

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**VPLIV TRGOVINSKE VOJNE MED ZDA IN KITAJSKO
NA VZORCE GLOBALNIH VERIG VREDNOSTI V
AVTOMOBILSKI PANOGI**

Ljubljana, oktober 2020

ŽAN KASTELEC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani ŽAN KASTELEC, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom VPLIV TRGOVINSKE VOJNE MED ZDA IN KITAJSKO NA VZORCE GLOBALNIH VERIG VREDNOSTI V AVTOMOBILSKI PANOJI, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko KATJO ZAJC KEJŽAR

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel/-a, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 4.10.2020

Podpis študenta:

KAZALO VSEBINE

1	UČINKI CARIN IN TRGOVINSKIH VOJN	2
1.1	WTO in načelo nediskriminacije pri uporabi carin	2
1.2	Ekonomski učinki carin.....	4
1.2.1	Parcialno ravnotežna analiza za majhno državo	4
1.2.2	Splošno ravnotežna analiza za majhno državo	5
1.2.3	Parcialno ravnotežna analiza za veliko državo	7
1.3	Povračilni ukrepi in trgovinska vojna.....	8
2	VZORCI GLOBALNIH VERIG VREDNOSTI	11
2.1	Pomen globalnih verig vrednosti.....	11
2.2	Vzorci globalnih verig vrednosti	12
2.3	Krivulja nasmeha	14
2.4	Organizacija globalnih verig vrednosti in vpliv trgovinskih stroškov	15
2.5	Dodana vrednost v trgovini in položaj GVV.....	18
2.5.1	Kazalci vključenosti v GVV.....	19
2.5.2	Položaj ZDA v globalnih verigah vrednosti	19
2.5.3	Položaj Kitajske v globalnih verigah vrednosti	20
3	TRGOVINSKA VOJNA MED ZDA IN KITAJSKO	22
3.1	Gospodarski položaj ZDA in Kitajske	23
3.2	Časovnica trgovinske vojne	24
4	ANALIZA UČINKOV TRGOVINSKE VOJNE NA GVV V AVTOMOBILSKI PANOGI	26
4.1	Trendi in situacija v avtomobilski industriji.....	26
4.2	Organizacija GVV v avtomobilski panogi	29
4.3	Vpliv trgovinske vojne ZDA – Kitajska na GVV v avtomobilskem sektorju	32
4.4	Analiza gibanja cen delnic izbranih podjetij	38
	ZAKLJUČEK.....	43
	LITERATURA IN VIRI.....	44
	PRILOGE.....	52

KAZALO TABEL

Tabela 1: Zapornikova dilema – trgovinska vojna	10
Tabela 2: Kazalci vključenosti izbranih držav v GVV v letu 2015	20
Tabela 3: Ekonomski kazalci za Kitajsko in ZDA v letu 2019.....	23
Tabela 4: Letni padec/rast prodaje vozil med letoma 2018 in 2019	27

KAZALO SLIK

Slika 1: Parcialno ravnotežje majhne države	5
Slika 2: Splošno ravnotežje države	6
Slika 3: Parcialno ravnotežje velike države	8
Slika 4: Krivulja nasmeha	15
Slika 5: Primer organiziranosti GVV panog	17
Slika 6: Prikaz akumuliranih trgovinskih stroškov	18
Slika 7: Gibanje »forward« participacije v GVV za izbrane države	21
Slika 8: Gibanje »backward« participacije v GVV za izbrane države	22
Slika 9: Izvoz avtomobilov s Kitajske v ZDA	34
Slika 10: Izvoz avtomobilov iz Mehike v ZDA	35
Slika 11: Dogodki trgovinske vojne ZDA – Kitajska	39
Slika 12: Indeks vrednosti delnic izbranih proizvajalcev	40
Slika 13: Indeks vrednosti delnic Nexteer	41
Slika 14: Indeks vrednosti delnic Denso	42

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Časovnica trgovinske vojne	1
Priloga 2: Finančni podatki podjetij	4

SEZNAM KRATIC

Ang. – angleško

GVV – (ang. Global Value Chains); globalne verige vrednosti

OECD – (ang. Organisation for Economic Co-operation and Development); Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj

WB – (ang. World Bank); Svetovna banka

WTO – (ang. World Trade Organisation); Svetovna trgovinska organizacija

UVOD

Zadnjih nekaj let je minilo v znamenju geopolitičnih napetosti. Zdi se, da svet in razmerja med velesilami in ostalimi državami niso več takšni kot še nekaj let nazaj. Veliko kart na svetovni mizi so premešale ravno volitve v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) leta 2016. Nepričakovana izvolitev republikanskega kandidata Donalda Trumpa je nakazovala, da bo mednarodna trgovina zašla v protekcionizem in ščitenje nacionalnih interesov (BBC News, 2016).

Poglavitni povod za začetek trgovinske vojne je trgovinski deficit ZDA v trgovanju s Kitajsko, ki je bil v letu 2018 v višini skoraj 500 milijard dolarjev. Četudi se zdi, da je bila trgovinska vojna usmerjena proti Kitajski, je imela le-ta vpliva tudi na druge mednarodne trgovinske igralce (Felbermayr & Steininger, 2019).

Globalne verige vrednosti (v nadaljevanju GVV) v zadnjih tridesetih letih najbolj zaznamujejo mednarodno trgovino in so pomemben koncept mednarodnega trgovanja z vmesnimi proizvodi in storitvami. Globalne verige vrednosti so skupek vseh aktivnosti in vseh deležnikov, ki sodelujejo v verigi nastajanja proizvoda (od surovin do posameznih delov, polproizvodov in prodaje končnih proizvodov) (Burger & Rojec, 2016).

Kitajska velja za pomembnega trgovinskega partnerja tako za ZDA kot za mnoga druga gospodarstva. Kitajska je z relativno poceni delovno silo, nizkimi stroški in cenovno ugodnimi vhodnimi izdelki pomemben deležnik v globalnih verigah vrednosti. Kitajska je v zadnjih tridesetih letih postala velesila in eno najpomembnejših gospodarstev na mednarodnem trgu. Ima močen domači potrošniški trg in je tudi zelo dejavna z izvozom v druge države, kakor tudi z investicijami povsod po svetu. Kitajska se v okviru GVV pomika navzgor, to je iz »downstream« v bolj »upstream« položaj. To pomeni, da se spreminja vloga Kitajske pri tem konceptu, kajti ni več gospodarstvo, ki se izključno ukvarja z dobavo posameznih vmesnih delov v bolj razvite države, ampak kitajska podjetja postajajo tudi organizatorice GVV, vključene v zgodnejših fazah proizvodnega procesa (World Bank, 2017).

Namen dela je prispevati k razumevanju učinkov trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko na razvoj globalnih verig vrednosti. Cilj magistrskega dela je analiza in predstavitev koncepta globalnih verig vrednosti v avtomobilskem sektorju, ki so v luči nepredvidljivih trgovinskih pogovorov na relaciji ZDA–Kitajska pod velikim pritiskom in pred morebitnimi korenitimi spremembami. Tako želim prikazati vpliv carin na podjetja v avtomobilskem sektorju in kako se to že pozna in se bo še odražalo v organiziranosti verig vrednosti. Cilj magistrskega dela je tudi primerjati odziv cen delnic ameriških in kitajskih proizvajalcev in dobaviteljev v avtomobilski panogi na trgovinsko vojno.

V prvem poglavju »Učinki carin in trgovinskih vojn« so predstavljeni ekonomski učinki carin in delovanje Svetovne trgovinske organizacije (angl. World Trade Organisation – v nadaljevanju WTO) in njenih glavnih načel pri izvajanju mednarodne trgovine. Prvi del se zaključí s teorijo trgovinskih vojn in povračilnih ukrepov, ki so pomemben vidik tudi zdajšnje trgovinske vojne.

Drugo poglavje »Vzorci globalnih verig vrednosti« nadaljuje s teoretičnimi izhodišči globalnih verig vrednosti, organiziranosti in vpliva trgovinskih stroškov na organiziranost GVV. Prav tako se to poglavje osredotoči na položaj obeh velesil, Kitajske in ZDA, v globalnih verigah vrednosti.

Krajše tretje poglavje se osredotoča na trgovinsko vojno med ZDA in Kitajsko. V tem poglavju je predstavljena tudi gospodarska situacija obeh držav in časovni trak aktualne trgovinske vojne.

Zadnji, empirični del sestoji iz analize sekundarnih virov podatkov ter proučevanja publikacij in raziskav mednarodnih organizacij, kot so OECD, WB, WTO, ter najnovejših znanstvenih in strokovnih člankov, ki vsebujejo poglobljene analize mednarodne trgovine v času po letu 2018. V raziskovalnem delu so vključeni tudi posamezni primeri avtomobilskih proizvajalcev in njihovega prilagajanja na vplive trgovinske vojne. Analiza cen delnic prikazuje pričakovane vplive na finančne izide in poslovanja avtomobilskih proizvajalcev.

Magistrsko delo v zaključku povzema glavne ugotovitve in do sedaj vidne posledice trgovinske vojne ter pogled v prihodnost. Delo je časovno omejeno do izbruha svetovne pandemije koronavirusa, ki je povsem neodvisno vplivala na dogajanja po svetu in na ekonomsko situacijo držav.

1 UČINKI CARIN IN TRGOVINSKIH VOJN

Prvo poglavje uvaja carine in njihove učinke ter predstavlja Svetovno trgovinsko organizacijo, njen pomen in delovanje ter tudi pravila, po katerih se naj bi države ravnale v medsebojni trgovini. Poglavje vsebuje tudi teorijo povračilnih ukrepov v primeru trgovinske vojne in teoretični opis trgovinskih vojn.

Carine so najstarejši in tudi najpogostejši ukrep zunanjetrgovinske politike za usmerjanje tokov mednarodne menjave proizvodov. Carine so dajatve v nacionalnem denarju, ki jo predpiše posamezna država ob uvozu blaga v državo. Država uvoznica je tudi odgovorna za pobiranje in učinkovitost carin. Carine imajo dva glavna učinka: zaščitni in proračunski. Zaščitni učinek je predvsem osredotočen na to, da carine ščitijo domače proizvajalce pred uvoženimi izdelki tujih konkurentov. Proračunski učinek pa je, da država s pobiranjem carin pridobiva prihodke v državo blagajno (Kumar, 2001).

1.1 WTO in načelo nediskriminacije pri uporabi carin

WTO je bila kot naslednica Splošnega sporazuma o carinah in trgovini (ang. General Agreement on Tariffs and Trade – v nadaljevanju GATT) ustanovljena leta 1995. Glavna razlika v primerjavi s sporazumom GATT je, da je WTO organizacija ter da dodatno ureja področje intelektualne lastnine in storitev. Vse to so omogočila dolgotrajna prizadevanja in pogajanja v okviru Urugvajске runde pogajanj. Po več kot 10 letih sta rezultat teh pogajanj tako WTO sama kot tudi mehanizem za reševanje sporov članic (WTO, 2020).

Tako so bila prvič v zgodovini sistematično urejena pravila v trgovanju v vseh treh kategorijah – dobrine, storitve in intelektualna lastnina. Reševanje mednarodnih sporov je bila še dodatna pristojnost WTO. Namen tega je uporaba dobrih praks pri hitrem in učinkovitem reševanju sporov. WTO ima razvejano organizacijsko shemo. Glavni organ organizacije je Generalni svet

(ang. General Council), ki nadzira in določa delovanje organizacije in mednarodna pravila. V njeni organizaciji deluje mnogo komitejev, ki so zadolženi za razna področja; tako poznamo komite za trgovinska pogajanja, komite za trgovino storitev in komite za trgovino blaga (WTO, 2019).

Glavna načela, na podlagi katerih deluje WTO, so:

- a) Načelo nediskriminacije: operacionalizirano je preko »klavzule največje ugodnosti« (ang. Most Favoured Nation – MFN), ki določa članicam, da morajo enako obravnavati vse članice WTO.
- b) Nacionalna obravnava: država mora imeti enako obravnavo tujih in domačih izdelkov, ko so ti že enkrat na trgu.
- c) Recipročnost: da se zagotovi recipročnost, morajo imeti vse stranke v postopku trgovinskega sporazuma določene ugodnosti in koristi.
- d) Obveza in dolgoročna naravnost: v kolikor država uvede carine, morajo biti te jasno opisane in javno dostopne vsem trgovinskim partnerjem. Zavez in sporazumov se naj ne bi spreminjalo brez dodatnih predhodnih pogajanj.
- e) Transparentnost: vsi ključni podatki o carinah, uvozu in izvozu določene države morajo biti javno objavljeni in dostopni ostalim.
- f) Varnost: države članice se lahko izjemoma zavarujejo s carinami, v kolikor obstaja grožnja javnemu zdravju ali ekonomiji.

Najpomembnejše določilo za WTO je klavzula največje ugodnosti, krajše »MFN«. Država ne sme diskriminirati in delati razlik med državami glede na višino carine in ne sme imeti različnih zahtev za izdelke od različnih držav. Člen o nediskriminaciji je celo prvi člen pri sporazumu GATT in je osnova za vse trgovinske in carinske ukrepe. Drugi del načela nediskriminacije je nerazlikovanje med domačimi in tujimi izdelki, ko so ti že enkrat na trgu – nacionalna obravnava. Država ima pravico vzpostaviti omejitve in carinske dajatve za tuje izdelke. Ko so ti izdelki na domačem trgu, so v vseh pogledih enakovredni domačim izdelkom in ne sme biti nobenega razlikovanja (v patentih, specifikacijah in intelektualnih pravicah) (WTO, 2019).

Pomembno vlogo igra WTO pri reševanju trgovinskih sporov. Države članice trgovinske organizacije so primorane spoštovati odločitve WTO, v kolikor se odločijo, da kot arbitra izberejo WTO. Poslanstvo organizacije je, da pripomore k bolj stabilnemu in bolj pravičnemu mednarodnemu sistemu trgovine. V primeru reševanja sporov so njihove odločitve končne in zavezujoče. Drugi namen organa za reševanje sporov je, da se omogoči varno in predvidljivo mednarodno trgovino, kjer se ohrani vse pravice in dolžnosti članic. Članice lahko kadarkoli vložijo tožbo proti drugi članici, v kolikor obstaja sum, da se krši katero od načel WTO. V tem primeru je postopek pri WTO standardiziran in v povprečju traja leto in tri mesece. V tem času se zvrstijo razne mediacije, zaslišanja in poročila. Po enem letu običajno organizacija izda poročilo, na katerega imajo članice, ki so vpletene, možnost pritožbe. Končna odločitev naj bi se upoštevala s strani članice, ki krši dogovor (WTO, 2019).

V tem organu so prisotni vsi predstavniki vseh članic organizacije. Predstavniki razsodišča vodi sestanke in srečanja, prav tako javno predstavi odločitve organizacije glede sporov. Zadolžen je, da postopki reševanja sporov potekajo po vnaprej določenem načrtu. Vsaka odločitev glede spora je sprejeta kot konsenz, ki ne temelji torej na enostavni večini, ampak na podlagi soglasja vseh vključenih v reševanje spora, predvsem tožene in tožeče stranke (WTO, 2019).

Naloga trgovinske organizacije je, da s pritiski in mnenji ter predlogi poizkuša stvari urediti na hiter in učinkovit način (WTO, 2019).

1.1 Ekonomski učinki carin

Pri analizi ekonomskih učinkov carin sta ključna dva vidika. Prvi je razlikovanje med majhno in veliko državo, saj carine različno vplivajo na majhne države kot na velike države. Majhne države (v gospodarskem smislu) praviloma nimajo vpliva na svetovne cene, zato je vpliv uvedbe carine na njihovo gospodarstvo izrazitejši kot vpliv carine na veliko državo. Drugi vidik pa je raven analize. Carine se lahko analizirajo v okviru parcialnega ali splošnega ravnotežja. Parcialni pogled je pogled, kjer se analizira posamezen trg, prizadet od carin. Pri splošno ravnotežni analizi pa se analizira vpliv na gospodarstvo države kot celoto (Kumar, 2001).

1.1.1 Parcialno ravnotežna analiza za majhno državo

Majhna država uvede carine na določen proizvod, a ker je majhen kupec na svetovnem trgu, to nima vpliva na svetovno ravnovesno ceno. Za majhen ekonomski prostor velja neskončno elastična izvozna ponudba svetovnih proizvajalcev. Glavni učinek, ko majhna država uvede carine na uvoženo blago, je, da se cena blaga na domačem trgu zviša za celoten znesek carine. To ima na eni strani za posledico povečanje obsega domače ponudbe (zaščitni učinek), na drugi strani pa zmanjšanje obsega povpraševanja. Zmanjša se tudi obseg uvoza blaga v državo, s carinskimi dajatvami pa država pridobi nekaj proračunskega priliva. Na trgu pride do prerazdelitve dohodka od potrošnikov k domačim proizvajalcem (Kumar, 2001; Appleyard, Field & Cobb, 2014).

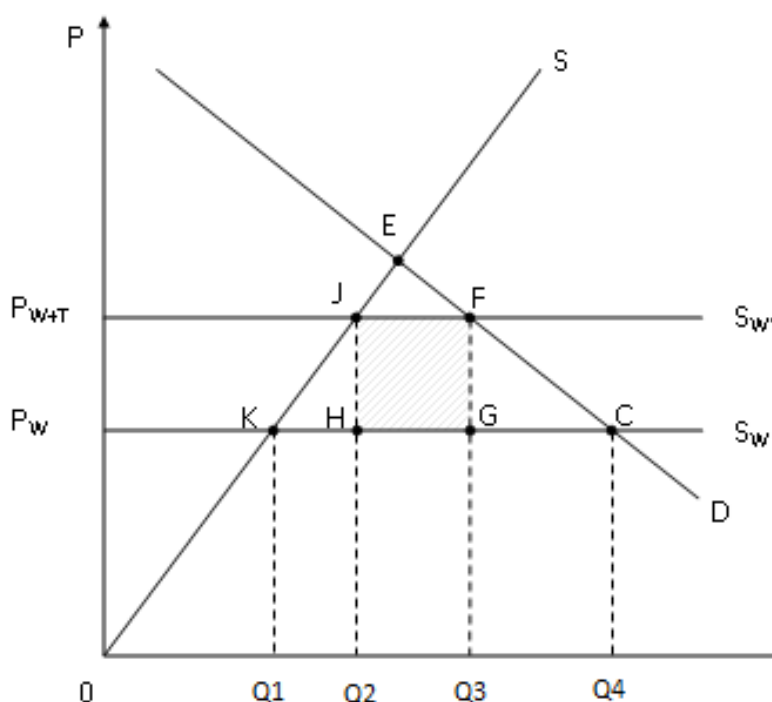
Na Sliki 1 pogledimo primer države, ki uvede carino na izbran proizvod. Popolnoma elastična svetovna ponudba v tem primeru pomeni, da so tuji dobavitelji pripravljeni ponuditi neomejeno količino pri dani svetovni ceni. V pogojih proste mednarodne menjave bo na trgu veljala cena P_w , pri čemer bo obseg uvoza enak količini $q_4 - q_1$ (Kumar, 2001).

V kolikor želi država domače proizvajalce (ponudbo) zaščititi, lahko uvede carino v višini T . Na Sliki 1 je prikazano, da se cena s tem ukrepom poveča iz P_w na $P_w + T$. V kolikor so doma proizvedeni proizvodi popolni substituti uvoženim iz drugih držav, lahko tudi domači ponudniki prodajajo izdelek po $P_w + T$.

