.
2. Изяснени са причините, в теоретичен и практически план, за възникването на изследваните търговски конфликти, с цел правилно да бъдат анализирани последиците от издигнатите търговски бариери.
3. Анализирани и изяснени са двустранните ефекти от търговските ограничения за страните, участващи в конфликта. Това позволява да се направи ясна оценка за действието на издигнатите бариери пред търговията както за икономиките, подложени на санкции, така и за тези, които ги въвеждат. Изяснени са ефектите от въвеждането на търговски ограничения за страни, които не са преки участници в конфликтите.
4. Представен, изяснен и практически приложен е разнообразен инструментариум за оценка на ефектите от търговските ограничения за страните, наложили ограниченията и за тези, които са подложени на санкционен натиск.
5. Приложеният структурен гравитационен модел на ефектите от търговските ограничения между Русия и ЕС е първият подобен анализ направен в България.

## **V. Публикации по дисертационния труд**

### **Студии**

- 1. Маринов, Ц.** (2020) *Търговското противопоставяне между САЩ и Китай, Годишник на Икономически университет – Варна*, издание 2020, приета за печат

### **Доклади**

- 1. Маринов, Ц.** (2019) *Печеливши и губещи от санкциите между Русия и Европейския съюз: търговията с хранителни стоки на Беларус. Качество, контрол и експертиза на стоките: Сборник с доклади от Кръгла маса с международно участие: Quality, Control and Expertise of Goods: Articles from a Round Table with International Participation*, Варна: Наука и икономика, 285-295.
- 2. Маринов, Ц.** (2019) *Търговското противопоставяне между САЩ и Китай - обзор на проблема. Глобални и регионални измерения на международните икономически отношения: Двадесет и трета студентска научно-практическа конференция: Сборник с доклади*, Свищов: Акад. изд. СА Ценов; Виртуална библиотека DLib на СА Д. А. Ценов, 28-34.
- 3. Маринов, Ц.** (2018) *Икономическите санкции - съвременен поглед върху проблема. Научна конференция на младите научни работници - 2018*, Варна: Стено, 39 - 46.
- 4. Маринов, Г., Маринов, Ц.** (2018) *Търговските ограничения - съвременно състояние на проблема. Глобални и регионални измерения на международните икономически отношения: Сборник с доклади*, Свищов: Виртуална библиотека DLib на СА „Д. А. Ценов“, 80-85.

## **VI. Декларация за оригиналност**

Долуподписаният

Цветомир Йосифов Маринов

декларирам, че настоящият дисертационен труд „ДВУСТРАННИ ЕФЕКТИ ОТ ВЪВЕЖДАНЕ НА ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОГРАНИЧЕНИЯ“ е изцяло авторски продукт и в неговото разработване не са ползвани в нарушение на авторските им права чужди публикации и разработки.