

Митата и новата търговска политика на САЩ

По материала работи Велизара Захаријева,
стажант в ИПИ

ЧАСТ 1 - Митата и новите условия на глобалната търговия

Въведение

Новата администрация на САЩ дойде с категоричната заявка да продължи политиката на държавен протекционизъм и увеличаване на митата, започнала по време на предишния мандат на президента Тръмп. Европейският съюз, Канада, Мексико и Китай обявиха готовност за контрамерки. Какви са всъщност ефектите от на облагане на вноса: Митата са именно данък върху вносни продукти, който се плаща за да могат да бъдат реализирани на местния пазар на съответната държава. Потенциалният ефект от тях може да се разглежда основно в три насоки - върху държавния бюджет, бизнеса и потребителите. Целите, към които определена политика на облагане на вноса може да бъде насочена, можем да разделим в три категории, позовавайки се на професор Дъглас Ъруин от Дортмунд (Irwin, Douglas: Clashing over Commerce - A History of US Trade Policy, 2017). Тези категории са приходи за държавния бюджет, защита на местното производство от чуждестранна конкуренция и разменна монета в преговори с други държави. Може да се каже, че президентът Тръмп цитира като цел и трите, което според Ъруин не може да се постигне. Един от сочените идеолози зад търговската стратегия на президента Тръмп е Стивън Мирън, новоизбраният председател на Борда на икономическите съветници на Тръмп. В негов скорошен труд (Miran, Stephen: A User's Guide to Restructuring the Global Trading System, 2024) той развива своята теория за външна политика, основана на мита. Тази теория също разглежда митата като ключов инструмент за външнополитическо влияние, но не толкова като разменна монета, а като наказателен механизъм, основан на система за класифициране на държавите като сътрудничащи и несътрудничащи. Застъпена е и идеята държави, разчитащи частично на САЩ за отбраната си при евентуален военен конфликт, да "заплатят" за това, като приемат по-изгодни за САЩ условия на двустранна търговия. Съществуват две интересния противоречия между твърденията на Тръмп и теорията на главния му икономически съветник.

Президентът поддържа по-скоро твърдението, че чуждестранните производители ще платят за митата, докато Мирън не оспорва, че митата се заплащат от вносителя, т.е. американския бизнес, но твърди, че поевтиняването на чуждата валута спрямо долара ще компенсира за тях. Ако разгледаме примера с митата върху китайски стоки, това би означавало следното - повишаването на цените на китайските стоки, поради митата ще намали търсенето им и съответно предлагането на долари срещу китайски юани. Спадът в търсенето на юана в последствие би намалил стойността му спрямо долара. Така ако китайска стока преди е струвала 100 долара, след поевтиняване на юана ще струва 90, а с 10% мито 99 долара, тоест за американския потребител няма да има поскъпване. В тази хипотеза има известен смисъл, но ако се вземе предвид ефекта на ответните мита и евентуалният ръст на инфлацията в Китай, поевтиняване на юана спрямо долара в резултат на митата не е сигурно, още повече - в размер, достатъчен да компенсира митата. Тези изчисления не отчитат евентуално повишаване на цените от страна на Китай, в резултат на отслабването на валутата им, нито загубите за американските производители в резултат на потенциални контрамерки. Извън примерът с Китай, за страни с по-стабилни валути, компенсиране на митата с поевтиняване на съответната чужда валута малко вероятно. Все пак дори при

евентуален частичен успех, твърдението на президента Тръмп, че чуждата страна плаща изцяло за митата, е по-скоро в противоречие с тази теория.

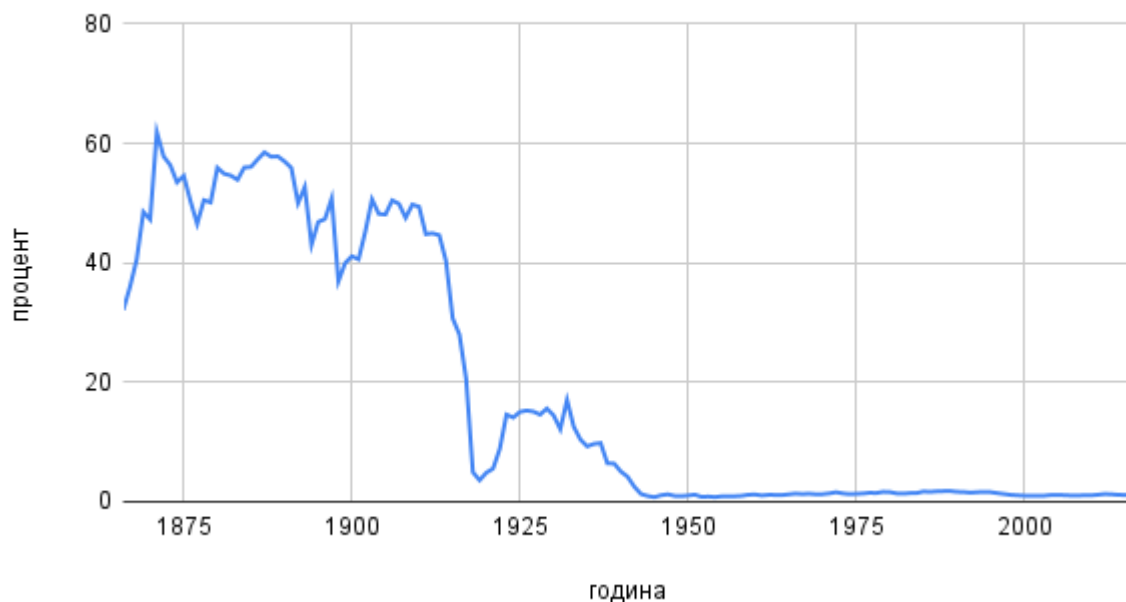
На второ място класирането на страни според това доколко са сътруднически/приятелски е по-скоро в противоречие с налагането на мита върху вноса от целия свят, включително от партньорски страни като Канада и държавите от ЕС.

Митата и тяхната роля в икономиката и държавния бюджет

Ролята на митата през различните периоди

Според Дъглас Ъруин политиката на САЩ по отношение на митата може да се раздели на три периода спрямо трите основни цели тях. През първия период - от основаването на Съединените щати до Гражданската война - основната роля на митата е генерирането на приходи за федералния бюджет. Те представляват между 50 и 90% от общите приходи във федералния бюджет, като процентите варират в рамките на периода. Вторият период – през който митата са механизъм за защита на местните производители - продължава до времето на Голямата депресия.

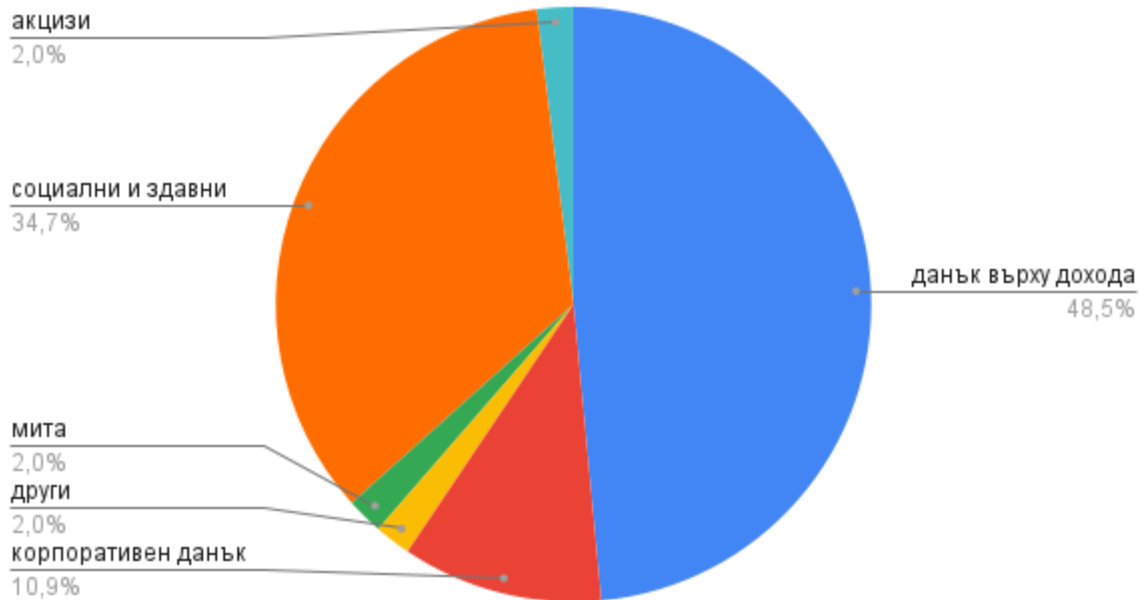
Приходите от мита като процент от федералния бюджет



1.данни - White house historical tables, United States Census Bureau

През третият период приносът на митата към държавните приходи става все по-незначителен, а основната им роля е на разменна монета в договорните отношения с други държави, търсещи по-широк достъп до американските пазари. Днес приходите от мита представляват едва около 2 % от постъпленията във федералния бюджет. (графика 2). В този смисъл политиката на увеличаване на митата и бариерите пред вноса изобщо през последните години е своеобразно връщане към периода от преди Голямата депресия, съответно към ролята им на инструмент за държавен протекционизъм за определени сектори. Част от аргументацията на тази политика се базира на тезата, че зад така наречената “златна ера” на американската икономика от края на 19-ти век стоят високите мита.