Glavni učinki zgornjega dviga carine so razdeljeni na spodnje postavke (Kumar, 2001; Krugman, Obstfeld & Melitz, 2015):

- Učinek na zmanjšanje obsega povpraševanja: povpraševanje se premakne iz točke C v točko F, obseg povpraševanja se zmanjša za $q_4 - q_3$. Potrošnikov presežek se zmanjša za del $P_{W+t}CF_{P_W}$.
- Učinek na povečanje obsega ponudbe: proizvodnja izdelka se premakne iz točke K v J – razlog je višja cena in višji dobiček za proizvajalce. Obseg proizvodnje se poveča za $q_2 - q_1$, proizvajalčev presežek pa za del P_WKJP_{W+t} .
- Proračunski učinek: država zaradi carinskih dajatev prejme prihodke v višini JFGH.
- Učinek prerazdelitve: višja carina v tem primeru povzroči, da se dohodek v škodo potrošnika prenese na proizvajalca. Trikotnika JHK in FGC predstavljata neto stroške uvedbe carine s stališča celotne države, ki se imenuje tudi mrtva izguba.

Slika 1: Parcialno ravnotežje majhne države



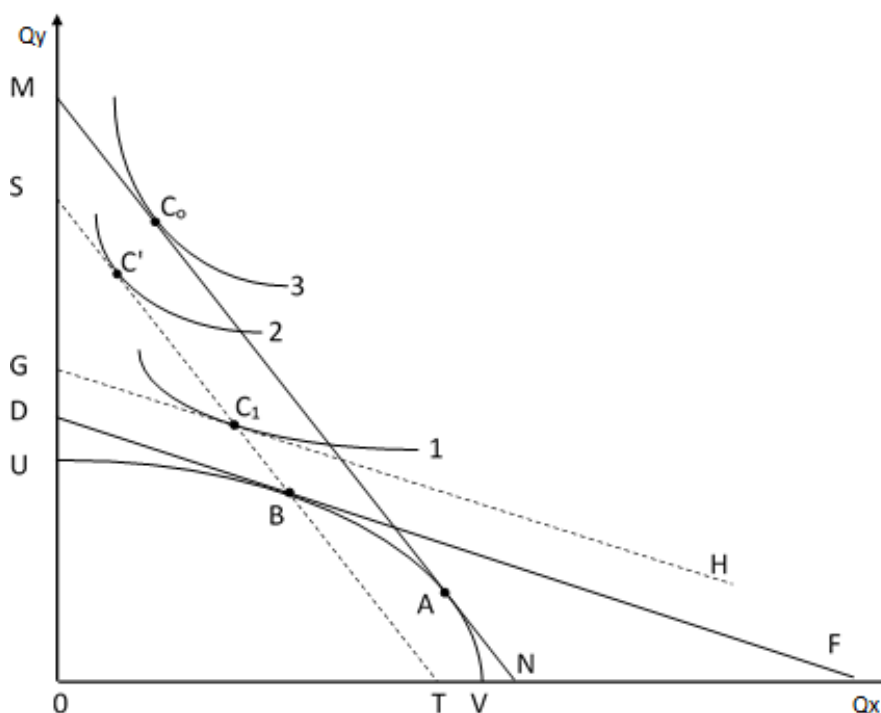
Vir: Kumar (2001).

1.1.2 Splošno ravnotežna analiza za majhno državo

Analiza parcialnega ravnotežja države se omejuje na določen posamezni trg proizvodov. Redko kateri posamezni trg je popolnoma neodvisen in ločen od ostalih trgov. Za splošen učinek carin je treba analizirati celotno gospodarstvo in vpliv carin nanj. Splošno ravnotežje je bistveno bolj kompleksno in bolj zahtevno za analizo. Bolj kot analizo direktnega vpliva na potrošnike, proizvodnjo in državni proračun splošno ravnotežje prikazuje notranje vplive na posamezne sektorje in prepletenost med njimi (Kumar, 2001).

Vzemimo za primer majhno državo (nima vpliva na svetovno ceno izdelkov), ki ima dva produkcijska faktorja – delo in kapital. Majhna država proizvaja dva proizvoda, proizvod X in proizvod Y. Vzemimo, da država izvažava X in uvažava Y (Kumar, 2001).

Slika 2: Splošno ravnotežje države



Vir: Kumar (2001).

V kolikor majhna država uvede carino na uvoz proizvoda Y, se zgodi sledeče:

- Domača cena: cena uvoznega blaga Y se zviša, cena izvoznega proizvoda pa ostane nespremenjena, tako se poveča relativna cena uvoznega proizvoda Y na domačem trgu. Naklon premice domače cene se zmanjša (v pogojih proste menjave je bila cena podana z naklonom premice MN, po uvedbi carine pa z naklonom premice DF).
- Domača proizvodnja: v novem ravnotežju je za proizvajalce bolj smiselno proizvajati proizvod Y, ker ima višjo ceno → višji dobiček. Zato se proizvajalci selijo iz proizvodnje proizvoda X k proizvodnji proizvoda Y. Iz točke A na transformacijski točki se proizvajalci premaknejo v točko B.
- Učinek na potrošnjo: potrošnja se zmanjša iz začetne potrošnje C_0 na raven C_1 . Lega točke C_1 je določena ob upoštevanju naslednjih dejstev; potrošnja ne more potekati v C' , ker v državi zaradi carine ne trošijo (tudi ne proizvajajo) več po relativni svetovni ceni. Ker kljub carini

mednarodna menjava še poteka (carina torej ni tako visoko predpisana, da bi preprečila uvoz – ni prohibitivna), potrošnja tudi ne bo enaka obsegu domače proizvodnje, ampak bo od te večja. Torej potrošnja ne more biti določena s točko B. Potrošnja bo potekala po novi relativni ceni $P_x/P_{y(1+T)}$, ki jo ponazarja nagib premice GH, ki je enak nagibu premice DF. Točna lega C_1 je določena s količinama izvoza (X) in uvoza (Y).

- d) Učinki na blaginjo: zniža se obseg potrošnje, kar pripelje do manjše gospodarske aktivnosti in manjše blaginje na nižji indeferenčni krivulji in to za državo, ki je uvedla carine. Zaradi uvedenih carin se koristi odprtega mednarodnega prostora zmanjšajo.

1.1.3 Parcialno ravnotežna analiza za veliko državo

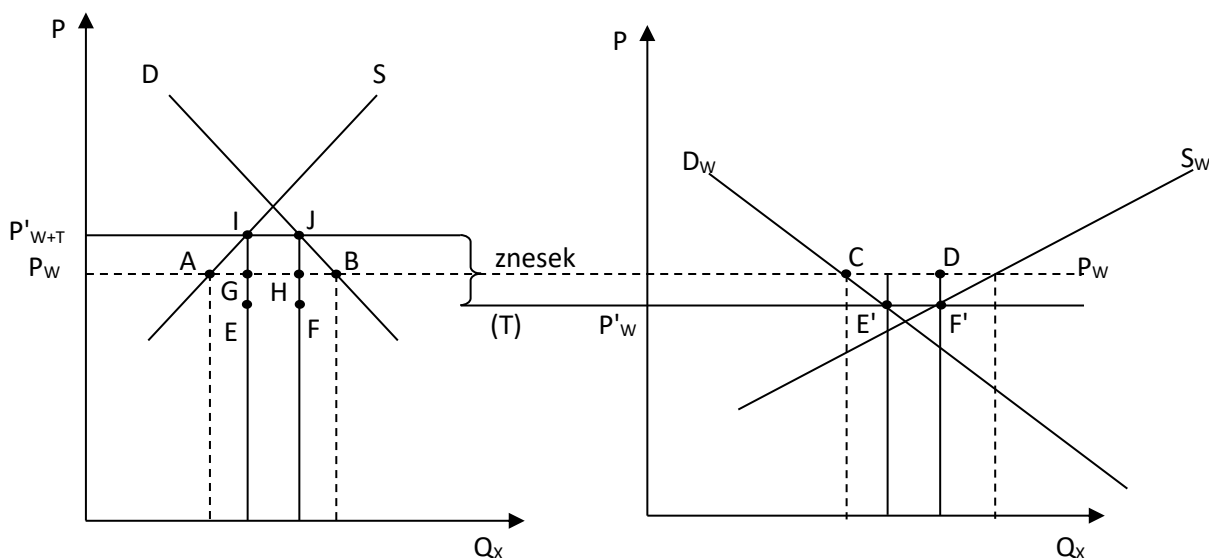
Za razliko od majhne države ima velika država v primeru uvedbe carine lahko znaten vpliv na svetovno ceno. Velika država je velik kupec ali dobavitelj določenega izdelka v svetovnem merilu. To ima za posledico tudi povsem drugačne učinke na domačo potrošnjo, proizvodnjo in proračunske prihodke kot pri majhni državi.

Velika država (graf levo) uvede uvozno carino na določenem trgu izdelkov. S tem povzroči padec povpraševanja na svetovnem trgu in cena na svetovnem trgu se zniža tudi pod prvotno svetovno ceno. Velika država tako ne prevzame vsega učinka carine, kot se to zgodi v primeru majhne države, ampak samo del ($P'_{w+T} - P_w$). Učinki na celotni državi so podobni kot v primeru majhne države, a manj izraziti kot pri majhni državi (Kumar, 2001).

Tudi mrtva izguba, trikotnika AIG in JBH, je pri veliki državi izrazito manjša kot pri majhni državi. Prihodki države so v tem primeru delno financirani s strani tujih prodajalcev, ki so bili primorani v zmanjšanje cene s P_w na P'_w . V primeru majhne države je bil ves del prihodkov države financiran s strani domačih potrošnikov (Kumar, 2001).

Pri veliki državi lahko opazimo, da lahko pride celo do povišanja domačega blagostanja. Pri tem velja sledeči pogoj: če je del bremena carine, ki ga nosijo tuji proizvajalci, večji kot mrtva izguba velike države, to je, če velja: $AGI + HBJ < CDE'F'$, potem država doživi pozitivne učinke uvedbe carine. Povzeto, manjše države nasproti velikim državam nimajo vpliva na svetovne cene in zato ves strošek carin nosijo domači potrošniki, pri tem se del prerazdeli v korist domačih proizvajalcev in proračuna. Na drugi strani imajo večje države možnost, da se z dvigom carin celo okoristijo, v kolikor se nobena od drugih večjih držav ne odzove s povračilnimi ukrepi, kar bomo prikazali v naslednjem podpoglavju. Torej je za optimalno carinsko stopnjo (največ koristi za državo) pogoj, da gre za veliko državo in da se druge države ne smejo odzvati s povračilnimi ukrepi. Parcialna analiza trga nakazuje na dogajanje na posameznem trgu določenega izdelka, medtem ko splošno ravnotežje prikaže posledice višanja carin na celotno gospodarstvo in nakazuje, kako se gospodarska dejavnost transformira in prilagodi carinam (Kumar, 2001).

Slika 3: Parcialno ravnotežje velike države



Vir: Kumar (2001).

1.2 Povračilni ukrepi in trgovinska vojna

Glavna značilnost trgovinske vojne, ki jo opisujem v naslednjem podpoglavju, je tako imenovana igra tit-for-tat, enostavno prevedeno »kar ti storiš meni, bom jaz tebi«.

Empirični podatki kažejo, da se države v večini primerov odločijo za uporabo povračilnih ukrepov. V praksi se države skorajda ne poslužujejo postopkov v okviru WTO, kajti ti so dolgotrajni in nezavezujoči za vse strani. Povračilni ukrepi se izkažejo za učinkovite in imajo hiter učinek (WTO, 2019).

Taktika držav, ki dvigajo uvozne trgovinske stroške, je, da s svojimi ukrepi prisilijo druge države v sprejetje novih trgovinskih pravil. Povračilni ukrepi tujih držav so jasen znak, da se države temu ne želijo ukloniti. Država mora biti pomemben kupec ali prodajalec določene dobrine (tako imenovane velike države), da ima dovolj pogajalske moči za povračilne ukrepe.

Ukrepi so lahko mnogih oblik, odvisno od države do države in sodelovanja med njimi. Najpogostejši povračilni ukrep je, da tuje države napovejo povratne carine na izdelke, nad katerimi imajo kupno ali prodajno moč. V kolikor država A uvede carine na pomembne izvozne izdelke države B, potem država B uvede carine na izvozne izdelke države A. Države uporabljajo tudi druge ukrepe. Tako so na primer ZDA oktobra 2019 napovedale prepoved poslovanja ameriških podjetij s kitajskimi. Dodatni ukrepi so lahko tudi v kvotah ali embargu na izdelke iz tujine. Vse, kar lahko škodi tujemu gospodarstvu in s tem prisili države za pogajanja, se smatra

kot povračilni ukrep. Za reševanje tovrstnih konfliktov je potreben dialog vpletenih ter iskanje kompromisov in rešitev (Soukoup, 2010).

Prav tako je naloga WTO, da pri takšnih konfliktih deluje kot mediator in razsodnik. Kot je omenjeno v poglavju o WTO, ima le-ta prav poseben organ (organ za reševanje sporov), ki na podlagi pričevanj in dokazov odloča o tem, kdo krši obveznosti sporazumov, kdo deluje nelojalno in izvaja nepravilne prakse mednarodne trgovine. Vse to je možno doseči s pomočjo tretjih entitet, ampak samo v kolikor so države prostovoljno vključene v te procese. Prav tako je pomembno, ali države takšne odločitve sprejmejo in upoštevajo (WTO, 2019).

Carine in omejitve prehajanja blaga čez državne meje so v preteklosti skoraj vedno pomenile resna trenja med državami in veliko nezaupanje med državami. Porast mednarodne trgovine se je začel upočasnjevati tik pred pričetkom prve svetovne vojne, s samim začetkom vojne pa je skorajda usahnil. Države so začele s politiko protekcionizma in večinoma so trgovale le s hrano in orožjem. Po vojni je bila ravno z namenom boljšega sodelovanja na mednarodni ravni, bolj poštene trgovine in trgovinskih praks ustanovljena Liga narodov, ki je bila predhodnica Organizacije združenih narodov. Liga narodov sicer ni imela velikega vpliva, saj so se mnoge države počutile izdane in so bile v vojni opustošene. V začetku 20. let prejšnjega stoletja je svet prizadela prva recesija tega stoletja, ki je zopet zaostila pogoje mednarodne trgovine. Ravno pred borznim zlomom je devetindvajset držav Lige narodov leta 1927 podpisalo prvi resni mednarodni trgovinski sporazum. Pogajanja so potekala v okviru prve svetovne ekonomske konference (ang. First World Economic Conference). Ta ni trajal dolgo, kajti v času velike recesije so se države zopet zaprle same vase. V času krize in recesije je država primorana reševati svoje gospodarstvo in potrošnjo ter svojim podjetjem omogočiti preživetje. Zato se države v takem obdobju tudi poslužijo protekcionizma na različne načine. Združene države so leta 1930 s tem namenom dvignile carine do 48 % na vse uvožene izdelke. Tako imenovani Smooth-Hawley Act je povišal carine od 42 % do 48 % na 900 mednarodnih izdelkov in tako še poslabšal takratno stanje v ZDA in poglobil recesijo. To je za svetovno trgovino takrat pomenilo skrčenje le-te za 65 % med letoma 1929 in 1934. Vse do druge svetovne vojne je ta zakon pustil resne posledice na mednarodnem trgovanju in zagotovo je tudi to pripomoglo k bolj napetim razmeram med velesilami (The Balance, 2019).

Zato so se po drugi svetovni vojni odločili, da se mora v svetu izboljšati ekonomsko sodelovanje. Tako je leta 1947 nastal dogovor General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), ki ga je leta 1995 nasledila WTO, kar je začelo svet in svetovno ekonomijo zopet povezovati. V naslednjih 50 letih sta pomemben pečat pustila še dva trgovinska konflikta, ki sta bila politične narave. Prvi je bil embargo ZDA na Sovjetsko zvezo leta 1980. Takrat so ZDA prepovedale uvoz sovjetske pšenice. Razlog – vojna v Afganistanu, v kateri sta bili udeleženi posredno in neposredno obe velesili. Leta 1985 so zopet ZDA dvignile carine na evropske testenine, ker naj bi evropske države s svojim uvozom testenin »čez lužo« škodoval ameriškim proizvajalcem testenin. V začetku 90. let 20. stoletja se je začela vojna v Kuvajtu, kar je povzročilo resen zlom trgovine z nafto na globalnih trgih (WTO, 2019).

Zgodovinsko gledano, trgovinske vojne niso nič novega. To se je dogajalo v času vojn, v času recesij, skratka kadarkoli se je porušilo geopolitično in ekonomsko ravnovesje. Uspešna mednarodna trgovina in mir delujeta recipročno, kar je tudi eden poglavitnih ciljev WTO, da je svetovna trgovina čim bolj pravična in da se države članice organizacije izogibajo enostranskim dejanjem. Enostranska dejanja povzročijo nezaupanje med državami in rušijo trgovinska ravnovesja (WTO, 2019).

V vseh primerih pa so trgovinske vojne strategija oziroma igra za doseganja določenega cilja. Zato lahko za njihovo analizo uporabimo teorijo iger. Teorija iger je matematična veda, ki pa vsebuje tudi ekonomske, sociološke in psihološke teorije. Teorija iger je model, s katerim lahko napovemo obnašanje/poteze deležnikov (npr. držav) v točno določeni situaciji (Myerson, 2013).

Eden izmed bolj znanih primerov teorije iger je tako imenovana »zapornikova dilema«. V Tabeli 1 je izpostavljen primer situacije, kjer dve državi (A in B) tekmujeta v dveh strategijah: ohranitev nivoja carin in zvišanje carin. WTO omogoča kooperativno sodelovanje držav z namenom, da bi države bile v zgornjem levem okvirčku. V tem primeru imata obe državi 4 milijone evrov koristi. V kolikor se zaupanje v sodelovanje poruši in država A zviša carine, to potem pomeni, da se začasno ravnotežje preseli v spodnji levi okvirček. V tem primeru, ko državi med seboj ne sodelujeta, postane dominantna strategija obeh igralcev višanje carin. V primeru nekooperativnosti je novo Nashevo ravnovesje pri spodnjem desnem okvirčku – vsaka država ima 3 milijone evrov koristi. Za državi bi bilo bolje, da ostanejo carine nespremenjene. Takoj ko ena država dvigne carine, je velika verjetnost, da jih bo dvignila tudi druga (Myerson, 2013).

Tabela 1: Zapornikova dilema – trgovinska vojna

	Država B ne zviša carin	Država B zviša carine
Država A ne zviša carin	Korist A: 4 mio Korist B: 4 mio	Korist A: 2 mio Korist B: 5 mio
Država A zviša carine	Korist A: 5 mio Korist B: 2 mio	Korist A: 3 mio Korist B: 3 mio

Vir: Myerson (2013).

2 VZORCI GLOBALNIH VERIG VREDNOSTI

Drugo poglavje predstavlja teoretično podlago o globalnih verigah vrednosti. Poglavje vsebuje predstavitev pomena globalnih verig vrednosti, njihovih vzorcev in kazalcev za merjenje vpetosti v GVV. V tem poglavju so izračunani referenčni kazalniki tudi za države – Kitajsko, ZDA in Nemčijo. Poglavje se zaključuje s povzetkom finančne in ekonomske slike Kitajske in ZDA.

2.1 Pomen globalnih verig vrednosti

Veriga vrednosti je celota vseh aktivnosti in procesov, ki jih izvajajo podjetja in so prisotni pri nastajanju izdelka od osnovnih surovin do prodaje polizdelkov in končnih proizvodov ter rezervnih delov. Osnovne aktivnosti v procesu so naslednje: raziskave in razvoj, nabava, proizvodnja, prodaja, marketing in logistika. Omenjene aktivnosti so lahko omejene znotraj podjetja in podjetje skrbi za proces izdelave izdelka od začetka do konca. Za podjetja pa lahko eno ali več funkcij opravlja drugo podjetje in tako se razvijejo zunanje verige vrednosti. Ko to vpeljemo v globalni kontekst, lahko razvijemo pojem globalnih verig vrednosti (Gereffi & Korzeniewicz, 1994).