Приходи във федералния бюджет



2.данни - U.S. government fiscal data

Митата и “Златната ера” на американската икономика

Икономическия просперитет на САЩ в края на 19-ти век обаче се дължи на разнообразие от фактори. Според Ъруин митата се нареждат на трето или четвърто място сред тях. Други основни фактори заслужаващи внимание са

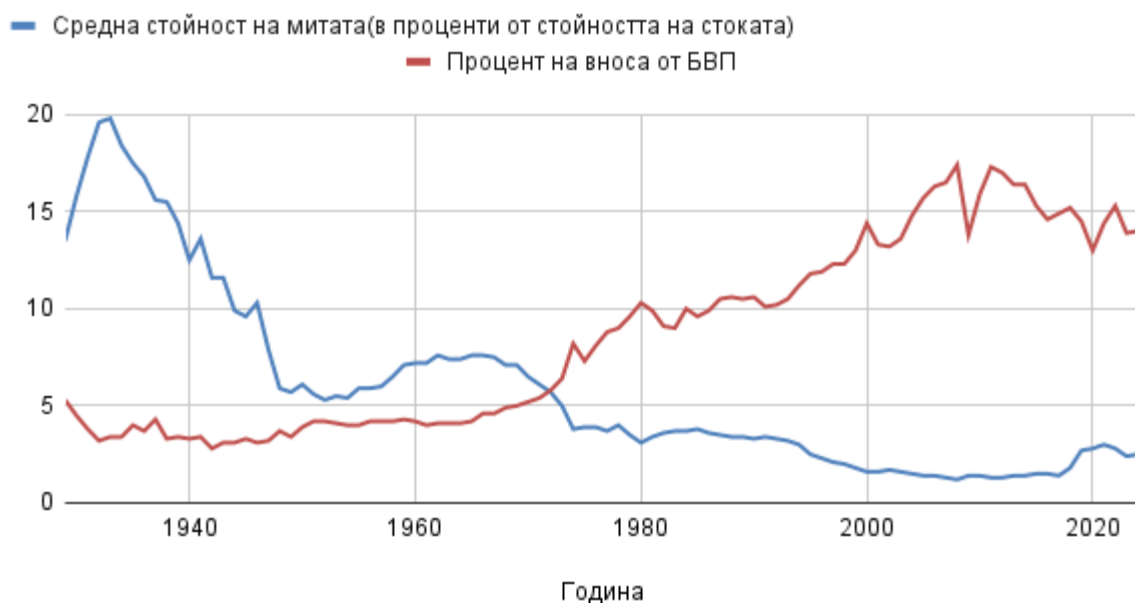
- Миграцията - населението на САЩ нараства от около 38 милиона през 1870 г. до 106 милиона през 1920 г. Това е значително увеличение на работната сила.
- Индустриализацията - предшестващият период на технологичен напредък и механизация на труда води до значително увеличение на продуктивността в производството.
- Развитие на комуникациите и транспорта - между 1871 и 1900 г. общата дължина на железопътната мрежа в щатите се увеличава почти пет пъти, включително с построяването на първата трансконтинентална ЖП линия. Сериозно развитие се наблюдава и при телекомуникациите.
- Усвояване на нови територии - през 19-ти век се наблюдава засилена експанзия на заселниците на запад и начало на обработка на все повече земеделски земи и разработване на находища на подземни богатства.

Могат ли митата да заменят данъка върху доходите?

Друг аргумент на американската администрация в полза на увеличаването на митата е възможността допълнителните приходи от тях да заместят частично (или дори напълно) данъка върху доходите. През 2024 г. стойността на целия внос в щатите е около 3,3 трилиона долара, а за фискалната 2024 година бюджетният приход от данъка върху доходите е над 2,4 трилиона. Това означава, че е необходима приблизително 74% такса върху целият внос, за да може приходите от нея да изместят данъка върху дохода като основен източник за федералния бюджет. Такава средна стойност на митата в САЩ не

е имало никога, максималната достигната е малко под 60% през 30-те години на 19-ти век. Тази сметка не включва гарантирания спад в потреблението на вносни стоки и съответно във вноса при налагане на такса от подобен порядък, нито загубите, които компаниите, зависещи от вносни стоки, биха отчели. На графика 3 можем да видим как делът на вноса спрямо БВП се увеличава с намаляването на митата и намалява с увеличаването им. В този смисъл мита от порядъка на 70%, или дори от порядъка на 20% върху, всички стоки гарантирано ще доведат до значителен спад във вноса. Евентуалните контрамерки от страна на засегнатите държави също не влизат в сметката. В този смисъл, колкото и привлекателен да е американският пазар за чуждестранните производители, твърдението, че с приходи от мита може да се замени данъкът върху доходите изглежда невероятно.

Процент на вноса от БВП и средна стойност на митата



3.данни - Taxfoundation и FRED

Какво ще спечели САЩ от митата?

Както споменахме, през 2023-2024 фискална година федералното правителство отчита приходи от 80 милиарда от мита - около 2% от всички приходи в бюджета. Към февруари за настоящата фискална година в САЩ (започваща от 1ви юли) правителствените приходи от мита са на стойност 35 милиарда или отново 2% от всички приходи. Вече уточнихме, че по-високите мита водят до спад във вноса. Въпреки това с частично увеличаване на митата, логично и общият приход за бюджета от тях нараства. Дали обаче увеличените приходи не водят до увеличени разходи? Приходите от митата върху китайски стоки за 2018-2019 г. са приблизително 66 милиарда. Но около 92 % от тях отиват за субсидии за фермерите, целящи да компенсират загубите, породени от ответните мита на Китай върху вноса на земеделска продукция от САЩ.¹ Това е

¹ [First Tariffs, Then Subsidies: Soybeans Illustrate Trump's Wrongfooted Approach on Trade | PIIE](#)

переразпределение с почти нулев нетен резултат – каквото печели от допълните мита, правителството харчи за допълнителни по-високи субсидии.

В този смисъл въпросът дали митата могат да се превърнат в сериозен източник на приходи изглежда решен. По-важният въпрос обаче е дали те могат да изпълнят главната си декларирана към момента политическа цел - да защитят местното производство. Както ще видим, зад този въпрос се крие още един - кой точно бизнес да защитаваме? В следващата част ще разгледаме поставеният казус в контекста на една от търговските войни, започнати от Тръмп през 2018 г.

ЧАСТ 2 - Тръмп 1.0: Търговската война за алуминия и стоманата

През 2017 г. по инструкция на президента Тръмп министерството на търговията на САЩ започва разследване относно потенциални рискове за националната сигурност, породени от вноса на стомана и алуминий. Докладът е публикуван през 2018 г. и той завършва със заключение, че действително е налице заплаха за националната сигурност.²

Ето най-важните наблюдения по отношение на стоманата:

- Съединените щати са най-големият вносител на стомана в света (най-големи количества идват от Канада, Бразилия и Мексико). Вносът надхвърля износа почти четири пъти.
- От 2000 г. насам са затворени шест базови кислородни пещи и четири електрически пещи, а заетостта е намаляла с 35 % от 1998 г. насам.
- Глобалният излишен капацитет е 700 млн. тона, което е почти 7 пъти повече от общото годишно потребление на стомана в САЩ. Китай е най-големият производител и износител на стомана и има най-голям излишен капацитет в производството, надхвърлящ общия капацитет за производство на стомана в САЩ.
- Средно за един месец Китай произвежда почти толкова стомана, колкото САЩ за една година. За някои видове стомана, като например за електрически трансформатори, има само един американски производител.
- До 15 февруари 2018 г. САЩ са издали 169 укази за мита върху стоманата, от които 29 са срещу Китай, и има 25 текущи разследвания.

Според изводите в доклада, нарастващият излишък от произведена стомана на ниски цени, особено от страна на Китай, наводнява пазара в САЩ. Местните производители не могат да конкурират вноса по цена и постепенно секторът се свива. Ниската цена и свръхпроизводството в Китай се дължат както на по-евтините енергия и труд, така и на субсидирането от страна на правителството.

По отношение на алуминия основните резултати са:

² [Secretary Ross Releases Steel and Aluminum 232 Reports in Coordination with White House | U.S. Department of Commerce](#)

- Вносът на алуминий е нараснал до 90% от общото търсене на първичен алуминий, в сравнение с 66% през 2012 г. (САЩ внасят най-много алуминий от Канада, Китай и Мексико).
- От 2013 г. до 2016 г. заетостта в производството на алуминий е намаляла с 58%, шест завода са спрени, а само два от останалите пет металургични завода работят на пълен капацитет, въпреки че търсенето е нараснало значително.
- До 15 февруари 2018 г. са издадени два указа за мита върху алуминия, и двете срещу Китай, и четири текущи разследвания срещу Китай.

Обобщената картина на тези резултати е подобна на тази при стоманата - евтин внос, отново основно от Китай, който местното производство не може да конкурира и последващо свиване на сектора.

Докладът от разследването поставя началото на дълъг процес на въвеждане и премахване на мита и квоти за вноса на стомана и алуминий и съответни контрамерки от страна на засегнатите държави. Първоначално през март 2018 е обявено налагането на 25% мито върху вноса на стомана и 10% върху алуминия, като Канада и Мексико, ЕС и още няколко държави са освободени. Следват контра мита от страна на Китай и премахване на изключението за ЕС, Канада и Мексико, което довежда до още насрещни мита. В периода до 2021 г. няколко пъти САЩ налага и премахва мита и квоти върху целия или част от вноса на алуминий и стомана. През декември 2022 г. Световната търговска организация обявява американските мита върху стоманата и алуминия за противоречащи на устава ѝ. Американското правителство обявява, че няма да вземе предвид това становище. Към 2024 г. все още има частични квоти и мита за вноса на двете суровини, а през март 2025 г. бяха наложени мита от 25% върху вноса и на двете.

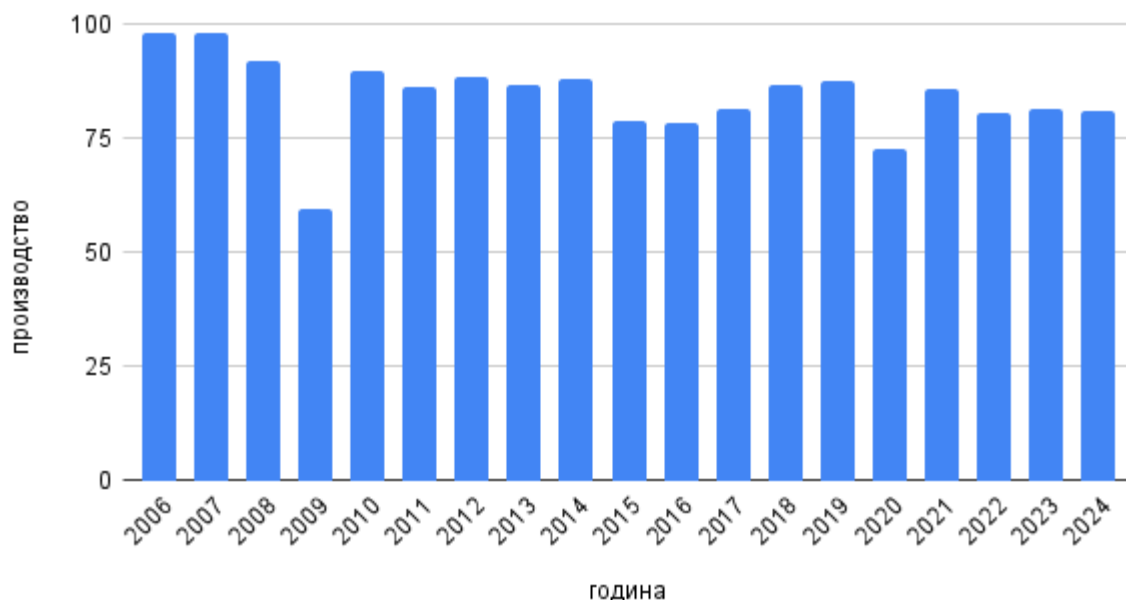
Ефектите от тази политика са в няколко насоки. Важно е да споменем, че поради непълното оползотворяване на производствения капацитет, произведените количества биха могли бързо да се увеличат при наличие на адекватни стимули, което съответно позволява да правим изводи в такава краткосрочна рамка, каквато е периодът 2017-2019 г. Фокусираме се върху този период и заради наличието на други сериозни фактори след това, като Covid-19 пандемията и войната в Украйна.

Просперира ли защитената индустрия?

Както можем да видим от графиките (4 и 6), действително има увеличение в общите произведени в САЩ количества стомана и алуминий.

Стоманата през 2018 г. бележи 6% ръст спрямо предходната година, а за 2019 - едва 1% ръст спрямо 2018 г. Сумарно от 2017 г. до 2019 г. производството на стомана нараства с около 7-8%.

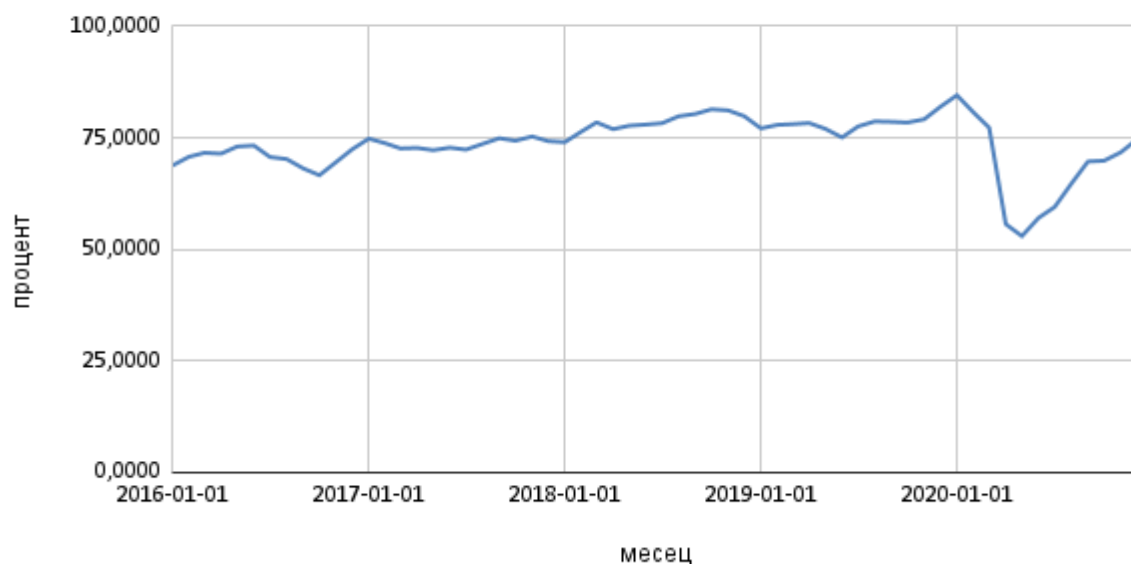
Произведена стомана(в милиони тонове)



4.данни - U.S. Geological Survey

Нивото на оползотворяване на наличния производствен капацитет също леко се увеличава. През март 2018 г., при първоначалното въвеждане на мита, то е 78%, през януари 2020 г., точно преди настъпването на пандемията, е съответно 81%, а през септември 2021 г., месец преди официалната замяната на митата върху вноса от ЕС с квоти - 83%. Към декември 2024 г. оползотворяването е 75%. Общата тенденция през годините е на леко повишаване, а възстановяването до нивата от преди пандемията все още е в ход.

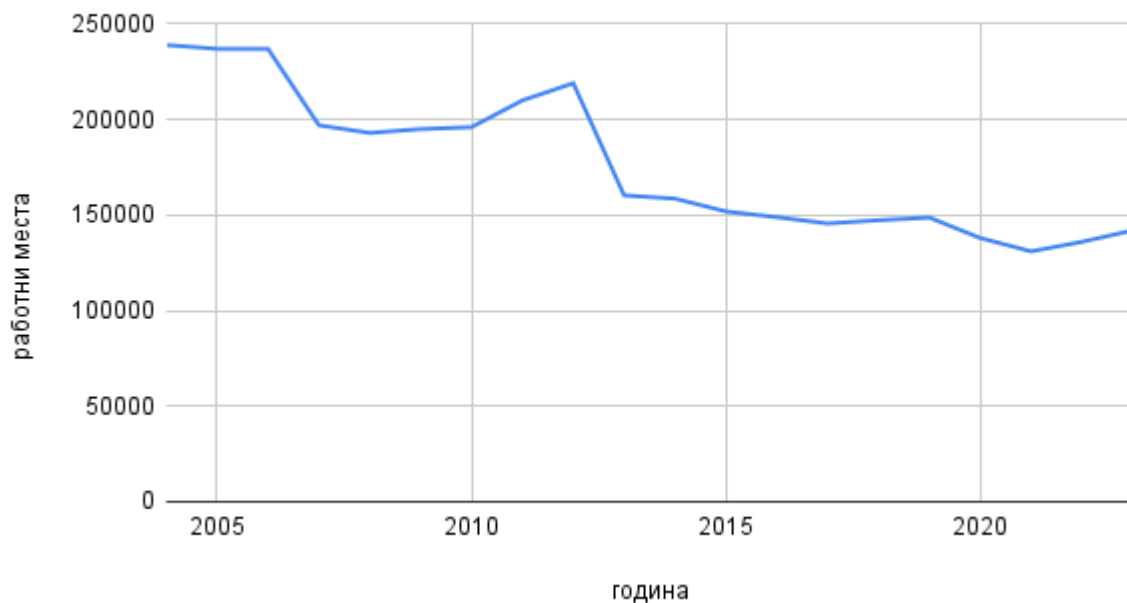
Оползотворяване на капацитет в производството на стомана и желязо(проценти)