Pri globalnih verigah vrednosti gre torej za povezanost proizvodnje vsaj v dveh državah (World Bank, 2019).

Koncept globalnih verig vrednosti ni nov koncept. V nekoliko drugačni uporabi se je omenjal že v 30. letih prejšnjega stoletja. Prva konkretna omemba globalne verige vrednosti je koncept, ki je nastal okoli leta 1970. Takrat se je koncept imenoval veriga blaga (ang. commodity chain). Ključna ideja je bila, da se sledi izdelkom od začetnih stopenj in posameznih delov do končnega proizvoda. Gereffi (1994) je kasneje nadgradil teorijo verige blaga v mednarodni kontekst ter dal poudarek, da je to pomemben koncept ugotavljanja konkurenčne prednosti držav. Šele na začetku 21. stoletja je izraz »globalne verige vrednosti« zamenjal prej omenjene izraze. Verige vrednosti ne pomenijo samo menjave na mednarodnem trgu, ampak tudi način organiziranja podjetij. Podjetja uporabijo verige vrednosti za cenejše stroške proizvodnje in večjo dodano vrednost in posledično večji dobiček na prodano enoto končnega proizvoda (OECD, 2019).

Podobno je teorijo verige vrednosti razčlenil že Porter v svoji knjigi »Competitive Advantage – Creating and Sustaining Superior Performance«. V okviru posameznega podjetja dodana vrednost pomeni tisto vrednost, ki jo je pripravljen plačati potrošnik. Čim višja je dodana vrednost na izdelku, tem večji je čisti prihodek od prodaje. Porter poudarja, da imajo lahko podjetja znotraj panoge podobne dobavne verige in da se lahko zelo razlikujejo po verigi vrednosti. Kljub temu da termina veriga vrednosti in dobavna veriga nista identična, sta v poslovnem svetu zelo povezana in odvisna eden od drugega. Podjetja in panoge so primorane organizirati svoje procese stroškovno in časovno na čim bolj učinkovit način. Dobavne verige nam predstavljajo organiziranost vseh logističnih procesov v izdelavi proizvoda. Veriga

vrednosti pomeni, koliko dodane vrednosti so posamezni procesi v dobavni verigi prispevali h končni vrednosti proizvoda (Porter, 1985).

Fragmentacija proizvodnje izdelkov je kompleksna in razdrobljena in se razlikuje od panoge do panoge. Verige vrednosti se lahko loči na domače in tuje verige vrednosti. Te verige so lahko različne dolžine. V primeru da je veriga dolga, je po vsej verjetnosti cena proizvodnje izdelka bistveno manjša in pretehta stroške transporta in stroške transakcij. V globalni finančni krizi 2008 je veliko podjetij skrajšalo svoje verige vrednosti (dobava, transport, zunanji viri) ravno zaradi tega, ker je bilo preveč tvegano proizvajati v drugih državah. Ena izmed pomembnih značilnosti mednarodnih kriz je ta, da dejavnost mednarodne trgovine upade in da se države zaščitijo predvsem na način, da se nekoliko izolirajo od mednarodnega sveta. Tudi podjetja v času krize oziroma stresnih časov skrajšajo verige vrednosti in se osredotočijo na domače vire. Na primer na Japonskem so leta 2011 podjetja pomembno skrajšala svoje verige vrednosti zaradi stresnih dogodkov, kot je bil tsunami. V takšnih primerih je ključno, da podjetja poskrbijo za oskrbo z materiali za proizvodnjo (OECD 2019; Alfaro in drugi, 2017).

S konceptom globalnih verig vrednosti razložimo nastajanja izdelkov, katerih vhodni materiali prihajajo z različnih svetovnih trgov. Danes morajo biti podjetja čim bolj konkurenčna, tako s kvaliteto kot s ceno. Zato je ključno, da za njih obstaja možnost geografske razpršenosti procesa tako, da je njihov izdelek čim cenejši in čim bolj kakovosten ter da ostane podjetju čim višja dodana vrednost (OECD, 2019).

Dodana vrednost je definirana kot povišana vrednost proizvoda ali storitve skozi različne stopnje v procesu izdelave. Glede na to, kje se ustvarja, ločimo (OECD, 2019):

- a) domača proizvodnja (dodana vrednost izključno znotraj meja države);
- b) tradicionalna mednarodna trgovina (blago ene države za blago druge države, namenjeno takojšnji porabi);
- c) globalne verige vrednosti (dodana vrednost prehaja meje):
 - enostavna veriga vrednosti (prehod vrednosti samo enkrat čez mejo, tam se porabi za izdelavo izdelka);
 - kompleksna veriga vrednosti (prehod vrednosti čez mejo več kot enkrat).

2.2 Vzorci globalnih verig vrednosti

Svetovna ekonomija je sestavljena iz mnogih verig vrednosti, ki se kot zanke prepletajo od sektorja v sektor, od podjetja v podjetje in konec koncev s trga na trg. Tako se omogoči tudi razvijajočim državam, da sodelujejo pri globalni ekonomiji in s tem dvigajo bruto domači proizvod svoje države. Svetovne verige vrednosti ponudijo vpogled, kako so panoge sestavljene (kako poteka dobavna veriga) in kako je to porazdeljeno v geografskem vidiku. Verige vrednosti vplivajo tako na trgovinske politike kot na sporazume, na regulacijo, število in obliko služb in transportne povezave (Gereffi & Korzeniewicz, 1994).

Po empiričnih podatkih so svetovne verige vrednosti v zadnjih dveh, treh desetletjih v porastu in to v rokah multinacionalnih podjetij, ki imajo svojo dobavno verigo zelo razčlenjeno in razpršeno po celotnem svetu. Porast globalnih verig vrednosti je pripisati razvoju tehnologije in digitalizacije ter tudi večji povezanosti in odprtosti globalnih gospodarstev. Leta 2010 so verige vrednosti predstavljale kar 28 % vse bruto vrednosti svetovnega izvoza. Še pomembnejše je to, da je bilo kar 80 % svetovnega bruto izvoza blaga in storitev povezanega z dejavnostjo multinacionalnih podjetij, ki so, kot že rečeno, motor za svetovne verige vrednosti (Damijan & Rojec, 2015).

V zadnjem desetletju pa je na področju globalnih verig vrednosti opaziti mnogo sprememb in trendov, ki vplivajo na obliko in potek svetovne trgovine. Če je svet pred finančno in ekonomsko krizo leta 2008 opazoval enormno rast verig vrednosti, pa se je posledično s krizo ta obseg zmanjšal in upočasnil. Bistvene vzroke za te spremembe je iskati v spremenjeni geopolitični moči razvijajočih se držav, v razvoju tehnologije in digitalizacije ter tudi na področju trgovinskih sodelovanj držav. Tako so v poročilu Svetovne banke (2018) opozorili na nekaj trendov, ki se dogajajo v verigi vrednosti v zadnjih letih. Prvi pomemben trend je ta, da so se po letu 2011 (ko je finančna kriza spodkopala finančno trdnost gospodarstev razvitih držav) mednarodne izmenjave blaga in storitev ter dodanih vrednosti močno zmanjšale. Šele v letu 2017, torej po šestih letih, je opaziti nekakšen preobrat v aktivnostih pri verigah vrednosti in se te povečujejo. Še vedno pa so te aktivnosti mnogo šibkejše kot tiste pred časom krize. Zaradi razvoja tehnologije pa se v zadnjem času verige vrednosti povečujejo ravno na področju kompleksnih verig, ko torej proizvodi in storitve dvakrat preidejo državne meje (WTO, 2017).

Po nekaterih študijah in podatkih je opaziti, da je nedavna finančna kriza bistveno bolj prizadela globalne verige vrednosti kot pa nacionalne verige vrednosti. Svetovna banka je v svoji raziskavi ugotovila, da so nacionalne verige vrednosti na Kitajskem v avtomobilskem sektorju beležile rast v letu 2009, in sicer 13,1 %. Medtem so se globalne verige vrednosti na Kitajskem zmanjšale za skoraj 30 %. Na drugi strani je podobna zgodba z verigami vrednosti v ZDA. Tudi v ZDA so globalne verige vrednosti v letu 2009 upadle za 31,7 %, so se pa znižale tudi nacionalne verige vrednosti za 1,6 %. To kot prvo nakazuje, da so nacionalne verige vrednosti resnično manj občutljive do recesij in kriz, hkrati pa se pokaže tudi, da so globalne verige vrednosti podobno prizadete ne glede na državo. Razvidno je, da je Kitajsko globalna finančna kriza na domačem trgu manj prizadela kot recimo ZDA, a so njene globalne verige vrednosti kljub temu upadle za podoben odstotek kot ameriške. Pomemben vpliv imajo tudi regionalni trgovinski sporazumi in regionalne povezave, ko so se še posebej v Aziji povečale medregionalne verige vrednosti. Na drugi strani pa se te povezave med regijami v zahodnem razvitem svetu manjšajo (WTO, 2017).

Predvsem države, za katere je obstoj globalnih verig vrednosti ključnega pomena, se morajo zelo potruditi in temu prilagoditi svojo trgovinsko in gospodarsko politiko. Pomembno vlogo tu igrajo razvite države, ki procese z nizko dodano vrednostjo izvajajo v manj razvitih regijah in državah. Razvijajoče se regije/države so namreč v večini primerov specializirane v kasnejše faze verige vrednosti, kjer so potrebna cenejša, predvsem enostavna fizična dela, medtem ko imajo razvite države večjo vlogo v zgodnjih fazah proizvodnega procesa, na primer pri R&D.

ZDA so primer razvite države, kjer se izvajajo zgodnje faze proizvodnega procesa in končna prodaja (Miroudot & Rouzet & Spinelli, 2013).

Nasprotno pa ugotavlja skupina ekonomistov v strokovnem članku »Slicing up global value chains«. Po njihovih empiričnih podatkih naj bi se trend iskanja nizkocenovnega dela manjšal in to zaradi razvoja tehnologije. Razvoj tehnologije omogoča avtomatizacijo enostavnih delovnih procesov in veliko podjetji jih seli v lokalno okolje (Timmer & Erumban, 2014).

Zanimiv je razvoj azijskih držav, ki so močno vpete v GVV. Tako se je v večini slabo razvitih držav delež zaposlenih, ki sodelujejo pri globalnih verigah vrednosti, močno povečal med letoma 2000 in 2011 (Bangladeš, Filipini, Vietnam), kar pomeni, da so sicer na koncu verige z najmanj proizvodnimi deli, vendar so se odprli svetovnemu gospodarstvu. Pri državah, kot so Japonska, Kitajska, Južna Koreja, pa je razvidno, da delež zaposlenih, ki izvajajo procese z nizko dodano vrednostjo, vztrajno pada. Še več, v okviru globalnih verig vrednosti so delavci iz teh držav prešli iz proizvodnega sektorja v storitveni sektor, kar nakazuje napredek države (Vries & Chen & Hasan & Li, 2019).

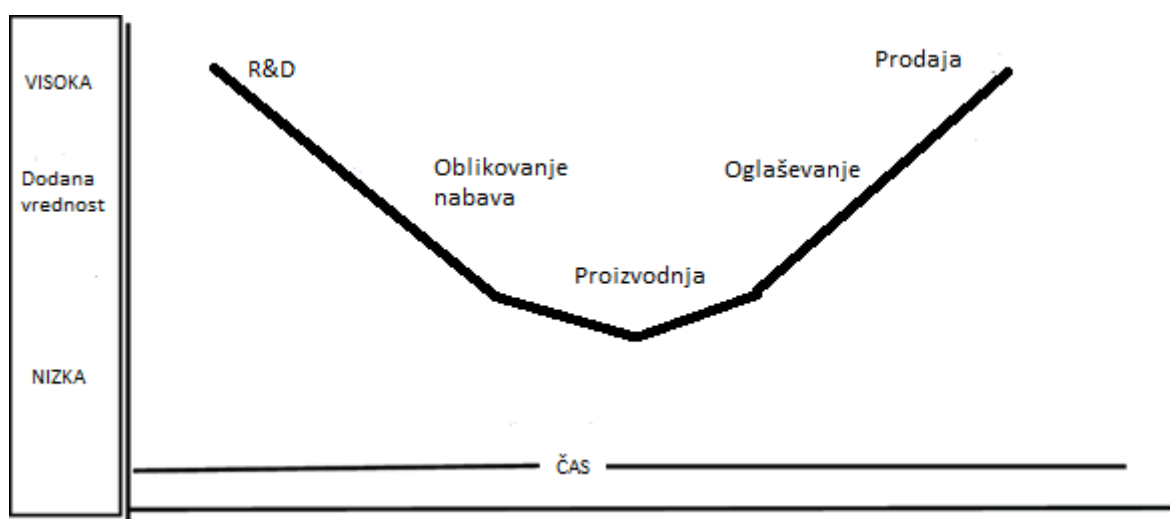
Poročilo Svetovne banke »Global Value Chain Development 2017« kaže, da so v času slabših gospodarskih obdobj najbolj na udaru kompleksne verige vrednosti, ki so v letu 2000 v času poka internetnega balona in v času finančne krize 2008 beležile največji padec. Klasična mednarodna trgovina in enostavne verige vrednosti so v zadnjih 20 letih razmeroma stabilne in brez večjih nihanj. Podatki Svetovne banke prikazujejo, da se na drugi strani domača proizvodnja okrepi v vsaki krizi (World Bank, 2017).

2.3 Krivulja nasmeha

V sklopu teorije verig vrednosti obstaja tudi koncept krivulje nasmeha (ang. »smile curve«). Krivulja nasmeha prikazuje porazdelitev dodane vrednosti vzdolž GVV. Graf krivulje na Y-osi predstavlja dodano vrednost določene aktivnosti med proizvodnim ciklom proizvoda (aktivnosti razvoja in raziskave, oblikovanja, proizvodnje itd.). Graf krivulje nasmeha prikazuje na X-osi celoten proces proizvodnje proizvoda od začetnega razvoja do končne prodaje. V obliki črke U oziroma nasmeha krivulja ponazarja, da je proizvodna aktivnost tista, ki prispeva najmanj dodane vrednosti med vsemi aktivnostmi, da pa je lokacijsko osrednja aktivnost v življenjskem ciklu proizvoda. Aktivnosti z najvišjo dodano vrednostjo pa so skoncentrirane bolj na začetku in koncu verig vrednosti. Implikacija te krivulje pri verigah vrednosti je to, da podjetja selijo proizvodnjo na cenovno ugodnejše lokacije, kjer je predvsem delovna sila cenejša, primerjaje z domačo delovno silo (Aggrwal S., 2017).

Države, ki so pozicionirane bolj na koncu GVV, imajo večji delež t. i. »backward« participacije. Na drugi strani pa imajo države, ki se nahajajo bolj na začetku GVV, višji delež t. i. »forward« participacije in sodelujejo v aktivnostih, kot so razvoj in raziskave, marketing in prodaja izdelka. Empirični podatki potrjujejo, da matična podjetja ohranjajo aktivnosti, kot so raziskave in razvoj, marketing in prodaja, v domači državi (Rungi & Del Prete, 2017).

Slika 4: Krivulja nasmeha



Vir: Rungi & Del Prete (2017).

2.4 Organizacija globalnih verig vrednosti in vpliv trgovinskih stroškov

Pri analizi organizacije GVV proučujemo, s katerimi procesi in na katerih stopnjah znotraj podjetja se ustvarja dodana vrednost in kako to vpliva na organizacijo samega podjetja. Večina procesov, ki prinašajo manjšo dodano vrednost, se po navadi izvaja tam, kjer je delovna sila relativno cenejša. In obratno, procesi z visoko dodano vrednostjo se izvajajo pri začetku verige.

Eden od pomembnih vidikov organiziranosti GVV je geografska konfiguracija, ki prikazuje države/regije, ki sodelujejo v določeni panogi. V regijah, kot sta Jugovzhodna Azija ali pa Vzhodna Evropa, se izvajajo procesi z nizko dodano vrednostjo. V primeru ameriške celine takšno regijo predstavlja Srednja Amerika.

Pomemben vidik organiziranosti GVV je tudi način upravljanja verig vrednosti, in sicer kako samo podjetje upravlja verigo vrednosti. Podjetja imajo različne vplive in moči odločanja v verigi vrednosti, večja imajo več vpliva, manjša pa bistveno manj. Na strukturo moči v verigi veliko prispevajo tri spremenljivke (Baier & Ponte, 2008):

- a) kompleksnost informacij, ki se širijo po verigi;
- b) kodiranost informacij o proizvodnji proizvoda;
- c) kompetentnost dobaviteljev.

Kompleksnost informacije je pomembna z vidika, kako povezana in organizirana je med seboj dobavna veriga in koliko transparentnosti je pri delitvi in izmenjavanju informacij. Tudi kodiranost informacij je pomembna značilnost dobavnih verig. Kodiranost informacij je pomembna za učinkovito, zaščiteno in hitro prehajanje informacij in znanj. Vsaka veriga vrednosti ima svoj način kodiranja informacij. Kompetentnost dobaviteljev je vsekakor ključna

za to, ali je dobavitelj sploh usposobljen delovati v določeni verigi vrednosti – ali ima potrebna znanja, finančne in materialne vire (Gereffi & Korzeniewicz, 1994).

Humprey in Schimtz (2002) omenjata štiri osnovne tipe napredovanja po verigi vrednosti: (i) napredovanje pri proizvodanju, ki je posledica večje učinkovitosti in boljše tehnologije pri procesih; (ii) napredovanje zaradi kakovosti – podjetje začne proizvajati proizvode z večjo dodano vrednostjo; (iii) funkcijsko napredovanje – podjetje dobi dodatne vloge in zadolžitve v verigi vrednosti; (iv) napredovanje znotraj sektorja, ki predstavlja premik podjetja iz ene verige v drugo verigo, a še vedno znotraj panoge, kar pomeni paralelno vključenost v istem sektorju.

V teoriji poznamo dva osnovna načina delitve in organizacije dobaviteljev – zunanje izvajanje (ang. outsourcing) in vertikalna integracija. Zunanje izvajanje je kupovanje storitev in polproizvodov zunaj podjetja in povezanih družb ter je lahko pomemben vir konkurenčnosti na trgu. Za podjetje je bolje, da investicijsko drage in specializirane procese kupuje od dobaviteljev, ki so pri teh procesih bistveno bolj stroškovno učinkoviti. Druga alternativa povezave z dobavitelji je vertikalna integracija, kjer podjetje naredi prevzem strateških dobaviteljev. Več ekonomskih strokovnih člankov izpostavlja pomembnost uravnoteženosti teh dveh strategij pri upravljanju svoje konkurenčne dobavne verige. Rothaermel, Hitt in Jobe (2006) ugotavljajo, da je izbiranje izključno zunanjega izvajanja ali vertikalne integracije neoptimalno. Podjetje naj bi se tako odločalo o uravnoteženi optimalni uporabi ene in druge strategije (Rothaermel, 2006).

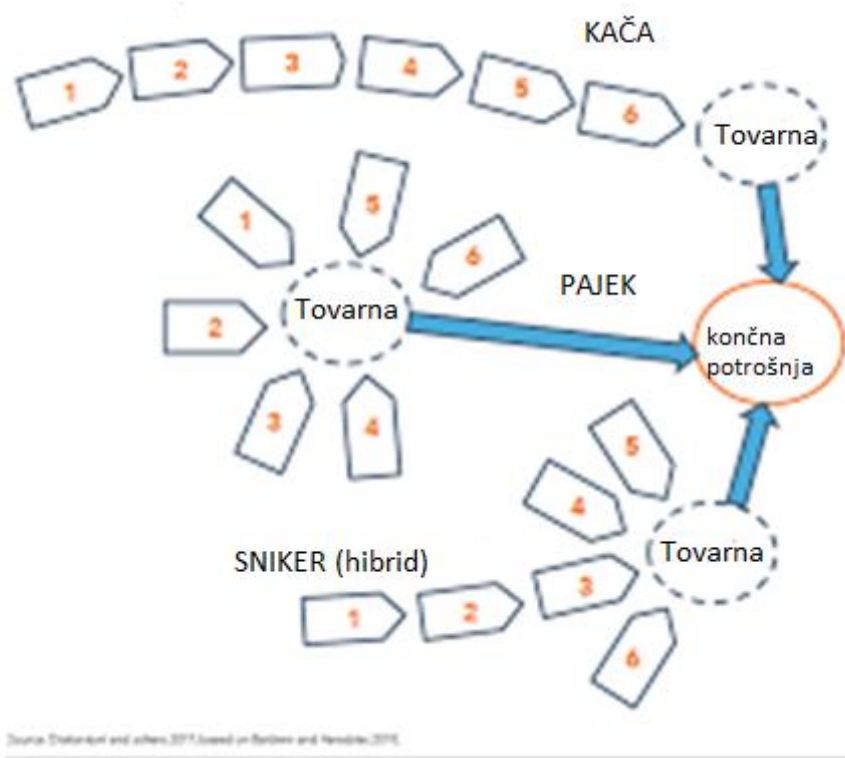
Naslednji pomemben vidik je percepcija širšega okolja na verige vrednosti, ki so del lokalne panoge, in kako to vpliva na ljudi, socialo in okolje. Vidik širšega okolja veliko pove o sami sposobnosti ljudi, infrastrukture in naravnih virov, ki omogočajo razvoj panoge na tem delu. Je močan argument za razlago medregionalnih in meddržavnih razlik. Za analizo verig vrednosti je analiza vseh deležnikov v določeni panogi. Le-teh je v panogi veliko: od podjetja, delavcev, vladnih služb, lokalnih dobaviteljev do samih lastnikov. Za uspešno delovanje panoge v nekem okolju je pomembno konstruktivno sodelovanje vseh vpletenih (Gereffi & Korzeniewicz, 1994).

Pri proučevanju vpliva trgovinskih stroškov, kot je na primer strošek carine, pa je koristno, da opredelimo osnovno konfiguracijo faz proizvodnega procesa. Na Sliki 5 sta prikazani dve poenostavljeni obliki. Prva tipologija, s katero lahko prikažemo globalne verige, je tako imenovana oblika »pajka« oziroma »pajkove mreže«. V splošnem se lahko pajkovo tipologijo opiše kot stanje, kjer imamo središčno točko A in posamezne točke okoli središčne točke. Vsi posamezni deli so uvoženi iz različnih držav oziroma zunanjih točk in se združijo v točki A, kjer se sestavi končni proizvod. Polproizvodi tako državne meje prečkajo dvakrat. Končni izdelek je lahko predmet direktne prodaje ali vmesni izdelek v daljši verigi vrednosti (Miroudot, 2013).

Druga tipologija je v obliki »kače«, to pa zato, ker se posamezni deli pomikajo po stopnjah v nekem točno določenem zaporedju in v posameznem delu se ustvari dodana vrednost, vse do končnega izdelka. Proces si sledijo sekvenčno in pri tem prihaja do večkratnih prehajanj državnih mej. Carine so velika omejitev za takšno obliko verig vrednosti.

Tretji primer na Sliki 5 je primer hibridne dobavne verige, ki združuje tako obliko kače kot mreže pajka (Miroudot, 2013).

Slika 5: Primer organiziranosti GVV panog



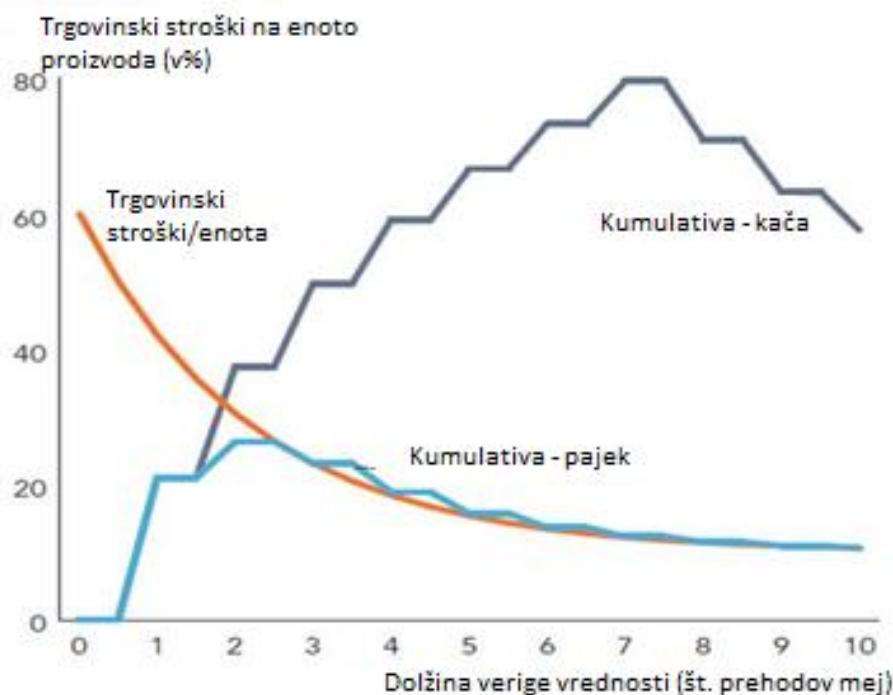
Vir: ESCAP (2017).

Globalne verige vrednosti v obliki kače so bistveno bolj občutljive na carine, ker si procesi in proizvodnja proizvoda sledijo v vrsti. Medtem pa se verige vrednosti v obliki pajkove mreže lažje prilagodijo, ker imajo več virov dobavljanja in so bolj razpršene. Ravno razpršenost in medsebojna neodvisnost procesa sta glavni prednosti pajkove mreže (Dollar in drugi, 2017; Baldwin & Venables, 2010).

Slika 6 prikazuje vpliv trgovinskih stroškov na enoto na različno gibanje kumulativnih stroškov glede na tipologijo GVV. Na Y-osi imamo trgovinske stroške na enoto proizvoda (v %), ki jih prikazuje oranžna krivulja. Na X-osi imamo dolžino verige vrednosti – število prehodov državnih mej. Modri krivulji na grafu prikazujeta gibanje kumulativnih stroškov v GVV za obe tipologiji, kače in pajka. V primeru kače kumulativni stroški kar nekaj časa močno naraščajo, navkljub padajočim stroškom ad valorem, ker se podjetja odločajo za podaljševanje verig s padanjem trgovinskih stroškov na enoto. Pri pajku pa gre le za dvakratno prečkanje meje, zato funkcija kumulativnih stroškov hitreje postane padajoča (Dollar & Reis & Wang, 2017).

GVV v sekvenčni konfiguraciji kače so torej bolj prizadete, ko se trgovinski stroški na enoto povečujejo. Podjetje, ki ima obliko kače, bo zato primorano bolj drastično poseči v svojo dobavno verigo in zmanjšati število prehodov mej. Na podlagi grafa je moč predvidevati, da bodo v trgovinski vojni, ki pripelje do povečevanja trgovinskih stroškov, na udaru predvsem verige vrednosti, ki so konfigurirane v obliki kače. Pričakujemo, da bo trgovinska vojna v tem primeru vplivala na skrajševanje GVV (Dollar & Reis & Wang, 2017).

Slika 6: Prikaz akumuliranih trgovinskih stroškov v odvisnosti od višine trgovinskih stroškov na enoto proizvoda v kačah in pajkih



Vir: Dollar, Reis & Wang (2017).

2.5 Dodana vrednost v trgovini in položaj GVV

Za analizo vpetosti in položaja držav v GVV potrebujemo podatke o dodani vrednosti v mednarodni trgovini (ang. Trade in Value Assets - TiVA). Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj je v zadnjih letih pripravila integrirane mednarodne input-output tabele »Inter-Country Input-Output« (v nadaljevanju ICIO), ki omogočajo podroben vpogled v izvozne in uvozne transakcije in merjenje dodane vrednosti, ustvarjene v mednarodni trgovini, v osemindesetih državah sveta, ki predstavljajo 95 % svetovnega proizvoda (Miroudot, 2013).

Raziskava Nacionalnega inštituta za ekonomske raziskave (NBER) ugotavlja relativni padec dodane vrednosti v trgovini v primerjavi s povečanjem globalnega bruto izvoza. Glavni razlog je povečanje sklenjenih regionalnih trgovinskih sporazumov, ki so v porastu nasproti globalnim trgovinskim sporazumom (Johnson & Neugera, 2016).

2.5.1 Kazalci vključenosti v GVV

Na osnovi podatkovne baze TiVA lahko spremljamo stopnjo vključenosti in položaj držav v GVV. Pri stopnji vključenosti v GVV ločimo med nazaj obrnjeno vključenost (v nadaljevanju »backward participacija«) in vključenost naprej (v nadaljevanju »forward participacija«). »Forward« participacija (FP) se izračuna kot delež domače dodane vrednosti, ki je posredno izvožen v tretje države (vsebovan v tujem izvozu), »backward« participacija (BP) se izračuna kot tuja dodana vrednost v izvozu domače države. Stopnja vključenosti v GVV se izračuna kot vsota »forward« in »backward« participacije. Na osnovi primerjave »backward« in »forward« participacije lahko opredelimo položaj v GVV in sicer po sledeči formuli: $\ln(1 + FP/100) - \ln(1 + BP/100)$. Alternativno lahko položaj v verigi opredelimo tudi na osnovi merjenja »razdalje« do končne potrošnje kot števila korakov do končne faze prodaje proizvoda kupcu (OECD, 2019). V okviru GVV lahko merimo tudi dolžino verig vrednosti. Dolžina verige je pomembno merilo globalnih verig vrednosti. Definirana je kot število posameznih faz v proizvodnji in se izračuna na osnovi input-output tabel.

2.5.2 Položaj ZDA v globalnih verigah vrednosti

ZDA so primer razvite države, ki je v GVV v povprečju pozicionirana v zgodnejših fazah verig vrednosti. ZDA so podpovprečno dejavne v globalnih verigah vrednosti, kajti njihov delež izvoza, vezan na GVV, v celotnem bruto izvozu je 31,7 % (Tabela 2), kar je manj od povprečja za razvite države, ki je bilo v letu 2015 v višini 41,4 %. Od celotnega bruto izvoza, ki ga ustvarijo ZDA, 9,5 % predstavlja »backward« participacija. Nekoliko več, 22,2 % vsega bruto izvoza, pa ZDA ustvarijo v »forward« participaciji (WTO, 2015).

Za ZDA so najpomembnejše ciljne države izvoza dodane vrednosti Kitajska, Kanada in Mehika. V trgovini s Kanado domača dodana vrednost doprinese kar 89,3 % vse vrednosti in tuja dodana vrednost 10,7 %. Od leta 2005 do leta 2015 je bila 4,9-odstotna povprečna rast sodelovanja ZDA v verigah vrednosti, medtem ko so imele razvite države stopnjo rasti okoli 4,1 %. Največji delež vhodnih materialov je ameriško gospodarstvo uvozilo s Kitajske, in sicer 18 % od vseh vhodnih materialov, ki so namenjeni izvoznim dejavnostim. Tudi pri posredništvu blaga in storitev so ZDA krepile svojo vlogo pri vmesnem delovanju v verigah vrednosti (WTO, 2015).

Tabela 2: Kazalci vključenosti izbranih držav v GVV v letu 2015

	ZDRUŽENE DRŽAVE	KITAJSKA	NEMČIJA
»Forward« participacija (delež)	22.2	17.5	21.9
»Backward« participacija (delež)	9.5	17.3	21.0
GVV participacija (delež)	31.7	34.8	42.9

Vir: Podatkovna baza OECD – TiVA kazalniki (2015).

2.5.3 Položaj Kitajske v globalnih verigah vrednosti

Kitajska je v verigah vrednosti nasprotje ZDA, četudi se po verigi pospešeno giblje navzgor. Kitajska je še vedno pomemben člen enostavnih in kompleksnih verig vrednosti. Zaradi relativno nizkih stroškov dela in materiala ter učinkovitosti proizvodnje je konkurenčna na svetovni ravni v vseh gospodarskih panogah, tudi v storitvah. V zadnjih desetih letih je Kitajska povečala delež svoje dodane vrednosti v izvozu tretjih držav s 15,6 % na 17,5 %. Višji delež v izvozu tretjih držav pomeni večjo vključitev Kitajske v globalne verige vrednosti (WTO, 2015).

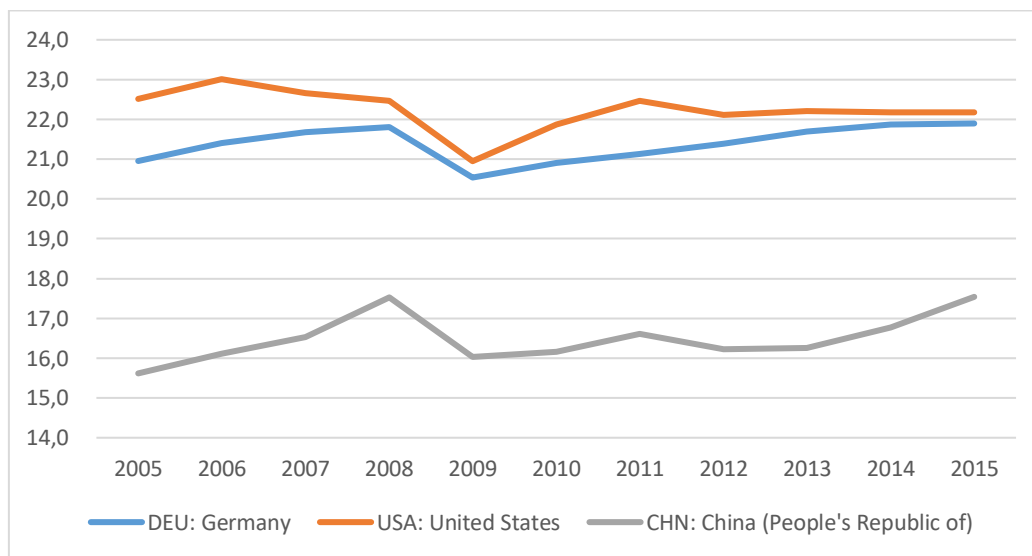
Eden glavnih premikov Kitajske je to, da je močno zmanjšala delež tuje dodane vrednosti v bruto izvozu. Podatkovna baza OECD prikazuje, da se je v letih med 2005 in 2016 zmanjšal s 26,3 % na 17,3 %. To je odraz pomika navzgor v verigi vrednosti. Tako je na primer v panogi elektronskih izdelkov, ki velja za najmočnejšo izvozno panogo na Kitajskem, delež tuje dodane vrednosti padel s 43 % na 30 % v enem desetletju (OECD, 2019).

Največ dodane vrednosti Kitajska izvozi v ZDA, nato na Japonsko in Južno Korejo. Največ kitajskih vložkov v svojem izvozu uporabi Južna Koreja (11 %), sledijo ZDA (9,2 %) (OECD, 2019). Panoge z največjim delom dodane vrednosti, ki so tudi paradni konji kitajskega izvoza, so naftna panoga, panoga elektronike in panoga električnih pripomočkov. Kitajska izvozi preko 20 % vsega svojega izvoza v ZDA (OECD, 2019).

Po podatkih WTO v Tabeli 2 delež vključenosti Kitajske v GVV predstavlja 34,9 % bruto izvoza. »Forward« in »backward« participacija sta zastopani skoraj enakovredno. »Forward« participacija je največja v prodaji na debelo, sledita pa računalništvo in elektronika. Kitajska največ svoje dodane vrednosti vhodnih materialov izvozi v Južno Korejo, in sicer kar 11 %

vsega izvoza vhodnih materialov v tretje države. Na drugi strani so največji dobavitelji Kitajske ravno Južna Koreja, Združene države in Japonska, in sicer v sektorjih elektronike, oblačil in električnih pripomočkov. Iz obeh analiz globalnih verig vrednosti Kitajske in ZDA je razvidno, da sta le-ti močno prepleteni med seboj in obstaja tveganje trgovine dodane vrednosti izvoza obeh držav. Ampak kjer je konflikt, je tudi priložnost za druge države, kot sta Južna Koreja in Japonska, da pospešita sodelovanje s Kitajsko. ZDA odpirajo vse več trenj v mednarodni trgovini, kar jim ne omogoča resne diverzifikacije pri drugih državah, in o tem tudi govori naslednje poglavje (WTO, 2015).

Slika 7: Gibanje »forward« participacije v GVV za izbrane države v obdobju 2005–2015

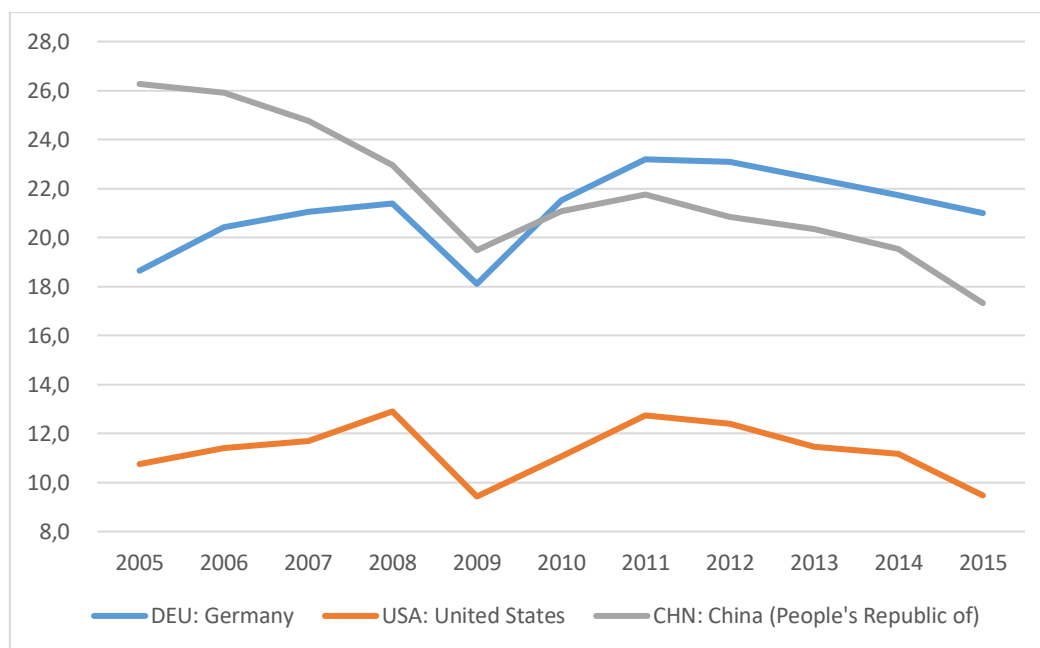


Vir: Podatkovna baza OECD – kazalniki TiVA (2015).

Iz Slike 7 je razvidno, da je kitajska »forward« participacija zrasla največ v zadnjih 15 letih v primerjavi z ZDA in Nemčijo. Kljub temu je nivo »forward« participacije še vedno nižji od razvitih držav, ampak vztrajno raste. Viden je padec »forward« participacije pri vseh treh velesilah v času finančne krize 2008, ko se je mednarodna trgovina močno omejila.

Iz Slike 8, ki prikazuje »backward« participacijo, pa je na drugi strani vidno, da v zadnjih 10 letih »backward« participacija pada za vse tri države. Še v letu 2005 je imela Kitajska zelo visok delež, a ga je uspela znižati in je sedaj celo nižji od nemškega. To nakazuje, da se Kitajska premika navzgor po GVV in da se na Kitajskem izvaja vse več procesov z visoko dodano vrednostjo.

Slika 8: Gibanje »backward« participacije v GVV za izbrane države v obdobju 2005–2015



Vir: Podatkovna baza OECD - kazalniki TiVA (2015).