5.данни - FRED

В сектора се наблюдава известно увеличение на заетостта - в периода между 2017 и 2019 г. работните места в производството на стомана са нараснали с 2% (3100 нови работни места). Важно е да споменем, че дългосрочната тенденция при работните места в сектора е на спад, дори при сравнително устойчиви нива на производство - това се дължи на технологичния напредък и оптимизацията на производствения процес. В този смисъл спадът в работните места през последните десетилетия не се дължи единствено на намаленото производство и увеличаването му не води непременно до значително увеличение на работните места.

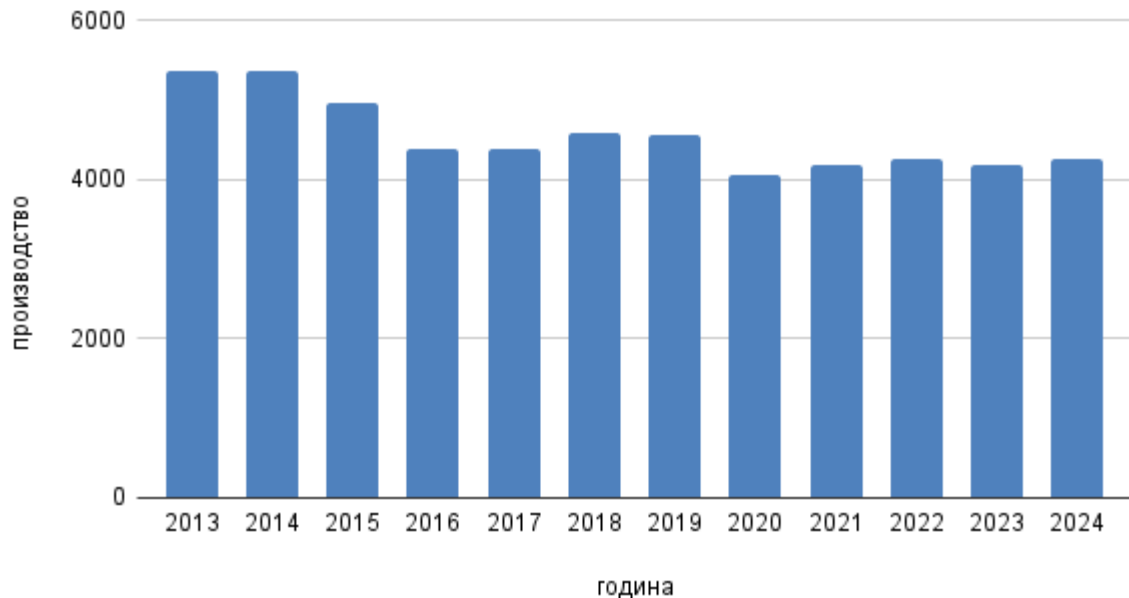
Работни места в топенето и преработката на стомана/желязо



6.данни - U.S. Geological Survey

В графика 7 виждаме пълната картина на производството на алуминий - първичен, от стар и от нов скрап. За 2018 г. спрямо 2017 г. производството на **алуминий** бележи 5% ръст, а за 2019 г. спрямо 2018 г. около 1% спад. За целият период между 2017 и 2019 година производството нараства общо с 3%.

Производство на алуминий(в милиони тонове)

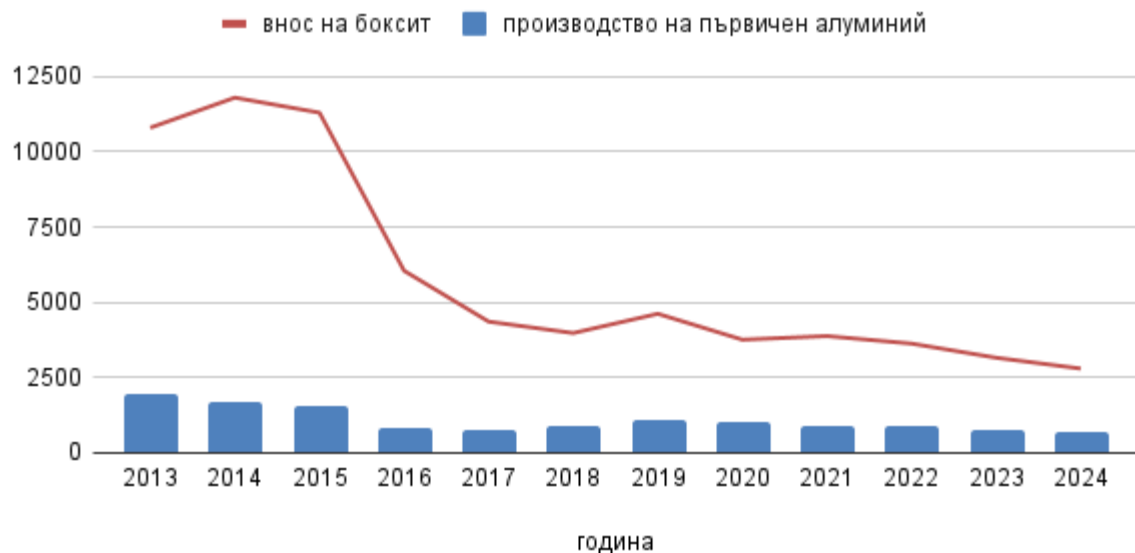


7.данни - U.S. Geological Survey

Ако погледнем само производството на първичен алуминий (графика 8), който всъщност е и главната цел пред увеличаването на митата, съответните резултати ще бъдат 818 милиона тона за 2016 г., 741 за 2017 г., 890 за 2018 г. и 1093 за 2019 г. Това е значително увеличение от около 47% в общо произведените количества. Интересно е да отбележим, че за 2015 г. производство на първичен алуминий се равнява 1587 милиона тона. Този спад между 2015 и 2016 г. се дължи на редица от фактори, включително силно субсидираното и по-евтино производство на алуминий в Китай. От друга страна през 2023 г. произведеният първичен алуминий се равнява на 750 тона, въпреки че някои от мерките за защита на местното производство все още са в сила.

Самото производство на първичен алуминий е изключително енергоемко, съответно поскъпият ток в САЩ, спрямо големите световни производители, е сред причините за по-високата цена. Основната суровина за производството на първичен алуминий е бокситът, голяма част от който също се внася, най-вече от Ямайка, Турция, Гвиана и Австралия. Макар да не знаем с точност с какви запаси от боксит разполагат САЩ, по оценка U.S. Department of the Interior и U.S. Geological Survey, те са недостатъчни да отговорят на нуждите на пазара. В този смисъл изолираното разглеждане на вноса на алуминий като заплаха за националната сигурност изглежда нелогично, тъй като дори да се увеличи производството на метала, това ще наложи увеличение във вноса на боксит.