3 TRGOVINSKA VOJNA MED ZDA IN KITAJSKO

V tem poglavju so predstavljeni vzroki za trgovinske napetosti med ZDA in Kitajsko. Leta 2016, za časa ameriških predsedniških volitev, je bilo jasno, da se bo svetovna geopolitična situacija spremenila. Trump je kot predsedniški kandidat že takrat jasno označil Kitajsko za namerne manipulatorja z vrednostjo svoje valute in poudarjal, da so ZDA preveč odvisne od Kitajske. Napovedovalo se je, da bo v primeru, da na volitvah zmaga Trump, le-ta vodil precej protekcionistično zunanjo in trgovinsko politiko. Njegov primarni namen je oslabitev kitajske trgovine in kitajskega uvoza v ZDA, kot tudi zaščita domačih delovnih mest in vrnitev ameriških podjetij s proizvodnimi enotami na Kitajskem nazaj na domači trg. Kmalu po nastopu svojega mandata je predsednik Trump začel uresničevati svoje napovedi glede carin. Najprej je dvignil carine na jeklo in aluminij. Posledično je Kitajska odgovorila na vsako potezo ameriške zunanje trgovinske politike in, kot pričakovano, trgovinska vojna se je stopnjevala in je še vedno v polnem teku (Koty & Wong, 2019; Hanson, 2020).

Glavni povod za trgovinske napetosti je stanje tekoče plačilne bilance, ki je v ZDA do finančne krize leta 2008 presegla negativno mejo 1 % svetovnega BDP-ja oziroma skoraj dosegla mejo 2 %. To je po mnenju ameriške administracije ključni problem ZDA v mednarodni trgovini, saj so te v izgubi pri trgovanju z ostalimi. Na drugi strani pa Kitajska in ostale države to izkoriščajo. Tako ima Kitajska svojo tekočo plačilno bilanco v pozitivnem stanju že od 90. let prejšnjega stoletja (IMF, 2019).

Zgovoren je tudi podatek o mednarodni trgovinski dejavnosti, ki se je skrčila z več kot 2-odstotne letne rasti na 1,5-odstotno. Od začetka do konca leta 2018 se je ameriška carinska stopnja v povprečju dvignila z dobrih 2 % na slabih 8 % (IMF, 2019).

3.1 Gospodarski položaj ZDA in Kitajske

Ekonomski položaj ZDA je bil v letu 2019 stabilen in tudi ocena za rast bruto domačega proizvoda je bila v letu 2019 enaka 2,1 %. To je sicer manj kot v letu 2018, ko je rast ameriškega BDP znašala 3 %. Administracija pričakuje, da bo do leta 2021 GDP še padel, in sicer za 1,8 % (BEA, 2019).

Predvidena stopnja inflacije v ZDA je bila 1,5 % za leto 2019 in pričakuje se, da bo v letih 2020 in 2021 zrasla na 1,9 % in 2,0 % na letni ravni. Ker to ni načrtovana letna inflacija za FED (ameriška centralna banka), je 31. 7. 2019 ta že spustila obrestne mere na 2,25 %, da bi omogočila doseg cilja. V prihodnosti je pričakovati še kakšno znižanje obrestne mere (BEA, 2019).

Tabela 3: Ekonomski kazalci za Kitajsko in ZDA v letu 2019

	ZDA	KITAJSKA
Rast BDP (rast 2019, v %)	2,1	6,1
Javni dolg (v % BDP)	107	16,3
Brezposelnost (v %)	3,9	3,8
Inflacija (CPI, v %)	1,9	1,9
Tekoči račun (v % BDP)	– 2,4	0,4
Saldo tekočega računa (v milijardah USD)	– 621	351

Vir: BEA (2019) in NBSC (2019).

ZDA so imele v letu 2018 negativni saldo tekočega računa v višini 621 milijard dolarjev (uvozile so za okoli 3,1 trilijona tujine in izvozile za 2,5 trilijona dolarjev svojega blaga in storitev). Kljub trgovinskim sankcijam in pogajanjem se je negativni saldo v primerjavi z letom 2017 povečal. V letu 2017 je bil saldo tekočega računa negativen v višini 552 milijard dolarjev. Enega izmed pomembnih razlogov je iskati v dejanski vrednosti ameriške valute. Ameriški dolar se je v letu 2018 precej okrepil in podražil izvoz ameriških izdelkov v tujino, na drugi strani pa je to omogočilo hitrejši uvoz cenejših tujih izdelkov (BAE, 2019).

Največji zunanjetrgovinski partner ZDA je ravno Kitajska (670 milijard vrednega blaga v mednarodni trgovini). Sledita Kanada (617 milijard dolarjev) in Mehika (611 milijard). Deficit

zunanje trgovine ZDA s Kitajsko predstavlja kar 47 % vsega ameriškega trgovinskega deficita (BAE, 2019).

Kitajska rast BDP je bila zadnjih 10 let visoka. Leta 2009, tik pred krizo, je bila rast celo nad 12 % in je po krizi ostala na ravni 8 %. Za primerjavo, v razvitih gospodarstvih je takrat rast padla na ničelno stopnjo. Kitajska rast je v zadnjih 10 letih vztrajno padala iz leta v leto. Leta 2019 je gospodarska rast napovedana pri 6,2 %, kar pa je še vedno močno nad povprečjem. Tudi v naslednjih letih je za Kitajsko pričakovati stabilno rast okoli 6 % (NBSC, 2019).

Rast kitajskega gospodarstva je v drugem četrtletju 2019 padla na najnižjo točko v 27 letih. Bruto proizvod na prebivalca pa se je iz leta v leto višal. Tako je bil BDP na prebivalca še leta 2013 okoli 7124 dolarjev, medtem ko je bil leta 2017 že 8738 dolarjev (Focus Economics, 2019).

Inflacijo pri kitajskih cenah je pričakovati na okoli 2 %, četudi je trenutna dejanska inflacija višja, in sicer 2,7 % (Focus Economics, 2019).

Kitajski presežek v mednarodni trgovini je bil junija 2019 najvišji po decembru 2018. Kljub vsem sankcijam in grožnjam s strani ameriške administracije je bilo trgovinsko (ne)ravnovesje v prid Kitajski v višini 509 milijard dolarjev (Focus Economics, 2019).

3.2 Časovnica trgovinske vojne

Za začetek trgovinske vojne velja datum 2. marec 2018, ko so ZDA prvič uvedle dodatne carine. Takrat uvedene carine niso bile samo za Kitajsko, ampak tudi za preostanek sveta. Samo dve državi sta bili takrat izvzeti iz carin na aluminij (10 %) in jeklo (25 %), in sicer Argentina in Avstralija. Zaradi dviga carin na omenjene dobrine je bila že od začetka močno prizadeta avtomobilska industrija. Aluminij in jeklo sta pomembni dobrini pri avtomobilskih proizvodih in posledično se je dobičkonosnost proizvajalcev zmanjšala, kar je imelo vpliv na spremembo verig vrednosti in vrednosti njihovih delnic (Koty & Wong, 2020; Bown, 2020).

Kitajska je na prvo višanje carin na aluminij in jeklo odgovorila s 25 % višjimi carinami na 16 milijard vredno ameriško blago. To je direktno vplivalo tudi na ameriške avtomobilске proizvajalce, saj je kitajska administracija v paket višjih carin vključila tudi uvoz končnih avtomobilskih produktov. Po ocenah je to prizadelo za 10 milijard dolarjev vrednega izvoza avtomobilov (CNBC, 2018; Bown, & Kolb, 2019).

Vsekakor je bila trgovinska vojna med velesilama pričakovana že zaradi Trumpove volilne kampanje, kjer je zatrjeval, da se Kitajska poslužuje nepoštenih praks pri mednarodni trgovini in kraje intelektualne lastnine. Tudi ogromen trgovinski deficit je bil po njegovem mnenju trn v peti ameriškemu gospodarstvu (Koty & Wong, 2020; Reuters, 2019).

V mesecih po marcu 2018 sta se državi skušali zblížati in najti rešitev, ki bi bila v zadovoljstvo obeh, ampak leto kasneje kaže na to, da je to lahko dolgoročen cilj, za katerega bo potrebnega tudi nekaj popuščanja z obeh strani (Koty & Wong, 2020; Reuters, 2019).

Kljub premirju, ki je trajalo med decembrom 2018 in marcem 2019, kaže, da se situacija še ni umirila, in grožnje o višjih carinah so še vedno aktualne. Premirje je bilo sklenjeno bolj kot ne zato, da se je »medvedje« gibanje decembra 2018 umirilo in da so finančni trgi optimistični za prihodnje leto. Od začetka, od prvega dviga carin, se je večkrat zgodilo, da je Kitajska odgovorila s povračilnimi ukrepi v določenem obsegu carin, kar vodi v začaran krog strategije tit-for-tat. Po mnenjih nekaterih je dejstvo, da Kitajska vedno odgovori z blažjimi udarci, saj se Kitajska zaveda, da imajo ZDA večji manevrski prostor pri carinah in pri dobaviteljih (Koty & Wong, 2020; Reuters, 2019).

V zadnjem obdobju je razvidno, da se je trgovinska vojna preselila tudi na bolj direktne strategije, kjer si države izbirajo tarče, podjetja, ki so drugi državi pomembna. Tako so recimo ZDA pod drobnogled vzele Huawei in mu onemogočile poslovanje na ameriškem trgu. Obe državi sta sestavili črni seznam in tako sporu dodali dodaten povračilni ukrep, ki je vse bolj usmerjen v politični konflikt in merjenje moči. Dejstvo je, da to ni spor, ki bi bil omejen na bilateralne posledice, ampak zadevo opazuje ves svet in tudi svetovni finančni trgi. ZDA so tudi v svoji državi pritiskale na svoja domača podjetja. Tako so pod drobnogled vzeli General Motors in ostale avtomobilске proizvajalce, da jih spodbudijo k zaposlovanju v domačem okolju (Koty & Wong, 2020; Reuters, 2019).

V mesecu juliju in avgustu 2019 se je komunikacija med državama zopet poslabšala. Dodatno so zadevo zapletli ljudski protesti v avtonomni državi Hongkong, za kar je dejal predsednik Trump, da se morajo razmere tam urediti pred podpisom sporazuma. ZDA so napovedale novo višanje carin s 1. septembrom in nato s 15. decembrom. Kitajska jim je 23. avgusta odgovorila z višanjem svojih carin na ameriške izdelke. To je sprožilo nejevoljo na ameriški strani, kjer so celo izjavili, da naj ameriška podjetja začnejo v celoti iskati druge trge in vire za poslovanje (Koty & Wong, 2020; Bown, 2020).

Konec avgusta 2019 je potekalo srečanje sedmih največjih gospodarstev sveta (Združeno kraljestvo, ZDA, Japonska, Italija, Nemčija, Kanada, Francija), kjer so se poleg mnogih kriznih tem dotaknili tudi trgovinske vojne. Trgovinska vojna vpliva na celoten svet, tudi na druga razvita gospodarstva. V prvi vrsti na njih vpliva direktno višanje carin od države do države, pa tudi stanje kitajskega gospodarstva in trga povpraševanja ima velik posreden vpliv na gospodarsko rast po celotnem svetu (Koty & Wong, 2020; Reuters, 2019).

V novembru in decembru 2019 so se razmere za pogajalsko mizo nekoliko umirile. ZDA in Kitajska skušajo najti skupni jezik. Konec novembra so ZDA izdale zakon, po katerem imajo vpliv nad tem, kakšno tehnologijo uporabljajo ameriška podjetja. Namen tega koraka je bil, da kitajska tehnološka podjetja ne bi mogla izvažati tehnologije v ZDA, vsaj ne brez vednosti ameriških oblasti (Koty & Wong, 2020; Reuters, 2019).

V vsem tem času so ZDA uveljavile višje carine za več izdelkov – vrednost 360 milijard dolarjev. Kitajska je v začetku trgovinske vojne odgovarjala z enakimi recipročnimi ukrepi – če so ZDA ocarinile za 34 milijard dolarjev blaga, je Kitajska na drugi strani storila isto za ameriške izdelke. Kasneje je Kitajska odgovarjala z milejšimi ukrepi. V primeru, ko so v ZDA

maja 2019 zagrozili s 25-odstotnim dvigom carin na 600 milijard vredno blago, je Kitajska vrnila s carinami za samo 60 milijard vredno blago (BBC, 2020; Akan, 2018).

Na začetku leta 2020 so se finančni in realni trgi zdeli neprizadeti zaradi trgovinske vojne med ZDA in Kitajsko. Obe velesili sta 15. januarja 2020 podpisali prvo fazo trgovinskega sporazuma. Namen tega podpisa je bil v prvi vrsti zmanjšati ameriške tarife na kitajske izdelke in povečati kitajske nakupe ameriških izdelkov (Koty & Wong, 2020; Bown, 2020).

V kasnejšem obdobju, ko je bila svetovna pandemija na vrhuncu, sta se državi vzdržali kakršnega koli zaostrovanja pri tarifah. Še več, tako Kitajska kot ZDA sta v času epidemije koronavirusa odpravljali že vzpostavljene tarife in ukrepe. Nobena svetovna država se v času strmega padca BDP-ja in vse ostalih groženj v povezavi v virusom ni bila sposobna spopadati z ostalimi geopolitičnimi situacijami (Koty & Wong, 2020).

Prav tako sta se 15. avgusta 2020 državi odločili, da zaradi zdravstvenih razlogov zamakneta skupščino, na kateri bi ocenjevali dosežene rezultate vseh pogajanj. Vsi napor ameriške administracije so v tem času uprti v prihajajoče jesenske predsedniške volitve. Kitajska se na drugi strani že od pomladi 2020 trudi zagnati svoje gospodarstvo na stanje pred izbruhom virusa (Koty & Wong, 2020).

Zadnje dejanje trgovinskih pogajanj se je zgodilo 25. avgusta 2020 – državi se odločita nadaljevati trgovinske pogovore. Poseben poudarek v naslednji fazi bo na intelektualni lastnini in zavarovanju teh pravic glede lastnine. Tako sta strani dosegli dogovor, da se tudi poreklo vseh dobrin, ki v ZDA pridejo iz posebne avtonomne države Hongkong, označi kot kitajsko. S tem so onemogočili zlorabe porekla skozi to pristaniško mesto. Kot je razvidno, sta državi v kriznih zdravstvenih in ekonomskih časih dosegli določen preboj pri pogajanjih in tako vnesli optimizem na svetovne borze, ki kljub posledicam korona krize dosegajo izjemne rezultate (Koty & Wong, 2020).

4 ANALIZA UČINKOV TRGOVINSKE VOJNE NA GVV V AVTOMOBILSKI PANOGI

4.1 Trendi in situacija v avtomobilski industriji

Svetovni avtomobilski sektor je pred mnogimi preizkušnjami in resnimi spremembami. Pomembna preizkušnja tega sektorja je trgovinska vojna med ZDA in Kitajsko. Povpraševanje po avtomobilih na Kitajskem je močno upadlo, kar povzroča težave predvsem ameriškim proizvajalcem. Elektrifikacija panoge je velik izziv za mnoge proizvajalce ter napoveduje velike stroške za razvojne aktivnosti ter za spremembo prometne infrastrukture. V zadnji večji aferi »dieselgate« so avtomobilski proizvajalci občutno izgubili zaupanje potrošnikov zaradi zavajajočih objavljenih rezultatov izpušnih plinov (PwC, 2018).

Dodaten in rekorden padec prodaje v letu 2020 je povzročila pandemija covid-19, ki je za več tednov zaprla večino tovarn vseh večjih avtomobilskih proizvajalcev. Še dodatno je v luči ukrepov proti virusu mnogo držav omejilo poslovanje avtomobilskih prodajnih mest. Padec prodaje je po nekaterih ocenah kar 85-odstoten. Štiri glavna tveganja, s katerimi se srečuje avtomobilski sektor, so:

- a) geopolitična situacija: trgovinska vojna, izstop Združenega kraljestva iz Evropske unije, novi trgovinski sporazumi (NAFTA);
- b) dolgoročno napovedovanje: veliko več negotovosti v napovedovanju razmer in povpraševanja na dolgi rok, cene fosilnih goriv, cene surovin;
- c) nove tehnologije: električna vozila, avtonomna vozila, souporaba vozil;
- d) izbruh pandemije in globok padec prodaje novih vozil.

Tabela 4: Letni padec/rast prodaje vozil med letoma 2018 in 2019

Regija	2019	2018	18/19 (v %)
Evropa (EU+EFTA)	15,805,800	15,624,500	1,2
ZDA*	16,965,200	17,215,200	– 1,4
Japonska	4,301,100	4,391,200	– 2,1
Indija	2,962,100	3,394,700	– 12,7
Kitajska	21,045,000	23,256,300	– 9,5

Vir: Podatkovna baza VDA (2020).

Tabela 4 prikazuje letno prodajo lahkih vozil v posameznih regijah sveta. Zadnji stolpec tabele prikazuje letno rast/padec prodaje vozil v obdobju 2018–2019.

Na podlagi podatkov nemškega združenja avtomobilskih proizvajalcev (VDA) je razvidno, da so pomembni avtomobilski trgi doživeli padec povpraševanja po lahkih vozilih. Izjema je bil evropski trg, kjer je prodaja doživela rahel vzpon za 1,2 %.

Četudi so razvijajoči se trgi, kot sta Indija in Kitajska, v zadnjih 15 letih rasli in skrbeli za višje povpraševanje, se je trend rasti v zadnjih letih obrnil. Tako se je na Kitajskem v letu 2019 prodalo za dobra 2 milijona manj vozil.

Tudi za proizvodnje avtomobilskih delov in končnih proizvodov bodo najpomembnejša območja Kitajske, ostalih južnoazijskih držav in države Južne Amerike. Od leta 2018 do 2019 ja rast svetovne proizvodnje v avtomobilskem sektorju poganjala ravno Kitajska.

Ameriški avtomobilski trg je eden najpomembnejših sektorjev v ZDA, saj proizvede kar 3 % celotnega BDP države. Prav tako je najpomembnejša izvozna dejavnost v proizvodnem sektorju. V letu 2018 je ameriški avtomobilski sektor izvozil za 692 milijard dolarjev vrednih avtomobilskih delov in končnih proizvodov. ZDA so izvozile za 1,8 milijona novih osebnih avtomobilov in okoli 131.000 tovornih vozil. Njihovi izdelki so dosegli kar 200 trgov po svetu. Izvozna vrednost ameriških komponent in posameznih delov je bila vrednotena na 88,5 milijarde dolarjev. Najpomembnejši proizvajalci trenutno so FCA US, Ford in General Motors (zaposlujejo okoli 250.000 delavcev) (AAPC, 2018).

Zaupanje potrošnikov, stabilno ekonomsko okolje, dostopnost do virov financiranja in starost voznega parka Američanov so ključni dejavniki, da je avtomobilski trg v ZDA še vedno precej stabilen in dejaven. Tako je pričakovati, da bodo številke in letna prodaja ostale podobne kot v letu 2019 (prodaja lahkih vozil pri 16,9 milijona enot). Segment lahkih tovornih vozil bo imel do leta 2025 lepo rast in se bo letna prodaja povzpela na 14 milijonov enot na leto. Na drugi strani je pričakovati, da bo do leta 2025 prodaja osebnih vozil močno upadla. Za leto 2025 je napovedano, da se bo v ZDA prodalo samo okoli 4 milijone osebnih vozil (AAPC, 2018).

Do leta 2025 glavna tveganja avtomobilskega sektorja sestavljajo politični dejavniki. Prvi v vrsti izmed teh dejavnikov je gotovo trenutna trgovinska vojna med ZDA in Kitajsko, ki lahko spravi ameriški avtomobilski sektor v težave. Avtomobilska panoga v ZDA je zaradi svoje moči in razširjenosti velikokrat orodje političnih akterjev. Ameriška administracija z zakoni velikokrat vpliva na omenjeni sektor. Vsakokrat, ko ameriška centralna banka (FED) urgira s spremembami obrestnih mer, je potrebna pozornost v vseh sektorjih. Potem so tu ekonomski dejavniki, kot je na primer napoved recesije v naslednjem letu (obratna krivulja donosov). Tudi stroški vstopnih komponent in delov se v splošnem višajo. Pomemben dobavitelj ameriškemu avtomobilskemu sektorju je Mehika oziroma mehiški dobavitelji. Tudi ameriški proizvajalci imajo v Mehiki mnogo svojih podružnic in tovarn. Mehika bo med letoma 2018 in 2026 povečala svojo proizvodnjo za 0,9 % (CAGR – compound annual growth rate), medtem ko bo ameriški CAGR-kazalnik v tem obdobju 0,3 %. Ameriško gospodarstvo bo tako še naprej odvisno od Mehike in Kitajske ter drugih manjših držav (IHS Markit, 2019).

V letu 2000 je proizvodnja avtomobilov in avtomobilskih delov bila razdeljena na sledeč način (v % proizvodnje enot):

- a) območje Detroit (domača proizvodnja) v višini 77 %,
- b) Nemčija v višini 3 %,
- c) Azija v višini 18 %,
- d) ostale države v višini 2 %.

Leta 2026 je za ZDA predvideno, da bo slika deleža proizvodnje doma in v tujini popolnoma obrnjena. Kar 37 % vseh v ZDA prodanih avtomobilov bo proizvedenih v azijskih državah in le 46 % na domačem trgu. Razlog je iskati v finančni racionalizaciji, cenejšem transportu in odločitvah o zunanjih virih proizvodov – globalne verige vrednosti (CARGO, 2019).

Kitajska je na drugi strani največji trg za avtomobilске proizvajalce za prodajo končnih avtomobilskih proizvodov. Zato je tudi tolikšen izziv za proizvajalce, ker je povpraševanje po avtomobilih na Kitajskem lani prvič resno padlo v zadnjih 20 letih. Tako so v letu 2018 prodali za 28,08 milijona prevoznih sredstev. Leto pred tem, torej 2017, pa so prodali za 28,88 milijona prevoznih sredstev. Razlog za to je tudi to, da so kitajski državljani začeli kupovati rabljena vozila. Sektor rabljenih vozil je zrasel z 12,4 milijona prodanih vozil v letu 2017 na 13,82 milijona v letu 2018. Četudi bo rast v naslednjih letih manjša, bo povpraševanje v letu 2020 še vedno doseglo 31 milijonov prodanih enot (CARGO, 2019).

V obdobju 2006–2014 je kitajsko povpraševanje po avtomobilih zraslo za 18,1 %. V obdobju od 2014 do 2019 je ta rast znašala samo 6,3 %, kar nakazuje na konkretne spremembe v njihovem avtomobilskem trgu (CAAM, 2019).

Tudi v letu 2019 Kitajska doživlja padec povpraševanja. V prvih šestih mesecih 2019 je prodaja avtomobilov padla za 12 %, kar pomeni, da je domači trg na poti k najslabšemu stanju od leta 1990. To vse je posledica upočasnjevanja kitajskega gospodarstva in tudi izginjanja srednjega kitajskega razreda. Druga ovira za prodajalce in proizvajalce avtomobilov so tudi zakonske zahteve za manjše izpuste v mestih, kar omejuje avtomobilsko dejavnost. V juliju 2019 se je prodaja avtomobilov znižala za 4,3 % glede na letno raven. Pričakuje se, da se bodo tudi marže v avtomobilski panogi krčile, kajti avtomobilski trg je izjemno tekmovalen in konkurenčen (South China Morning Post, 2019).

Kasneje v letu 2019 je kitajsko združenje avtomobilskih proizvajalcev CAAM objavilo, da je v devetih mesecih leta 2019 proizvodnja vozil padla za 11,4 % in prodaja za 10,3 % na letni ravni (CAAM, 2019).

4.2 Organizacija GVV v avtomobilski panogi

Avtomobilska panoga je eden močnejših in bolj dejavnih sektorjev na svetu. Avtomobilska panoga je klasičen primer panoge, ki vključuje razvejane verige vrednosti za izdelavo vmesnih in končnih proizvodov. Večji proizvajalci avtomobilov, naj bodo to ameriški, evropski ali azijski, uporabljajo zunanjo proizvodnjo in cenejše izdelave svojih delov po vsem svetu. Začetke globalne proizvodnje avtomobila kot končnega proizvoda se najde že v 80. letih prejšnjega stoletja. Zaradi političnih teženj in teženj po delovni sili so bili proizvajalci avtomobilov sicer vezani na proizvodnjo v lokalnem območju. Za končne proizvajalce je ključnega pomena to, da so najpomembnejši dobavitelji delov zaupanja vredni in odgovorni ter zanesljivi.

Večji in bolj znani proizvajalci avtomobilov so locirani v Evropi in v ZDA. Tako imenovani originalni proizvajalci (ang. original equipment manufacturer – OEM) so tista podjetja, ki svoje izdelke dobavljajo direktno proizvajalcem končnih izdelkov. Primer – akumulator, ki je vgrajen v avtomobilu med proizvodnjo, velja kot originalen del. Obstajajo pa tudi sekundarni proizvajalci avtomobilskih delov, ki svoje proizvode prodajo na trgu za reklamacije in popravila

ter niso neposredno povezani z avtomobilskimi proizvajalci. Večji dobavitelji avtomobilske panoge so iz manj razvitih regij, kot so Kitajska, Vzhodna Evropa, Mehika. Proizvajalci so vedno na začetku vrednostne verige, saj tudi interno vodijo prodajo svojih izdelkov. Potem so tu tako imenovani dobavitelji Tier 1, ki so neposredno povezani s proizvajalcem in imajo pogodbo direktno z njimi za dobavo posameznih delov in avtokomponent. Takšni dobavitelji so večinoma povezani z enim samim proizvajalcem ali največ dvema. Takšen dobavitelj je ključen za pravočasno in zanesljivo dobavo potrebnih delov za nemoteno delovanje tekočega traku. Sledijo dobavitelji Tier 2, ki so za razliko od dobaviteljev Tier 1 bistveno bolj specializirani v svoj proizvod in dobavljajo omenjenim dobaviteljem. Dobavitelji Tier 2 so največkrat vpeti v več panog in so zelo diverzificirani. Zadnja stopnja dobaviteljev je označena kot Tier 3. Tovrstni dobavitelji so zadolženi za dobavo osnovnih materialov, kot so recimo jeklo, železo in plastika. Dobavitelji Tier 3 oskrbujejo vse ostale tri nivoje (OEM ter dobavitelje Tier 1 in Tier 2) s surovinami. Dobavitelji Tier 2 in 3 so na začetku verige in izvajajo procese z najmanj dodane vrednosti (Silver, 2016).

Dobavne verige v avtomobilski panogi so kompleksne in hibridne oblike. Proizvajalci avtomobilov so povezani tako v konfiguraciji »kače« kot tudi »pajka«. Za končen proizvod, ki se proizvaja, je bolj značilna pajkova dobavna veriga – vse komponente se vgradi na istem mestu v proizvodnji. Za posamezne komponente velja pa tudi oblika kače, kjer se posamezni deli vgradijo sekvenčno.

Trend zunanjega izvajanja (ang. outsourcing) v avtomobilski panogi je še vedno zelo v porastu in podjetja se velikokrat odločijo za zunanje partnerje, v kolikor aktivnosti oziroma dela procesa ne zmorejo izvajati cenovno in časovno učinkovito. Zaradi tega trenda so dobavitelji v zadnjem času pridobili precejšno moč (del Porterjeve analize silnic). Predvsem dobavitelji Tier 1 in Tier 2 so izrednega pomena za podjetje. Ti dobavitelji so specializirani in zelo konkurenčni ter svoje procese izvajajo učinkoviteje na račun ekonomij obsega in krivulje učenja. Vloga proizvajalcev in dobaviteljev je vse bližja, ker lahko s skupnim delovanjem razširijo in razčlenijo delovanje in so sposobni izdelovati več različnih proizvodov. Nekateri večji dobavitelji (Tier 1) so lahko celo večji od samih proizvajalcev. Tako imenovani »mega dobavitelji« so po podatkih PwC (2013) sledeči: Bosch GmbH, Denso, Continental, Johnson Controls. Ravno veliki dobavitelji omogočajo avtomobilskim proizvajalcem, da z večjo finančno učinkovitostjo gradijo tovarne v tujini, da skrbijo za razvoj in raziskave, da sledijo trendom spreminjanja povpraševanja. Dobavitelji so za proizvajalce pomemben vir konkurenčnosti in postajajo vse močnejši, zato je njihova moč precejšnja (PwC, 2013).

Avtomobilska panoga je svojo organizacijo oblikovala v 90. letih prejšnjega stoletja. V tistih letih so mnogi proizvajalci in večji dobavitelji investirali, prevzemali in ustvarjali skupna podjetja v tujini in v razvijajočih državah. Večina takratnih proizvajalcev je danes še vedno močnih in globalnih. V zadnjih nekaj letih je trend avtomobilske panoge tudi ta, da se proizvajalci združujejo in nastajajo veliki konglomerati več različnih znamk pod isto krovno organizacijo (Sturgeon, 2008).

Dobaviteljske verige so zelo zaznamovale tudi strategije proizvajalcev avtomobilov. Na primer proizvajalci v ZDA so od dobaviteljev zahtevali specifične standarde in zahteve glede izdelkov, ki niso bili uveljavljeni drugje po svetu. To je pomenilo tesnejše sodelovanje dobaviteljev in proizvajalcev. To je negativno za dobavitelje z vidika ekonomij obsega (Sturgeon, 2008).

Avtomobilska panoga je zelo regionalna, kar pomeni, da so dobavitelji geografsko blizu končnemu trgu in proizvajalcem. Panoga avtomobilov je bila že od nekdaj zelo priljubljeno politično orodje, saj je končni izdelek statusni simbol in panoga zaposluje veliko ljudi. Tu velja omeniti politične pritiske, da se proizvaja čim več v lokalnem okolju. Drugi razlog za regionalnost je tehnična podpora in hitrejša dobava dobaviteljev (Sturgeon, 2008).

V zadnjih desetletjih so se določene regije po svetu razvile kot ključne pri dobavljanju posameznih avtodielov in komponent. Vsaka celina ima svoje regije dobaviteljev, in sicer sledeče:

- a) Severna Amerika: Mehika in južnoameriške države,
- b) Evropa: Španija in vzhodnoevropske države,
- c) Azija: Kitajska in južnoazijske države.

Od karakteristik dobavnih delov je odvisno, ali bodo proizvedeni na lokalni, mednarodni ali globalni ravni. Na primer posamezni avtodieli, kot so motorji, sistemi menjanja, sedeži in podobno, so zaradi nujnosti in specializiranosti bistveno bolj lokalne proizvodnje in transporta. Razlog je ravno to, da morajo biti ti dobavitelji lokacijsko blizu in morajo biti zanesljivi. V večini sta tudi razvoj in raziskava lokalno usmerjena.

Po nekaterih podatkih na podlagi vstopnih in izstopnih materialov ICIO iz leta 2013 so bile verige vrednosti dokaj regionalno omejene. Tako so evropske države večinoma izdelke uvažale iz drugih evropskih držav (Nemčija uvažata končne izdelke iz Slovaške, Češke), članice NAFTA (ZDA, Kanada, Mehika) so si dele izmenjavale med sabo. Dejstvo pa je, da bodo višje carine na kitajske avtomobilske dele prizadele tako kitajske proizvajalce kot tudi ameriške proizvajalce.

Na drugi strani so vmesni in začetni avtodieli, za katere je bolj smiselna ekonomija obsega in nizka cena proizvodnje. To pomeni, da se lahko takšni posamezni deli in polproizvodi izdelujejo na bolj mednarodni oziroma globalni ravni. Tu je govora o proizvodnji pnevmatik, baterij, elektronskega sistema (Sturgeon, 2011). Tudi Pavlinek in Zenka (2015) izpostavljata dejstvo, da kljub dobro organizirani mednarodni mreži avtomobilske panoge veliki proizvajalci še vedno ne zaupajo končne proizvodnje avtomobilov zunanjim partnerjem. Tu se na primer panoga elektronskih naprav razlikuje od avtomobilske, kajti v panogi elektronskih naprav podjetja uporabljajo zunanjo proizvodnjo do končnega izdelka.

Po nekaterih podatkih so zunanji dobavitelji povečali svoj delež v končni dodani vrednosti vozila, in sicer med 75 in 80 %. To pa po podatkih Frigant (2011) ne pomeni, da so tudi dejansko obdržali to dodano vrednost sebi v prid, ampak so jo vseeno v mnogih primerih prevzeli kar

proizvajalci sami. Mednarodni tokovi vrednosti v avtomobilskem sektorju so se povečali v smislu FDI (direktnih investicij) in deljenja dobička med deležniki v verigi.

V poročilu IMF je po izračunih ugotovljeno, da so današnje verige vrednosti vse manj odporne na spremembe in šoke na kratki rok. V primeru avtomobilskega sektorja to pomeni, da se proizvodnja in dobava posameznih delov za avtomobile ne bo tako drastično spremenila v kratkem roku. Kratek rok pri verigah vrednosti je časovno opredeljen na 3 do 5 let (Barkema, Bayoumi & Cerdeiro, 2019).

To potrjuje tudi članek »Sustainability in supply chain management: suggestions for the auto industry«. Xia in Li-Ping (2011) ugotavljata, da je globalizacija povzročila daljše dobavne roke in višje stroške transporta in zalog. Podjetja namreč koristijo ekonomije obsega, kar pomeni večjo proizvodnjo v regijah, ki so bolj konkurenčne za proizvodnjo. Avtomobilski proizvajalci, ki so svoje dobavne verige podaljšali (primer kače), so bili na udaru motenj in dodatnih tveganj (carin, kvot).

Pomemben vzrok oblikovanja dobavnih verig je tudi povišanje stroškov dela na Kitajskem. Tam naj bi se strošek delavca povišal za 20 % – v ZDA v enakem obdobju 3 %. Zeleni trendi, kot je politični boj proti izpustom CO₂ in onesnaževanju, so prisilili avtomobilsko panogo k razvoju alternativnih goriv – elektrika in plin. Xia in Li-Ping (2011) predlagata sledeče rešitve za avtomobilsko panogo:

- a) krajše dobavne verige (pajek in krajše kačaste verige vrednosti),
- b) vlaganje v management dobavnih verig (prilagodljivost),
- c) vlaganje v zeleno energijo – manjša odvisnost od naftnih šokov,
- d) zelena energija je v porastu in tudi povpraševanje raste,
- e) proizvodnja lokalno – politični in socialni vidik.

4.3 Vpliv trgovinske vojne ZDA – Kitajska na GVV v avtomobilskem sektorju

V skladu s teoretičnimi izhodišči, predstavljenimi v prvem delu magistrskega dela, pričakujemo, da bi se morali proizvajalci prilagoditi višjim trgovinskim stroškom zaradi uvedbe dodatnih carin s krajšanjem GVV. V slabih dveh letih je trgovinska vojna negativno vplivala na trgovanje med ZDA in Kitajsko. V prvi polovici leta 2019 je uvoz ocarinjenih kitajskih izdelkov v ZDA upadel za 25 %. Upad izvoza Kitajske v ZDA se je od prvega četrtertja 2019 do drugega povečal (Nicita, 2019).

Raziskava Združenih narodov ugotavlja tudi, da je izvoz kitajskih končnih avtomobilskih proizvodov in polproizvodov tisti, ki je v drugem četrtertju 2019 začel prevzemati stroške carin nase in postal manj konkurenčen. To je vodilo do sprememb dobavnih verig – preusmerile so se v druge razvijajoče se regije, kot so Vietnam, Tajvan, Mehika. Dobavne verige avtomobilске panoge so bile ene izmed bolj prizadetih (Nicita, 2019).

Po podatkih Združenih narodov je trgovinska vojna povzročila resno spremembo dobavnih verig. Na podlagi opazovanj in podatkov so ugotovili, da se je največji delež kitajskega izvoza

preusmeril na kitajsko provinco Tajvan. Tajvan je prevzel za 4 milijarde dolarjev vrednih avtomobilskih proizvodov in jih izvozil v ZDA. Možen razlog je namreč ta, da so lahko kitajska podjetja izvažala na Tajvan in od tam naprej v ZDA. Druga največja zmagovalka trgovinske vojne je Mehika, po vsej verjetnosti zaradi svoje geografske bližine ZDA. Mehika je prevzela za 3,5 milijarde dolarjev kmetijskih in transportnih izdelkov (vozil). Glavna ugotovitev raziskave je, da je trgovinska vojna prizadela obe državi, ZDA in Kitajsko. Pri ZDA se to odraža v višjih cenah za potrošnike, pri Kitajski pa v manj konkurenčnem izvozu (Nicita, 2019).

Naslednja raziskava je bila opravljena z namenom analize spremembe cen na ameriškem trgu. Na podlagi regresijske analize je bilo ugotovljeno, da je bil prenos bremena carinske dajatve med deležniki od proizvajalca do končnega kupca skoraj popoln. V kolikor so se carine povečale za 10 %, so se povečale tudi cene izdelkov na domačem trgu za skoraj 10 %. Ocenjena kumulativna mrtva izguba v ZDA je v letu 2018 znašala 8,2 milijarde dolarjev. Ocenjujejo tudi, da je 12,3 milijarde dolarjev steklo v državno blagajno v škodo kupcev in proizvajalcev. Povprečna mesečna mrtva izguba je v letu 2018 znašala 1,4 milijarde dolarjev. Kar 165 milijard dolarjev vredna trgovina med državama je bila izgubljena zaradi trgovinske vojne in izogibanja carinam (Amiti, 2019).

Belorra in Fotagne (2019) v svoji raziskavi o vplivu trgovinske vojne ugotavljata, da so bili odzivi držav vidni že v začetku leta 2019. Od začetka trgovinske vojne do aprila 2019 je bil ameriški izvoz na Kitajsko zmanjšan za 28 %. Prav tako avtorja nista našli nobenega dokaza, da bi se na drugi strani ameriški izvoz preusmeril v katero od tretjih držav. ZDA namreč niso napovedale carin samo Kitajski, ampak tudi Evropski uniji in svoji sosedu Kanadi. ZDA so uvoz končnih izdelkov s Kitajske deloma nadomestile z uvozom iz Mehike, Kanade in Evropske unije. Manj izrazito je to pri uvozu posameznih avtomobilskih delov, ki jih ZDA niso nadomestile v večji meri z uvozom iz drugih tretjih držav.