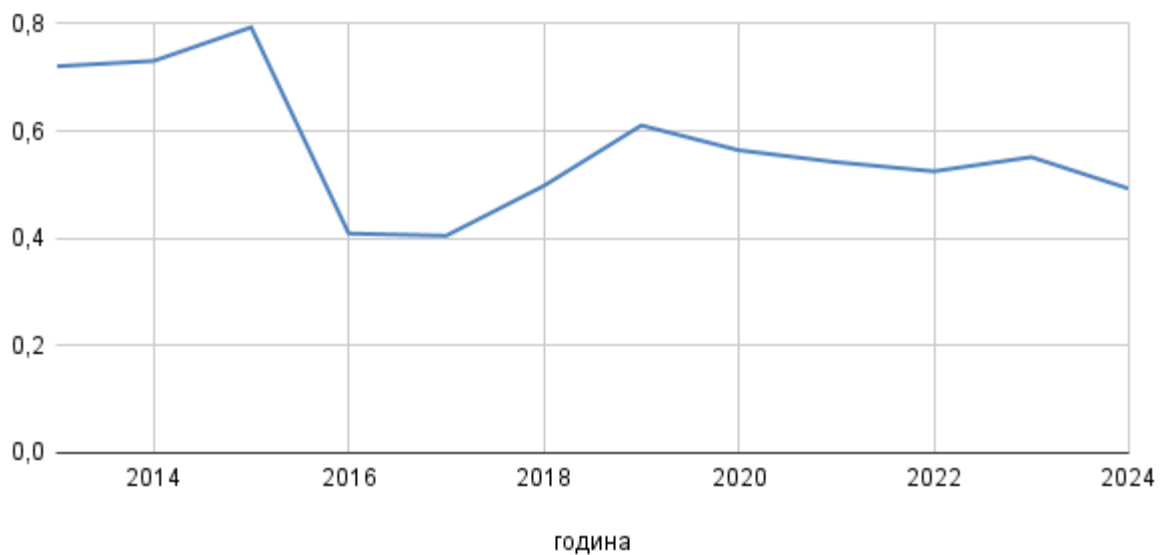
Производство на първичен алуминий и внос на боксит(в хиляди тонове)



8.данни - U.S. Geological Survey

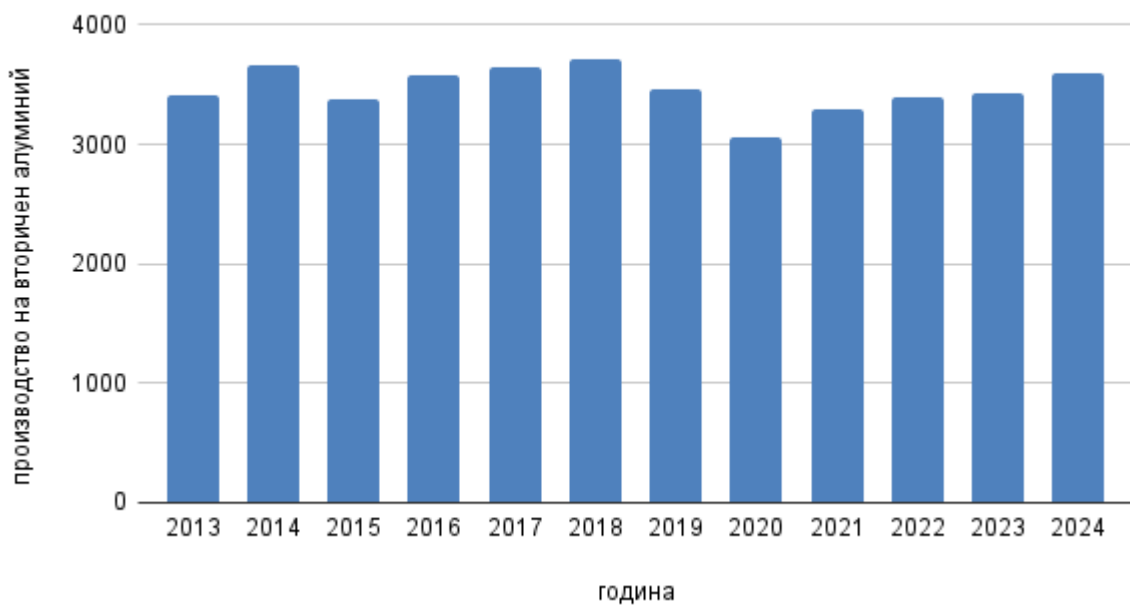
От графика 9 можем да видим, че нивото на оползотворяване на производствения капацитет за първичен алуминий се повишава значително. През 2016 г. то е около 40%, а през 2019 достига 60%. Така най-сериозна промяна дотук можем да отбележим в произведените количества и нивото на оползотворяване на капацитета при първичния алуминий. Производството на вторичен алуминий (графика 10) от стар и нов скрап за сметка на това бележи спад от около 4% между 2017г. и 2019 г. Това производство изисква значително по-малък разход на енергия и е доминираща част от американското производство на алуминий. Спадът, макар и минимален, в сектор, където американското производство е по-конкурентно, е по-скоро негативна тенденция. Към 2024 г. нивата на произведени количества вторичен алуминий са приблизително на нивата от 2017 г.

Оползотворяване на капацитета в производството на първичен алуминий



9.данни - U.S. Geological Survey

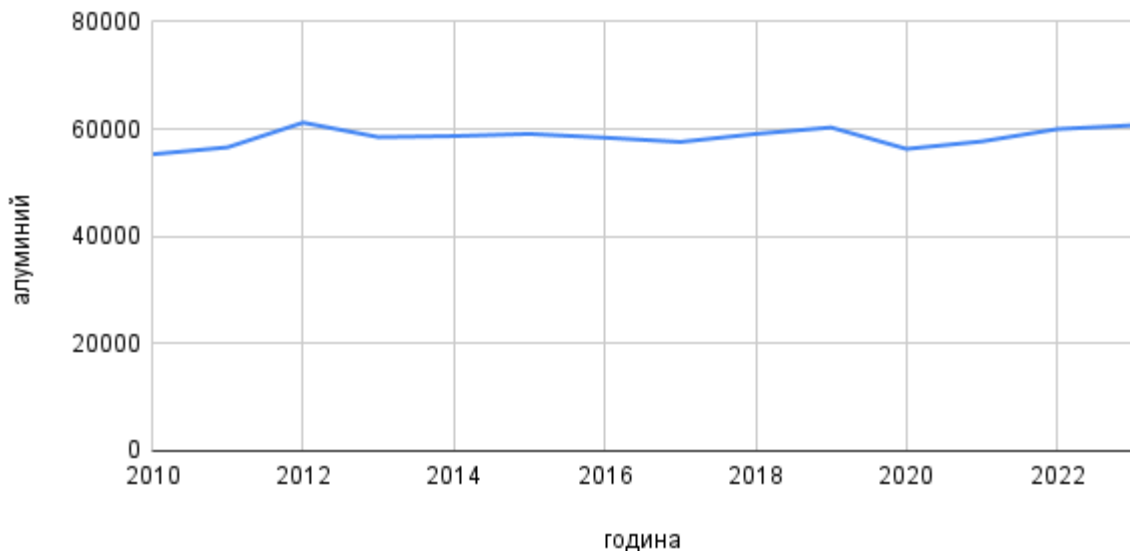
Производство на вторичен алуминий(в хиляди тонове)



10. данни - U.S. Geological Survey

И в сектора на толене и преработка на алуминий също има увеличение в броя на работните места - в периода между 2017 и 2019 г. те са нараснали с 4% (2700 нови работни места).

Работни места в производството и преработката на алуминий



11.данни - U.S. Bureau of Labor Statistics

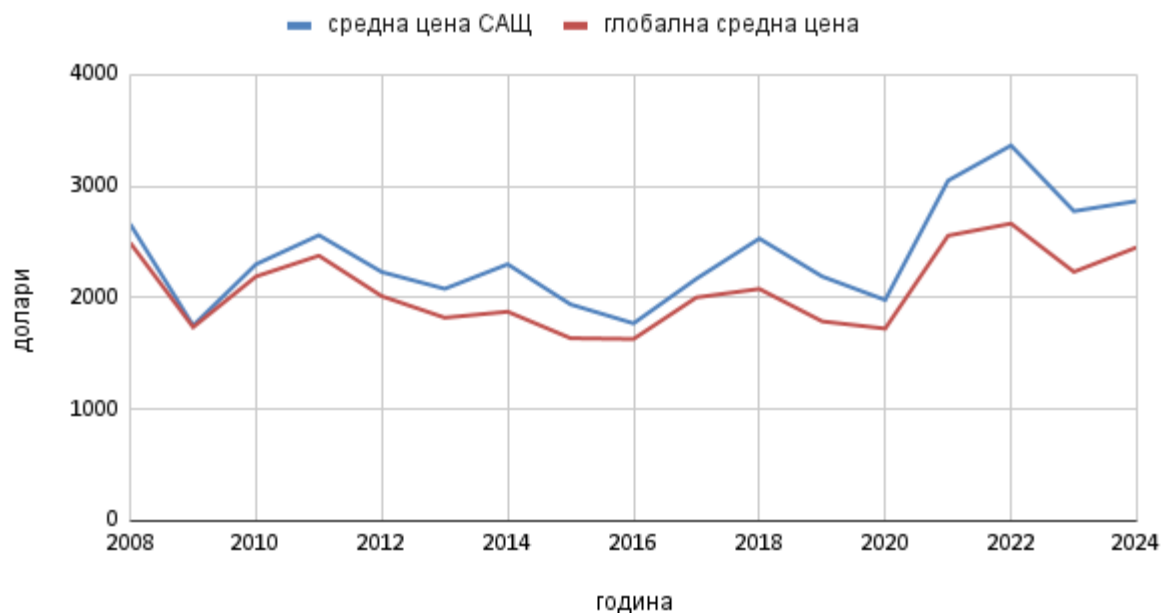
Общата картина при алуминия и стоманата за периода 2018 - 2019 г. е показва **увеличение от порядъка на няколко процента в общо произведените количества**, като ръстът е по-сериозен производството на първичен алуминий(почти 50%), докато при вторичния алуминий се наблюдава лек спад. Самото производство на първичен алуминий е скъпоструващо и зависимо от вноса на боксит, а суровината от решаващо значение за много индустрии. При стоманата към 2024 г. произведените количества са приблизително на равнището от 2017 г. При първичния алуминий се наблюдава по-сериозно увеличение в нивото на оползотворяване на капацитета, докато при стоманата е по-скоро в рамките на нормалните му флукутации. Както можем да видим **и в двата сектора се наблюдава известен ръст в броя на работните места** - в периода между 2017 и 2019 г. работни места в сектора на производството на стомана са нараснали с 2%, а на алуминий - с 4%.

Ефектът на митата върху цените

Ако погледнем движението на пазарните цени на алуминия и стоманата в САЩ ще забележим първоначален скок на месечна база след налагането на митата (около 5% за стоманата и 10% за алуминия)³, следван от период на спад от 2019 до 2020 година. Този период на спад отразява глобалния тренд по това време, но разликата в цените между САЩ и глобалния пазар все пак се увеличава. Темпът на спад на цената, особено при стоманата, е също по-бавен от темпа на първоначалния ръст, а днес разликата в цените в САЩ и по света остава по-голяма от тази преди началото на търговската война. На графика 12 можем да видим годишното движение на средните пазарни цени на алуминия в САЩ и света.

³ [What happened the last time Trump imposed tariffs on steel and aluminum](#)

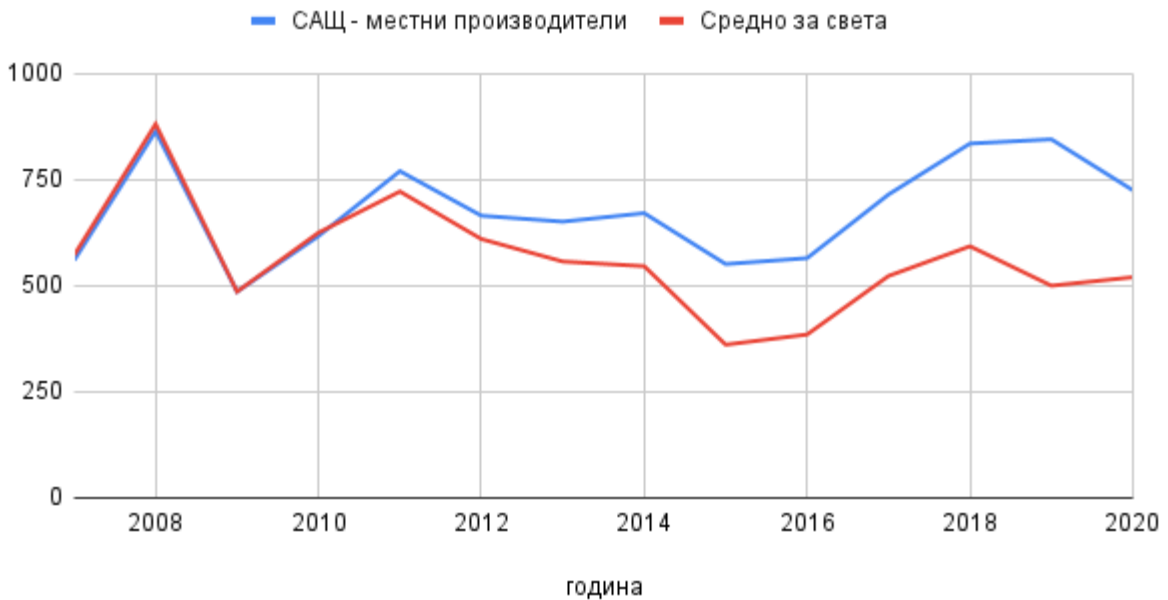
Средна цена САЩ и глобална средна цена(доллари за тон)



12.данни - U.S. Geological Survey, FRED, собствени изчисления. Данните са приблизителни.

Разликата между цената на производител в САЩ и средната за световния пазар също расте на годишна база. Това показва, че е периода веднага след налагането на митата цените от производител всъщност също бележат лек ръст. Графика 13 дава пример с цените на HRB стомана, които се повишават в САЩ след налагането на мита, докато средната износна цена за света намалява и съответно разликата между САЩ и света се увеличава през 2018-2019 г. Интересно наблюдение е , че през 2019 г. средната цена на световния пазар е спаднала спрямо предходната година, докато в САЩ тя расте. Това може да се дължи и на завишаване на цената от страна на производителите с цел по-голяма печалба в среда на намалена конкуренция. През 2020 г. разликата все още е по-висока от тази преди митата, така е и днес.

Цени на HRB стомана



13.данни - Steelbenchmarker, собствени изчисления.

Можем да заключим, че поне в краткосрочен план митата благоприятстват местното производство в защитените сектори, но пък водят до известно увеличаване на цените спрямо тези в останалата част на света. За да разгледаме в цялостния им ефект обаче трябва да разгледаме и влиянието им върху следващите по веригата на стойността – т.е. върху останалите стопански отрасли, потребяващи двете суровини.

Ефектът на митата върху другите индустрии

Митата и квотите върху алуминия и стоманата от 2018 г. насам имат известен негативен ефект върху няколко индустрии, основните сред които са производството на бира и безалкохолни напитки, които се продават в алуминиеви кенчета, както и в производството на автомобили. Доклад на Комисията за международна търговия на Съединените щати⁴ от май 2023 г. установява, че на увеличение на производството в двете защитени индустрии с около 2,8 милиарда долара съответства намаление на производството с 3,4 милиарда долара в индустриите, засегнати от последващото увеличаване на цените на суровините. Друго проучване на икономисти от Федералния резерв⁵ от 2019 г. сочи, че митата върху алуминия и стоманата са довели до намаляване на работните места в производствения сектор със 75 хил. Според проучване на Института за международна икономика Питърсън (PIIE)⁶ към края на 2018 г. в резултат на митата цената на стоманата се е вдигнала с почти 9%, което води до 2,4 милиарда долара ръст в приходите на компаниите за добив и преработка на стомана, но до 5,6 милиарда долара допълнителни разходи за потребителите на

⁴ [USITC Report Highlights Trade-Offs of Using Tariffs](#)

⁵ [Disentangling the Effects of the 2018-2019 Tariffs on a Globally Connected U.S. Manufacturing Sector](#)

⁶ [Steel Profits Gain, but Steel Users Pay, under Trump's Protectionism | PIIE](#)

стомана. Допълнително разкритите работни места в цялата верига на стоманената индустрия (не само производството и преработката, което разгледахме по-нагоре) според същото проучване са 8700, като едно допълнително работно място “струва” на потребителите средно 650 хил. долара.

Разходите за производството на безалкохолни напитки са нараснали с 1,4 милиарда долара до началото на 2022 г. заради митата, като 92 процента отиват към производителите на двете суровини, според анализ на изследователската група HARBOR Aluminium.⁷ Според същото проучване до 31 август 2022 г. производителите на напитки са платили 1,7 милиарда долара допълнително заради въведените мита. От тази сума само 120 млн. долара (7%) са отишли в държавната хазна на САЩ.

Ford и General Motors изчисляват⁸, че митата са им стрували по около 1 милиард долара през първата година, което се равнява на около 700 долара средно на превозно средство.

Общата картина тук е на завишаване на разходите и спад в общото производство в секторите, зависещи от доставки на стомана и алуминий. Така очертаната картина на известен просперитет в защитените индустрии и съответни загуби и спад при следващите по веригата поставя политиците пред въпроса кои сектори трябва да бъдат защитени и кои - не. Алуминия и стоманата са разбира се изолиран, а и особен, тъй като става въпрос за суровини, случай. В следващата част от изследването ще се спрем на теоретичните въпроси около ефекта на митата върху различните групи потребители, върху бизнеса като цяло и върху последващата правителствена политика.

ЧАСТ 3 - Кой плаща митата и на кого помагат?

В предходните материали разгледахме ролята им в държавния бюджет, както и ефекта им върху местната индустрия през специфичен пример - търговската война за алуминия и стоманата от 2018 г. В последната част ще се спрем на няколко по-общи въпроси по отношение на митата - кой ги плаща и може ли да се намери баланс между облагодетелствани и ощетенни. В светлината на новите мита, обявени през последните седмици, ще разгледаме възможното им влияние върху търговския баланс на САЩ.

Кой плаща накрая?