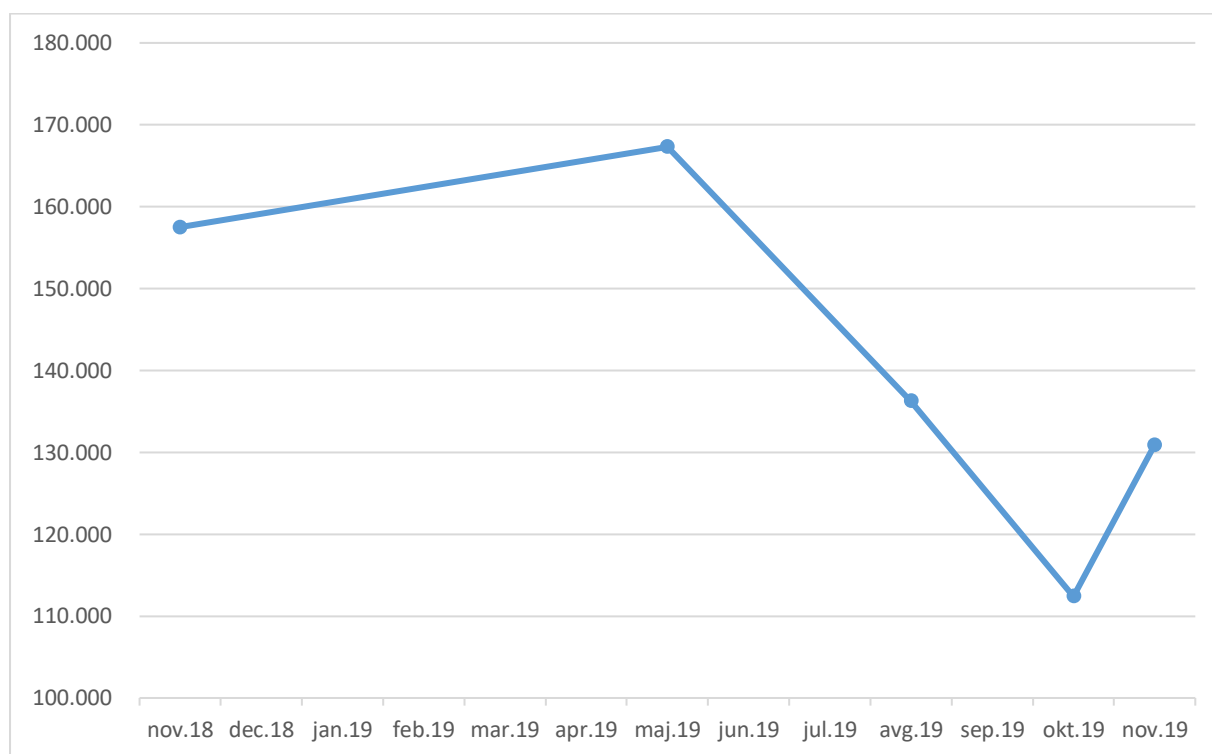
V članku je tudi prikazano, da so ZDA v trgovinski vojni do aprila 2019 izgubile več dodane vrednosti v avtomobilski panogi kot pa Kitajska. ZDA so v več kot letu od začetka trgovinske vojne izgubile 8,3 milijarde dolarjev dodane vrednosti pri trgovanju z avtomobili in avtomobilskimi deli. Kitajska je na drugi strani v enakem obdobju izgubila 200 milijonov dolarjev dodane vrednosti (Bellora & Fontagne, 2019).

Empirični podatki potrjujejo padec mednarodne trgovine avtomobilov in avtomobilskih delov od začetka trgovinske vojne spomladi 2018 med ZDA in Kitajsko. Tako je v prvih šestih mesecih leta 2018 v primerjavi s prvimi šestimi meseci 2019 trgovina v tem segmentu padla za 27 %. Večji padec prodaje so zabeležile ZDA, ki so v juliju 2017 prodale končne avtomobile in avtomobilске dele v vrednosti pod 1 milijardo dolarjev. Za primerjavo, istega meseca leta 2018 je bila ta vrednost višja od 2 milijard dolarjev (IHS Markit, 2019).

V prvem polletju 2019 so ZDA uvozile 12 % manj avtomobilov in avtomobilskih delov s Kitajske kot v enakem obdobju leta 2018. V istem časovnem obdobju pa se je uvoz avtomobilov in avtomobilskih delov iz Mehike in Latinske Amerike povečal za 16 %. To potrjuje, da se je od začetka trgovinske vojne zgodila občutna preusmeritev uvoza ZDA s Kitajske na druge lokacije. Mehika je močen uvoznik avtomobilov in avtomobilskih delov in, kot kaže, se še bolj

utrjuje. Mehika za razliko od Kitajske v ZDA izvozi veliko končnih proizvodov in je njihov izvoz v ZDA bistveno več vreden kot pa kitajski, kjer se izvažajo po večini posamezni avtomobilski deli, ki ne predstavljajo večje vrednosti. Porast v omenjenem segmentu je opazen pri Južni Koreji, ki se ji je zaradi trgovinske vojne izvoz v ZDA povečal za več kot 15 % (IHS Markit, 2019).

Slika 9: Izvoz avtomobilov s Kitajske v ZDA – obdobje november 2018–november 2019 v številu proizvodov



Vir: IHS Markit (2019).

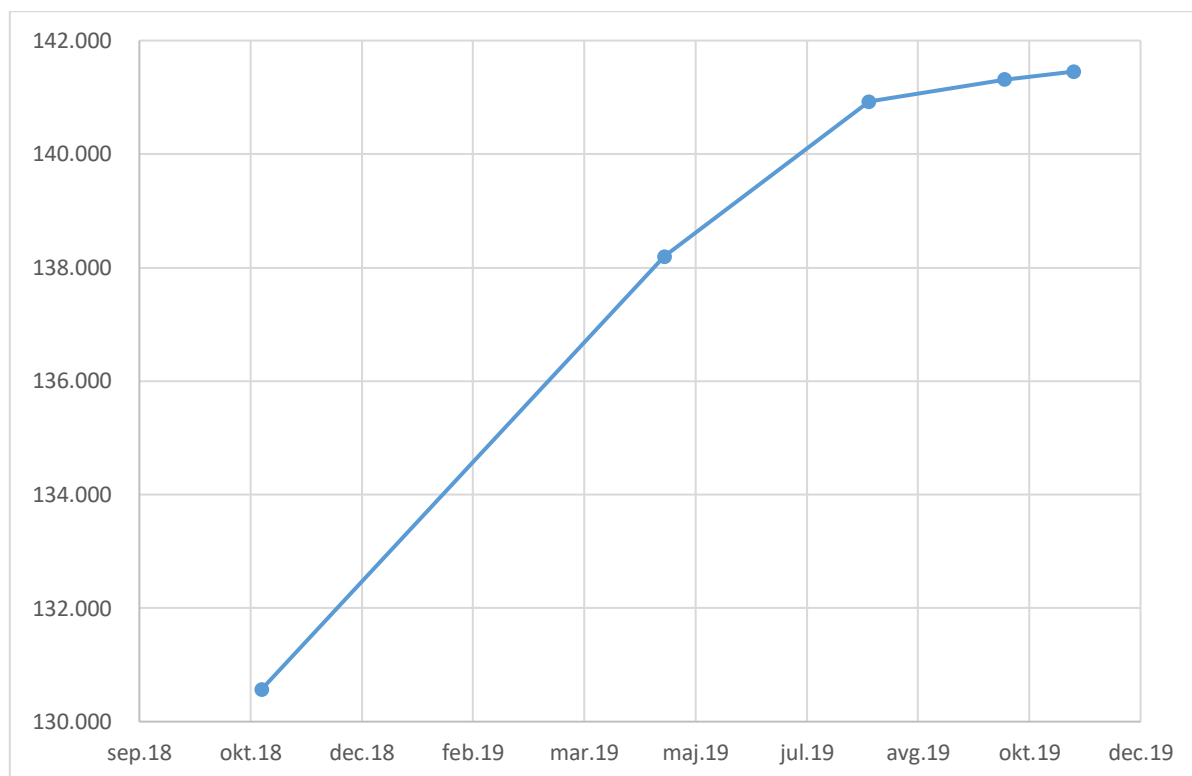
Slika 9 in Slika 10 prikazujeta, kaj se je dogajalo z izvozom Mehike in Kitajske v ZDA od oktobra 2018 do decembra 2019. Razvidno je, da je v istem obdobju mehiški izvoz končnih izdelkov močno zrasel. Kitajski izvoz se je na drugi strani močno zmanjšal. To potrjuje, da se je ameriški uvoz zamenjal s Kitajske na Mehiko (IHS Markit, 2019).

Mao in Gorg (2019) raziskujeta vpliv trgovinske vojne in višjih carin na tretje države, ki niso direktno vpletene v trgovinsko vojno. To so države, kot so Kanada, Mehika, Japonska, Južna Koreja in države članice EU. Na podlagi metode računanja kumulative carin se izračuna posredni vpliv višanja carin na tretje države. Kumulativa carin je skupni strošek vseh carin v verigi vrednosti v procesu izdelave končnega proizvoda.

Prva glavna ugotovitev je, da so višje carine ZDA na uvoz s Kitajske znatno prizadele tretje države in so imele večji vpliv na spremembe verig vrednosti. Razlog za to je, da je Kitajska večinoma vmesni člen v verigi vrednosti, medtem ko so ZDA na začetku verige. Med bolj

prizadetimi panogami tretjih držav so farmacevtska, elektronska, težka panoga in avtomobilska. Po rezultatih imata najvišje neposredne stroške trgovinske vojne v avtomobilski panogi Kanada in Mehika. To pomeni, da trgovinska vojna zelo škodi ostalim najbližjim trgovskim partnerjem ZDA (Mao & Gorg 2019).

Slika 10: Izvoz avtomobilov iz Mehike v ZDA – obdobje september 2018–december 2019 v številu proizvodov



Vir: IHS Markit (2019).

vojna zelo škodi ostalim najbližjim trgovskim partnerjem ZDA (Mao & Gorg 2019).

Zgornje ugotovitve empiričnih raziskav nakazujejo, da so se zgodile spremembe in prilagajanja dobavnih verig in verig vrednosti. To se je odražalo tudi v samem avtomobilskem sektorju. Tako so se tudi posamezni proizvajalci avtomobilov prilagodili trgovski vojni s skrajšanjem dobavnih verig, ustanavljanjem skupnih podjetij s kitajskimi partnerji ali kupovanjem surovin in komponent drugje.

a) Primer Fiat Chrysler Automotive

Podjetje Fiat Chrysler Automotive (FCA) se veliko ukvarja s svojim večnivojskim dobavnim sistemom, ki je za njih ključ do stabilnega in dolgoročnega poslovanja. Skupina FCA ima

dobavitelje vseh nivojev, ki izdelujejo tako avtodele in komponente (dobavitelji Tier 1 in Tier 2) kot tudi dobavitelje Tier 3, ki oskrbujejo celotno verigo z materiali in surovinami. Tako imajo več kot 150 direktnih dobaviteljev, ki jim omogočijo nakup materiala glede na aktualno vrednost. Strategija podjetja je sicer takšna, da se trudijo postaviti lokalne dobavne mreže čim bližje proizvodnim obratom. S tem dosežejo pravočasno dobavo in večjo učinkovitost. Podjetje ima tesne odnose z dobavitelji in skrbijo za njihovo izobraževanje in kompatibilnost. Izbor dobaviteljev je skrben in pazljiv, kajti izpad proizvodnje ima lahko na tako konkurenčnem trgu velike posledice. Tako so imeli na Kitajskem v letu 2018 tako imenovane »izobraževalne tedne za dobavitelje«, kjer so povabili lokalna podjetja in večino uspešno vključili s svojo dobavno verigo (FCA, 2019).

Na podlagi analize intervjuja z Lucianom Massonejem, vodjo programa za dobavitelje EMEA, je razvidno, da so po letu 2009 (letnica združitve Fiata in Chryslerja) uspešno razvili skupno dobavno strategijo, ki danes, po njegovem mnenju, predstavlja »zgodbo o uspehu«. Skupina ima okoli 150 proizvodnih lokacij po svetu in s svojim programom »World Class Suppliers« usklajujejo vse kulture in dobavitelje v svoji verigi. Kot že omenjeno, veliko poudarka daje podjetje na to, da z dobavitelji sklene dobro razmerje, kjer se učijo eden od drugega. Tudi tu je bilo veliko prilagajanj in kompromisov, vse z namenom, da so dobavitelji kolikor se le da avtonomni in samozadostni. Kljub temu, da je evropski trg pomemben vir dobavne verige in materialov, je azijski del v zadnjih letih postal vse pomembnejši. Tako so v skupini FCA leta 2018 nakupili kar za 19 % vsega materiala iz regije APAC (Kitajska, Indija), v evropski dobavni verigi pa še vedno 42 % vsega materiala, potrebnega za proizvodnjo (FCA, 2019).

FCA bodo carinske dajatve in trgovinska napetost med Kitajsko in ZDA zagotovo prizadele. Že iz podatka o dobavah vozil je razvidno, da so do leta 2016 v regijo APAC poslali okoli 150–200 dobav letno. V letu 2016, ob začetku predsedovanja Trumpa, pa so poslali samo 91 dobav na letni ravni. Po analizah strokovnjakov bi lahko višje carine povzročile višje stroške surovin za skupino FCA, kar bi lahko zneslo za 750 milijonov evrov več stroškov na letni ravni. V drugem četrtletju 2018 je čisti dobiček skupine padel za 9 % na letni ravni v primerjavi z letom 2017, in sicer ravno zaradi slabše prodaje na Kitajskem, kar je tudi povzročilo padec delnic skupine FCA na 10-mesečno dno in to za 15 % (FCA, 2019).

FCA skupina je še pred trgovinsko vojno leta 2016 ustanovila skupno podjetje (ang. joint venture) s kitajskim avtomobilskim proizvajalcem GAC (Guangzhou Automobile Group). Podjetje se imenuje GAC FCA Guangzhou, kjer se izdeluje večinoma znamka Jeep (modela Renegade, Cherokee). Tovarna je velika okoli 185.000 kvadratnih metrov in zaposluje okoli 1300 delavcev, od katerih je kar 55 % že delalo v podobnih obratih. Tovarna ima kapaciteto letno proizvesti 160.000 vozil in je pomemben deležnik v skupini FCA (Fusheng, 2017).

Prevzem oziroma skupno podjetje je v ameriški administraciji povzročilo nezadovoljstvo, ker je velika ameriška korporacija vstopila v zavezništvo s kitajskim lokalnim proizvajalcem. Strategija koncerna FCA je bila »v kolikor jih ne moreš premagati, potem jih kupi«. Na eni strani ima FCA dostop do poceni delovne sile, kitajskega trga in večje konkurenčnosti. To se je

izkazalo že v primeru Jeepove proizvodnje v Illinoisu. Na drugi strani ima tudi GAC kar nekaj prednosti zaradi sodelovanja s koncernom FCA. Znanje, učinkovitost, dostop do ameriškega in evropskega trga so pomembni dejavniki, predvsem pa so za njih pomembni tudi finančna stabilnost in viri financiranja (Fusheng, 2017).

Skupina FCA vodi strategijo, da ima na vsakem kontinentu ločen vir dobave, ki je konkurenčen in geografsko blizu, vse z namenom nižjih transportnih stroškov in nizkih stroškov proizvodnje. Tako imajo v Severni Ameriki veliko dobaviteljev v Mehiki, v Evropi imajo tovarno v Srbiji, na Kitajskem pa, kot že omenjeno, povezavo s proizvajalcem GAC (FCA, 2019).

b) Primer General Motors (GM)

General Motors (v nadaljevanju GM) je gigant med ameriški proizvajalci avtomobilov. Za GM je Kitajska ključnega pomena, tako za prodajo kot za proizvodnjo. Leta 2018 so odločitve o višanju carin na jeklo in aluminij močno prizadele napovedi dobička GM. Takratne napovedi so bile, da se bodo stroški podjetja zvišali za 1 milijardo dolarjev samo zaradi uvedenih carin. Čez celotno leto 2018 je GM nižal napovedi dobička in iz četrtega v četrtoletje so se slabe napovedi uresničevale (Bloomberg, 2019).

GM tesno sodeluje s kitajskim proizvajalcem avtomobilov SAIC. Strateško imajo s SAIC kar 10 skupnih podjetij za prodajo in proizvodnjo. Skupaj združena podjetja zaposlujejo okoli 58.000 ljudi in so v letu 2018 uspeli prodati 3,16 milijona vozil. GM se je odločil tudi za odprtje oddelka razvoja in raziskav (R&D) podjetij, in sicer enega v svoji lasti in enega v sodelovanju s SAIC (GM, 2020).

GM je od vseh ameriških proizvajalcev najbolj izpostavljen Kitajski in tveganjem, ki se pojavljajo zadnja leta v odnosu med ZDA in Kitajsko. Pričakovati je vpliv na vrednost delnice in podjetja (več o vplivu dogodkov v trgovinski vojni na vrednost njihovih delnic v naslednjem poglavju). Velik udarec za GM bi bile carine na uvoz končnih proizvodov s Kitajske v ZDA. Podjetje namreč proizvaja določene modele na Kitajskem in jih potem izvažajo nazaj v domačo državo (GM, 2020).

Podjetje je kljub vsem naštetim tveganjem dobro zavarovano, saj ima na Kitajskem svoje proizvodne zmogljivosti in tam tudi izvaja razvojne aktivnosti. Prav tako so v zadnjem obdobju poskušali premostiti odvisnost od Kitajske z domačo prodajo in domačo proizvodnjo (GM, 2020).

Pomembno za GM je tudi to, da s SAIC vodijo tudi poprodajo rezervnih in ostalih avtomobilskih delov. Poprodaja predstavlja pomemben vir prihodkov in je za obe podjetji konkurenčna. Tako ima GM na Kitajskem svojo proizvodnjo in dobavo rezervnih delov (Yu & Chen, 2018).

c) Primer SAIC

Na kitajski strani pa trgovinska vojna vpliva na proizvajalce, kot na primeru SAIC. SAIC ima močno prodajo na domačem trgu in malo manj na tujih trgih. V letu 2018 so imeli padec prodaje, predvsem na račun partnerstva s tujimi dobavitelji. Kitajska vodi politiko tujih investiranja na sledeč način: vsak tuji vlagatelj je primoran v partnerstvo s kitajskim podjetjem. Tako mora zagotoviti 50 % kapitala, tehnologijo in razvoj, da takšno partnerstvo dobi dovoljenje od kitajske države. Kitajska je privolila v odpravo teh zahtev in naj bi z letom 2022 tuji vlagatelji lahko samostojno odpirali svoja podjetja in podružnice (Financial Times, 2018).

Kitajska ima velik domači trg za prodajo avtomobilov. Na Kitajsko veliko izvažajo evropski in japonski proizvajalci avtomobilov, medtem pa ameriški bistveno manj, saj so carine na končne proizvode visoke, skoraj 25-odstotne. Kitajska se je sicer zavezala, da bo zmanjšala te carine. Temu se bodo prilagodile tudi dobavne verige in pričakovati je, da se bodo ameriške investicije na Kitajskem povečale in tudi dobavne verige bodo postale še bolj lokalne (Kawakami, 2019).

Zgoraj opisani primeri treh avtomobilskih proizvajalcev potrjujejo teorijo vpliva trgovinskih stroškov na verige vrednosti. Podjetja so se v zadnjih letih odločala za to, da proizvodnjo postavijo tam, kjer se tudi prodaja. Dobavitelje so proizvajalci našli bližje svojim proizvodnjam ter skrajšali svoje dobavne verige (Dollar & Reis & Wang, 2017).