Митото е данък, който се дължи при внос на стока и се плаща „на границата“. Чисто формално платец е този, който осъществява вноса на стоката преди нейната реализация на вътрешния пазар. Ако се върнем към примера от предходния материал – фабрика за кенчета за напитки, която използва алуминий, избира да се снабди със суровината от чуждестранен доставчик. Причините могат да са различни – например, местните производители не произвеждат достатъчно от суровината, или външни производители предлагат по-ниска цена. И така, въпросната фабрика плаща на външния доставчик договорената цена за алуминия, а митото – на митническата служба на държавата. Разбира се съществува вариант компания-посредник предварително да внесе определено количество от суровината с намерение да я продаде впоследствие и съответно да плати митото, но последиците за нея са идентични.

При въвеждане на мито на стока, която преди това е търгувана свободно, или при увеличаване на размера му, фабриката за кенчета в нашия пример може да направи

⁷ [New Research Shows Tariffs on Aluminum Have Cost the U.S. Beverage Industry \\$1.7 Billion - Beer Institute](#)

⁸ [U.S. Consumer & Economic Impacts of U.S. Automotive Trade Policies](#)

едно от двете (или комбинация от тях) – да намали печалбата си, за да запази крайната си цена за вътрешния пазар, или да увеличи цената си, т.е. да прехвърли тежестта на митото на своите клиенти. Според икономисти от Управителния съвет на федерален резерв митата върху стоманата и алуминия от 2018 г. почти напълно се прехвърлят върху бизнеса и потребителите в САЩ.⁹

Съществува и **трети вариант - чуждестранната компания производител да намали цените си, за да запази позицията си на американския пазар, т.е. тя да свие печалбите си.** Икономическа теория сочи, че при налагането на мита от държави с голяма икономика – САЩ са именно такава - често външният производител се принуждава да намали цените си, за да запазят пазарния си дял. Няколко водещи експерти, в своя труд “Международната икономика” (Krugman, Obstfeld and Melitz, International economics, 2012), твърдят, че за голяма страна (като САЩ), която е в състояние да влияе върху цените на чуждестранните износители, митото понижава цената на вноса, като съществува оптимален размер на митото, при който съвкупните ползи за страната надвишават негативите. При прекомерно увеличаване обаче, според авторите, митата ще доведат до пълно зануляване на външната търговия.

Как се разпределя тежестта на митото за всяка различна стока е трудно да се предвиди. За стоки, които нямат алтернатива на местния пазар – например ключови суровини - е логично чуждестранният производител да запази цените си. Тогава потребителите плащат ефективно митото през по-високите цени на вътрешния пазар. По същия начин стоят нещата и ако за производителя има алтернативен пазар, към който да се пренасочи. Ако алтернативен пазар липсва, а митата значително понижават конкурентоспособността на стоката обаче, производителят ще бъде принуден поне частично да поеме тежестта с намаляване на цената.

Регресивни ли са митата?

Както вече споменахме - сериозен дял от допълнителните разходи за увеличените мита се заплаща от потребителите. Изследванията сочат, че тази тежест не е разпределена равномерно върху потребителите. Домакинствата с по-ниски доходи например логично потребяват повече вносни стоки, когато основното им предимство пред местните производители е по-ниската цена. Според проучване на европейския Център за изследвания на икономическата политика (Centre for economic policy research)¹⁰ тежестта на митата върху нетния доход на най-бедните 10% от домакинствата надвишава 1,5%, докато за следващите 10% е едва 0,6%, а за най-богатите 10% - около 0,3%. Тези изчисления не вземат предвид евентуалното увеличение на цените и на местните производители, когато те са под някаква форма защитени от външна конкуренция. Данните от това и редица други проучвания сочат, че митата имат регресивна природа и се отразяват на някои групи от обществото повече, отколкото на други. Тези резултати изглеждат по-сериозни, ако се наложат върху митата, обявени от американската администрация през последните седмици. По всяка вероятност, дори производителя да намали цените си, мита от порядъка на 50 или дори 100 процента ще доведат до значително увеличаване в цените на китайските (и други от Югоизточна Азия) стоки - досегашна евтина алтернатива за важни стоки като дрехи, обувки, домашни потреби и пр.

⁹ [Economic Impact of Section 232 and 301 Tariffs on U.S. Industries](#)

¹⁰ [US tariffs are an arbitrary and regressive tax | CEPR](#)

Интересно наблюдение от същото проучване е, че митата засягат различно мъжете и жените, тъй като средно са по-високи за дамски, отколкото за мъжки дрехи. Същото важи и за спортистите от различните спортове, тъй като митата върху необходимата екипировка варират между спортовете. В този смисъл освен потенциално регресивни, митата са неравномерно разпределени и между групи със сходни доходи.

Кои бизнеси да защитим и кои не?

Предпазвайки някои бизнеси от външна конкуренция, държавата често увеличава разходите на други бизнеси, зависещи от вноса. Това води до своеобразен “домино ефект” в лобистката активност на засегнати сектори. Например - митата върху желязото и алуминия облагодетелстват местните играчи в тези индустрии, но вредят на интересите на производителите на автомобили, домакински уреди, селскостопански машини, строителни материали и т.н. Съответно тези производителите също очакват справедлива компенсация от държавата. Действително през 2018 г., малко след налагането на мита върху желязото и алуминия, е изготвен доклад от министерството на търговията и по повод вноса на автомобили и части за тях. През 2019 г. Тръмп отлага решението си, а през 2025 г. заедно с новите тарифи върху двете суровини, бе обявено и налагането на 25% мито върху вноса на автомобили.

Същия ефект наблюдаваме и при субсидиите. Реактивното увеличаване на митата от страна на други държави върху селскостопанската продукция се отразява на интересите на американските фермери, държавата отпуска субсидия, за да потуши недоволството, съответно други засегнати сектори недоволстват, че са несправедливо пренебрегнати, което води до нови разходи и изключения. Например с налагането на новите мита върху стомана и алуминий през 2025 г., на автомобилните производители беше гарантирано временно освобождаване от тях. Производителите на хранителни продукти и безалкохолни напитки също поискаха освобождаване от някои от предвидените мита. Предстои да видим дали някои друг засегнат сектор няма да предяви претенции - особено вероятен сценарий, предвид, че за периода 2018-2020 г. американските компании са подали над 100 хил. молби за специален режим на облагане на вноса на стомана.

Домино ефектът - могат ли всички да бъдат доволни?

Естествен е въпросът дали този цикъл на недоволство на засегнатите, последващи компенсации и още недоволство от следващите засегнати всъщност приключва някъде. Ако приключва някъде логичният му край би бил в един от следните сценарии:

- равностойна компенсация за всички сектори, засегнати от оскъпяване на междинни продукти или контрамерки
- еднакви мита върху абсолютно всички стоки
- пълно затваряне на икономиката

В първия вариант държавата получава допълнителни приходи от мита и просто ги преразпределя между други – засегнати - бизнеси. Вторият вариант може да доведе до увеличаване на цените на вносни или зависещи от вносни елементи продукти, цялостен спад на вноса и евентуален спад в производството и печалбите на бизнеси, частично или изцяло зависещи от него. Доколко ще се наблюдава тези ефекти зависи и от размера на митата. Според споменатият по-нагоре труд (Krugman, Obstfeld and Melitz, International economics, 2012) за икономика с тези размери има положителна стойност

на митата, която ще доведе до ползи, но прекомерното и надвишаване може да доведе до пълна, на спиране на трансграничната търговия. Освен ако държавата не може изцяло да покрие сама всичките си нужди и то на конкурентна цена, така че да не се нуждае от внос изобщо, това изглежда непостижимо в дългосрочен план. Това всъщност ни води до третия вариант - пълното затваряне.

Може ли икономиката да бъде “затворена”?

Трудно е да се каже дали изцяло затворена икономика въобще е съществувала някога. Хората търгуват още от зората на земеделието. А днешното общество консумира все повече, а и по-сложни продукти. Това води както до нужда от различни суровини в много по-големи количества, така и до много по-фрагментирани производствени вериги. Съвременното производство налага и голяма степен на разделение на труда и специализация, която често не се случва само в рамките на една единствена държава. Дори силно конкурентната и мащабна икономика на САЩ разчита силно на внос на рядкоземни минерали. Към 2018 г. цялото необходимо количество от 18 минерала, сред които галий и естествен графит, се внася. Литият, критичен за производството на батерии за електромобили, е почти наполовина вносен. Дори в сектора на енергетиката САЩ остават зависими от внос – над 95% от урана, необходим за ядрената индустрия, се внася. Бокситът, необходим за производство на първичен алуминий, също е най-вече вносен, а местните находища не могат да удовлетворят дългосрочната потребност от него.

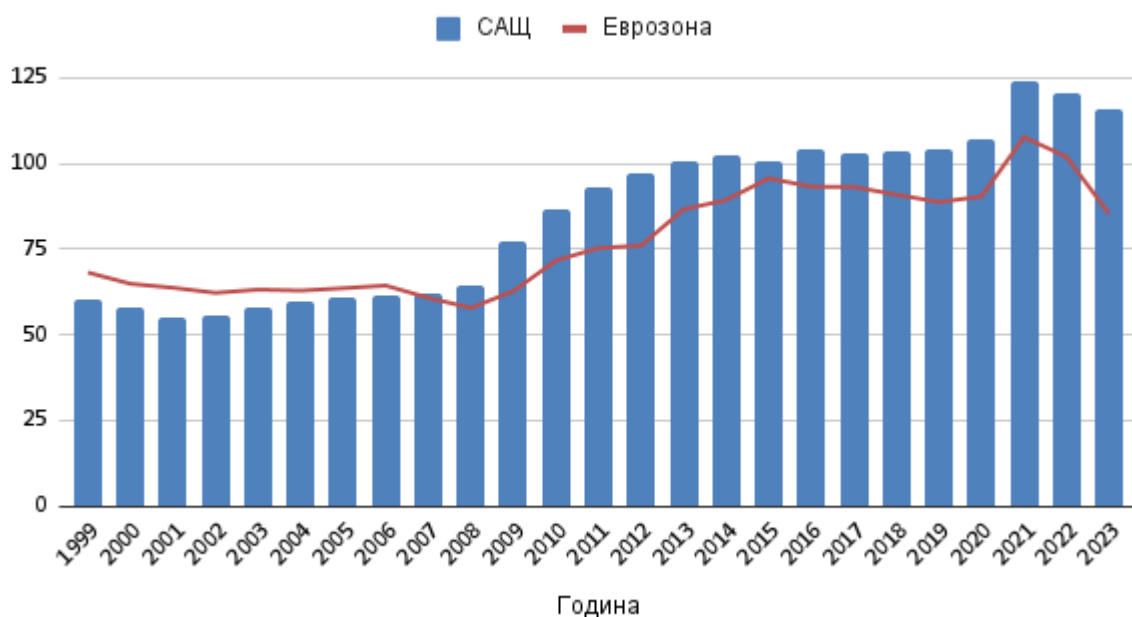
Ще премахнат ли митата търговския дефицит?

От десетилетия САЩ имат значителен търговския дефицит, или с други думи, американците потребяват повече стоки от внос, отколкото индустрията им изнася за останалата част на света. Този дефицит се дължи частично на недостиг на природни богатства и суровини. Но в по-голяма степен той е резултат от по-скъпото местно производство за широк кръг продукти. Макроикономическото измерение е в тенденцията, устойчива в последните години, американското правителство и граждани да потребяват повече, отколкото спестяват. Бюджетният дефицит (т.е. превишението на публичните разходи над постъпленията) и високата консумация водят до засилено търсене на различни стоки и услуги и съответно ръст на вноса. Тези фактори превръщат САЩ и в много желан пазар за световните производители. Защо това е възможно в дългосрочен план е тема на друг анализ, но най-общо в основата стои ролята на долара на де факто световна резервна валута. Изобщо - голяма част от глобалната търговия се извършва в долари. Към 2022 г. 54% от фактурите за външнотърговски трансакции са в долари.¹¹ Така държавите нетни износители акумулират голямо количество спестявания, които държат в долари или деноминирани в долари финансови активи. Това позволява на федералното правителство, бизнесът и домакинствата да харчат повече от текущите си постъпления, но и води до увеличение на дълга (графика 14) Един от аргументи в подкрепа на високите мита е **евентуалното изтегляне на американските бизнеси обратно към САЩ** (така нареченият “reshoring”). На този етап, както и при предишния мандат на президента Тръмп има заявки за такова преместване. Заради ответните мита обаче има и обратния процес - компании обмислят преместване на производство извън САЩ, например - в ЕС.

¹¹ [Dollar Dominance Monitor - Atlantic Council](#)

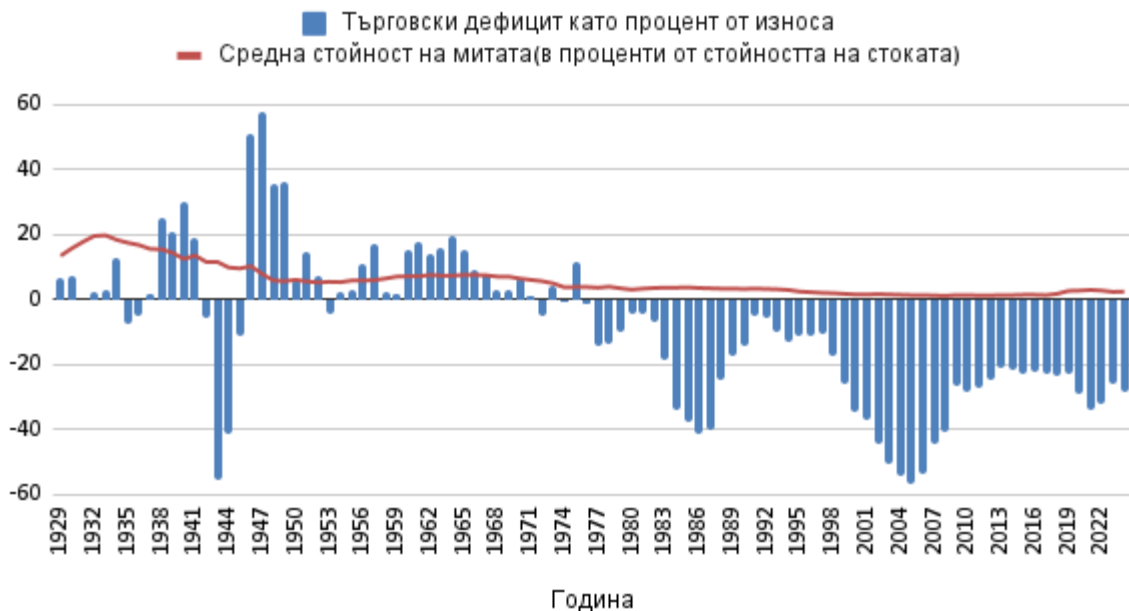
Дали митата в крайна сметка ще помогнат за преодоляването на този дефицит в САЩ? Ако бъдат използвани като лост за сключване на по-изгодни търговски сделки с другите държави, което е и ролята им в съвременната търговска политика на САЩ е възможно да помогнат. На графика 15 се вижда връзка между средното ниво на митата и търговският дефицит (като процент от износа), но има и други фактори. В предишния материал разгледахме ефектът им за повишаване на производството в защитената индустрия. Такова повишаване се наблюдаваше, но със съответните загуби на стойност при следващите по веригата на добавена стойност. Теоретично ако държавата произвежда повече, ще може да изнася повече и внася по-малко, но остава въпросът ще бъдат ли цените и конкурентни на международния пазар. Ответните мита допълнително ще намалят тази конкурентоспособност и съответно износа. В този смисъл митата биха могли да спомогнат за преодоляване на търговския дефицит, но по-скоро трябва да се търси балансирана средна стойност и двустранни споразумения.

Процент на дълга от БВП



14.данни - FRED, Macrotrends

Търговски дефицит и средна стойност на митата



15.данни - FRED, Taxfoundation, собствени изчисления

Заклучение

В трите части на проучването разгледахме различните роли на митата - като източник на приходи за бюджета, защита за местната индустрия и лост за постигане на по-изгодни споразумения в преговори с други държави. Доколкото ролята им като източник на приходи в днешно време е малка, във втора част показахме възможните ефекти върху местната индустрия. В примера с алуминия и стоманата действително се наблюдава ръст на производството, работните места и оползотворяването на капацитета след 2018 г. За сметка на това други индустрии понасят допълнителни разходи заради повишаването в цените. След обявяването на новите размери на митата през последния месец ролята им като лост за влияние става все по-видна. Теорията сочи, че икономика с мащабите на американската може действително да принуди производителите да намалят цените си (свивайки печалбата си), за да запазят мястото си на пазара. Безспорно е обаче и че някаква част от допълните разходи за митата все пак ще бъде поета от потребителите. Проучвания сочат и че тази тежест ще бъде неравномерно разпределена както между различните групи от обществото, така и между отделните стопански отрасли. Последното ще събуди недоволство и традиционно води до въвеждане на различни субсидии, изключения и други облекчения. С налагането на мита, зависещи единствено от произхода на стоката, а не от вида ѝ, основните въпроси ще бъдат доколко те ще спомогнат за реиндустриализацията и завръщането на американските бизнеси обратно в САЩ и доколко ответните мита ще попречат на този процес. Ако новообявените мита в крайна сметка бъдат наложени (след 90-дневното отлагане за повечето държави) и се запазят дългосрочно, тепърва ще видим какъв ще е общият ефект от тях върху американската, а и световната, икономика.