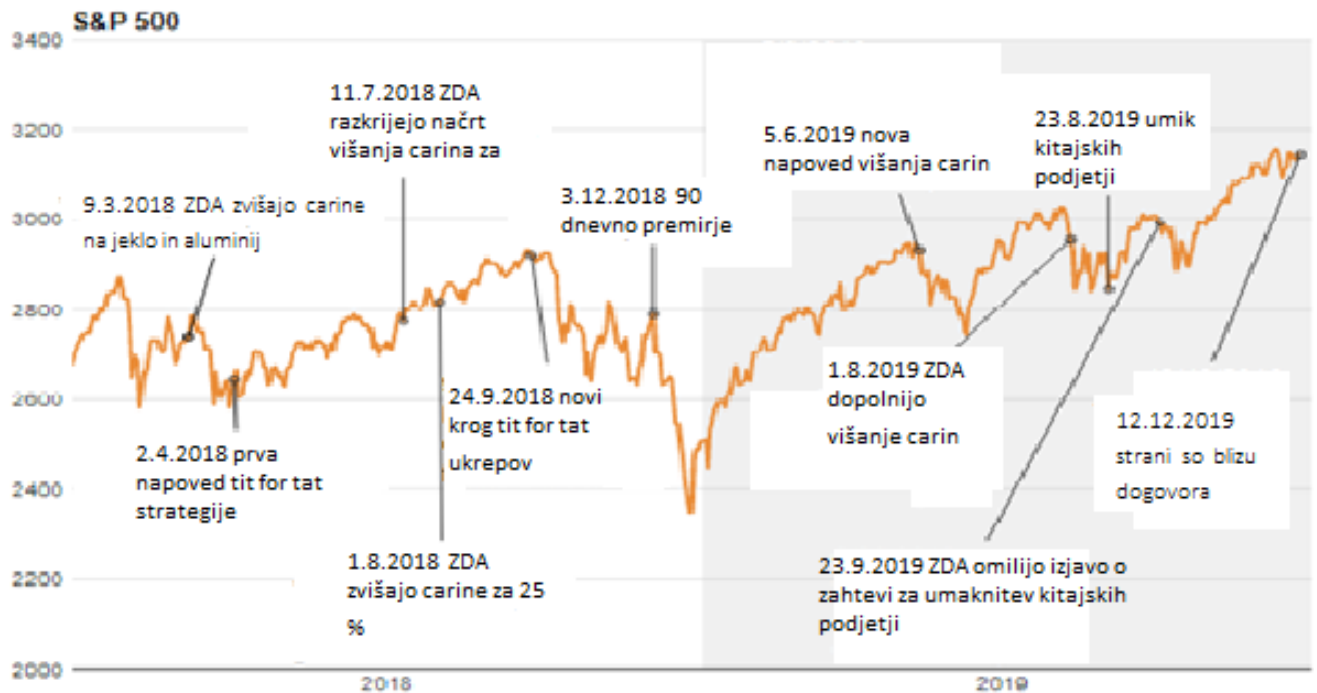
4.4 Analiza gibanja cen delnic izbranih podjetij

Finančna analiza je narejena na osnovi gibanja cen delnic nekaterih glavnih avtomobilskih proizvajalcev (končnih in posameznih avtomobilskih delov). Za primerjavo in analizo so vzete vrednosti delnic čez čas za naslednja avtomobilska podjetja:

- a) Fiat Chrysler (ZDA, Italija),
- b) Volkswagen (Nemčija),
- c) General Motors (ZDA),
- d) Denso (Japonska),
- e) SAIC (Kitajska),
- f) Nexteer (Kitajska).

V skupini izbranih podjetij so tako avtomobilski proizvajalci (Fiat Chrysler, Volkswagen, General Motors, SAIC) in dva zelo pomembna lokalna in svetovna dobavitelja avtomobilskih delov (Denso in Nexteer). Vse vrednosti so bile pridobljene s strani Yahoo Finance in vzete v obdobju od 25. 1. 2018 do 2. 1. 2020 (tabela v prilogi).

Slika 11: Dogodki trgovinske vojne ZDA – Kitajska



Vir: Reuters (2019).

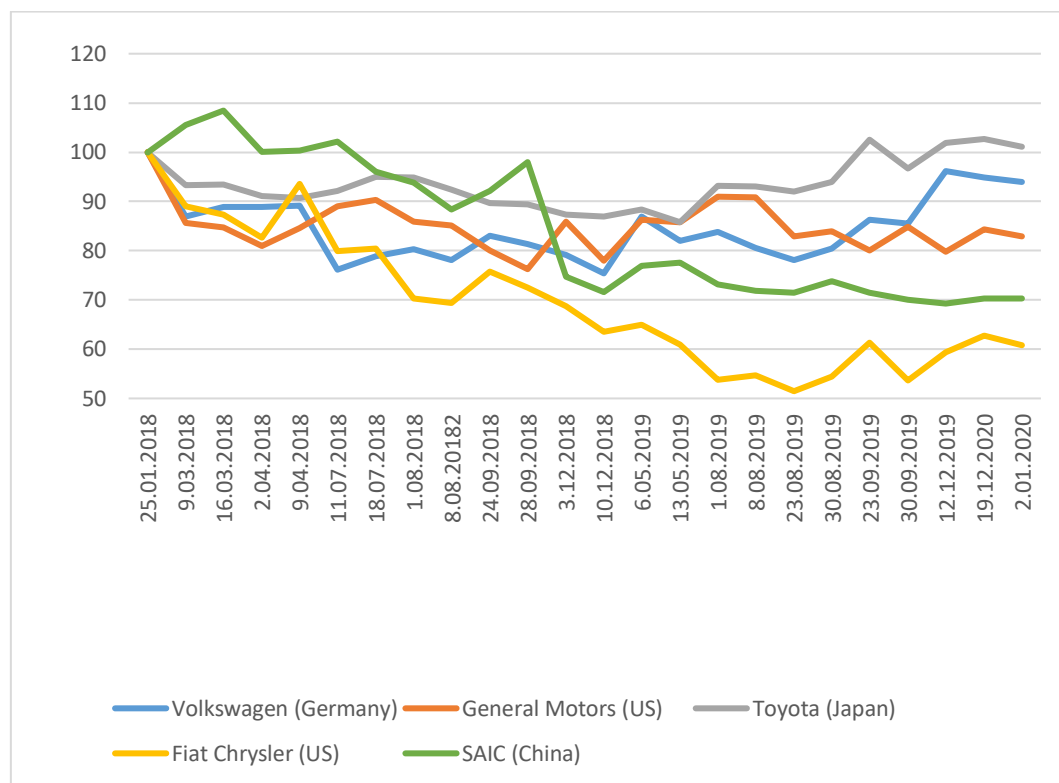
Slika prikazuje glavne dogodke trgovinske vojne:

- a) 9. 3. 2018 ZDA zvišajo carine na jeklo in aluminij;
- b) 2. 4. 2018 prva napoved strategije tit-for-tat in povračilnih ukrepov Kitajske;
- c) 11. 7. 2018 ZDA razkrijejo načrt višanja carin za 10 % za 200 milijard dolarjev kitajskega uvoza;
- d) 1. 8. 2018 ZDA zvišajo carine za 25 % za 200 milijard dolarjev kitajskega uvoza;
- e) 24. 9. 2018 nov krog ukrepov tit-for-tat ZDA in Kitajske;
- f) 3. 12. 2018 se ZDA in Kitajska dogovorijo za 90-dnevno premirje;
- g) 5. 6. 2019 nova napoved višanja carin za 25 % za 200 milijard dolarjev vrednega kitajskega uvoza;
- h) 1. 8. 2019 ZDA dodajo na seznam višjih carin še za 300 milijard dolarjev vrednega kitajskega uvoza;
- i) 23. 8. 2019 ZDA zahtevajo, da se vsa kitajska podjetja umaknejo z ameriškega trga;
- j) 23. 9. 2019 ZDA omilijo izjavo o zahtevi za umaknitev kitajskih podjetij z ameriškega trga;
- k) 12. 12. 2019 strani sta blizu dogovora.

Gibanje vrednosti delnice nakazuje, da so dogodki trgovinskih napetosti (objave, grožnje, napovedi) resnično vplivali na padce vrednosti delnic. Delnice Volkswagna in Toyote so se skozi trgovinske napetosti gibale v obliki črke U, kar nakazuje, da so delnice od začetka trgovinske vojne do konca prišle na višje vrednosti kot v vmesnem obdobju. Na drugi strani so

delnice ameriških in kitajskih podjetij opazno padle in se nato ustalile na bistveno nižjih vrednostih.

Slika 12: Indeks vrednosti delnic izbranih proizvajalcev v obdobju januar 2018–januar 2020 (januar 2018 = 100)



Vir: Yahoo Finance (2020).

Pri nemškem avtomobilskem proizvajalcu Volkswagen je opaziti, da je od začetka trgovinskih napetosti izgubil pomembno vrednost svoje delnice. Carine na jeklo in aluminij so namreč obveljale tudi za evropska podjetja. Še pred napovedjo ameriškega predsednika Trumpa o višjih carinah za aluminij in jeklo je bila delnica vredna 184,5 dolarja. Delnica je dosegla dno v mesecu juliju 2018, ko so ZDA napovedale dodatne carine na kitajske izdelke. Ponovno rast je delnica doživela konec leta 2018, ko so se ZDA in Kitajska odločile o začasnem 90-dnevnem premirju. Maja 2019 so se razmere za pogajalsko mizo zopet zaostrele in delnica Volkswagna je padala vse do septembra istega leta, ko je Trump omilil retoriko proti Kitajski. Konec leta 2019 je bila delnica Volkswagna že konkretno na 170 dolarjev. Delnica se je gibala v skladu z odločitvami in napovedmi obeh strani glede carin. Konec tega obdobja, ko so ZDA in Kitajska dosegle začasno pozicijo statusa quo, je delnica dosegla najvišjo vrednost vse od prve napovedi carin (marec 2018).

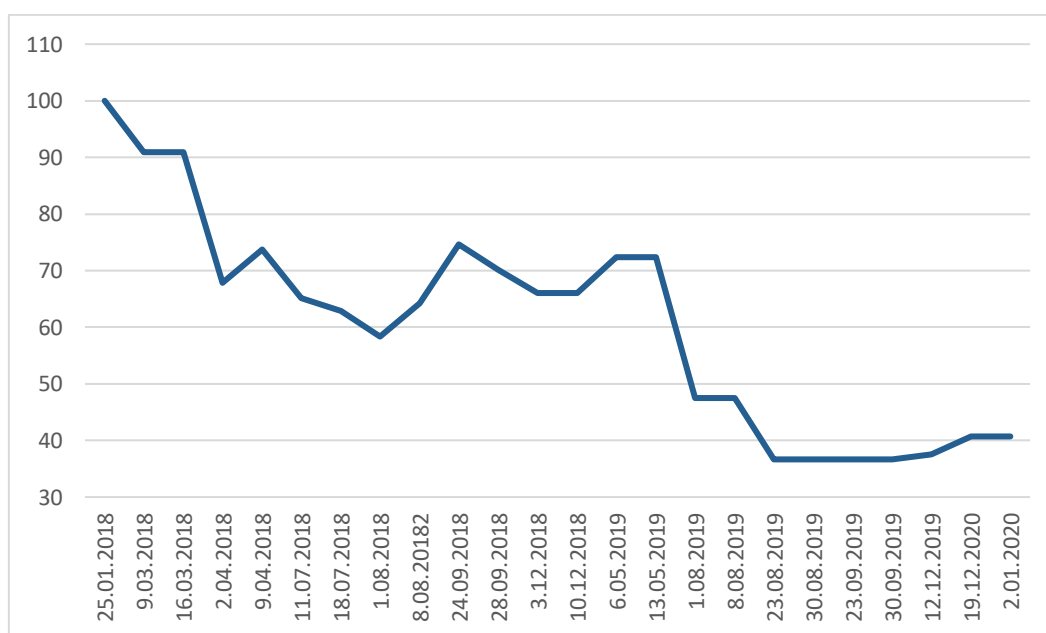
Tudi ameriško-evropski proizvajalec Fiat Chrysler je v slabih dveh letih izgubil veliko vrednosti svoje delnice, več kot 50 % (s 24 na 12 dolarjev). Delnica je po umiritvi trgovinskih napetosti začela počasi naraščati in se ustalila pri 14 dolarjih na delnico.

Kitajski proizvajalec končnih avtomobilskih proizvodov SAIC je doživel podobno usodo padanja vrednosti delnice. Do zaostritve trgovinske vojne septembra 2018 se je vrednost delnice gibala nad 30 dolarji na delnico. Po napovedi novih ukrepov tit-for-tat septembra 2018 je delnica doživela večji padec na 24 dolarjev na delnico. Od tega padca vrednosti se delnica ni povrnila na vrednost ob začetku trgovinskih pogovorov.

General Motors je podobno kot Fiat Chrysler in SAIC izgubljal vrednost delnice. Videti je skoraj identično sliko pri vseh proizvajalcih avtomobilov, z izjemo Volkswagna, ki ni bil direktno vpleten v trgovinsko vojno.

Slika 13: Indeks vrednosti delnic Nexteer v obdobju januar 2018–januar 2020

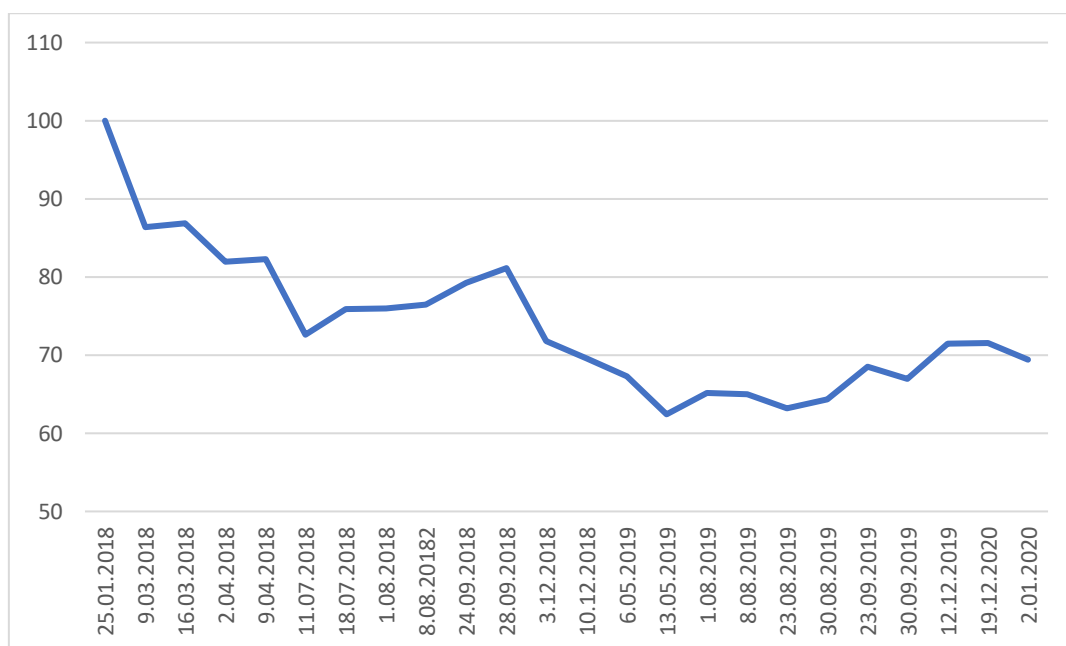
(januar 2018 = 100)



Vir: Yahoo Finance (2020).

Nekoliko drugačno zgodbo svoje delnice je doživel kitajski proizvajalec avtomobilskih delov, ki veliko izvažata tudi v ZDA. Njihova delnica je vztrajno izgubljala in se stabilizirala šele konec leta 2019, ko so se trgovinske napetosti le umirile. Kot kaže, je trgovinska vojna zelo vplivala na njihovo vrednost podjetja. Šele ob delnem premirju konec leta 2019 se je delnica resnično stabilizirala na 0,9 dolarja. Največji padec je vsekakor doživela v avgustu, ko so ZDA napovedale seznam kitajskih podjetij, s katerimi ameriška podjetja naj ne bi sodelovala, in tako zaostrile položaj kitajskih podjetij v svetovni verigi.

*Slika 14: Indeks vrednosti delnic Denso v obdobju januar 2018–januar 2020
(januar 2018 = 100)*



Vir: Yahoo Finance (2020).

Zanimivo je, da je bil japonski proizvajalec avtomobilskih delov precej prizadet zaradi trgovinskih pogajanj. Na prelomu septembra 2018 je delnica skorajda prišla na 27 dolarjev, a takoj pričakovano padla v vrednosti zaradi nove zaostritve.

Prikazana gibanja delnic nekaterih večjih avtomobilskih deležnikov v svetovnem merilu nakazujejo, da kljub relativno dobremu povpraševanju ti niso pridobivali na vrednosti svojih delnic. Še več, grafi sovpadajo s pričakovanimi odzivi vlagateljev na tržne novice. Iz grafov je opazno, da sta bila dobavitelja posameznih avtomobilskih delov in komponent bolj prizadeta zaradi vseh dogodkov in napovedi trgovinske vojne.

Izjema v tem izboru je nemški proizvajalec Volkswagen, ki je v obdobju dveh let prišel nazaj na začetno vrednost. Tu je iskati morda razlog, da ima Volkswagen zelo močno prodajo na vseh največjih trgih in da je njihova proizvodnja locirana večinoma v Evropi. Vsi ostali ameriški in kitajski proizvajalci so izgubljali vrednost, še posebno takrat, ko sta strani v trgovinski vojni napovedali negativne ukrepe in so bili neposredno prizadeti zaradi vseh sankcij in višjih tarif, ki so bile uvedene za posamezne komponente ali izvoz/uvoz končnih avtomobilskih produktov preko mej.

Kasnejše dogajanje v avtomobilski industriji je bilo pod velikim vplivom epidemije koronavirusa, ki je na dotični sektor vplivala zelo neugodno, spravila mnoge avtomobilске proizvajalce v hude finančne težave in jih prisilila v množična odpuščanja. Mnoge države so v začetnem odzivu na pandemijo prepovedale obratovanje avtomobilskih salonov in tako

onemogočile svetovno prodajo avtomobilov. Tudi vse morske povezave so bile okrnjene ali zaustavljene za več tednov. Nekatera večja pristaniška mesta, kot je Hongkong, so odpošiljala ladje z več kot mesečnim zamikom. Od začetka trgovinske vojne je bila avtomobilska industrija pod nenehnimi pritiski in spremembami okolja. To posameznim proizvajalcem ni omogočilo, da bi pandemijo koronavirusa pričakali finančno stabilni in z močno prodajo.

ZAKLJUČEK

Globalne verige vrednosti so pomemben ekonomski koncept zadnjih desetletij. So vir konkurenčnosti (avtomobilskih) podjetij, ki svoje dobavne verige optimizirajo na podlagi stroškov in zanesljivosti dobavljanja materialov in komponent. Tako teorija kot empirični podatki nakazujejo močan padec dejavnosti mednarodne trgovine v primeru vojn, ekonomskih kriz in trgovinskih vojn. Medtem ko je negativni vpliv na klasično mednarodno trgovino in enostavne verige vrednosti manjši, pa je vpliv na kompleksne verige vrednosti bolj izrazit.

Tudi zapornikova dilema pritrjuje dejstvu, da imajo države največji dobiček takrat, ko sodelujejo in so vsa načela in pravila WTO v veljavi. Takoj ko se državam prepusti prosto delovanje in delovanje izključno v svojo korist, dobimo primer, ko države višajo carine in se poslužujejo nekooperativnih praks. Zato ima WTO še kako pomembno vlogo pri izdajanju pravil in navodil. WTO je večkrat tudi razsodnik v kočljivih primerih trgovinskih napetosti, kot je trgovinska vojna ZDA - Kitajska.

Trgovinska vojna ZDA – Kitajska je od svojega začetka leta 2018 opazno vplivala tako na dobavne verige kot na verige vrednosti in na same proizvajalce. Višanje carin in povračilni ukrepi so negativno vplivali na trgovanje med obema državama. Izvoz kitajskih izdelkov v ZDA je v prvi polovici 2019 upadel za četrtno in se čez leto še nižal. Največje zmagovalke med regijami, na katere se je preusmerila trgovina, so Mehika, Tajvan in Južna Koreja. To nakazuje, da se je avtomobilska industrija sposobna prilagoditi tudi na krajši rok. Seveda je to prilagajanje v omejenem obsegu in ne predstavlja ravno gradenj proizvodnih zmogljivosti v tujini.

V prvem polletju 2019 so ZDA uvozile 12 % manj avtomobilov in avtomobilskih delov s Kitajske kot v enakem obdobju leta 2018. V istem obdobju pa se je uvoz avtomobilov in avtomobilskih delov iz Mehike in Latinske Amerike v ZDA povečal za 16 %.

Kitajski dobavitelji so najbolj prizadeti zaradi večkratnega višanja carin s strani ZDA, kajti ameriški trg je pomemben končni trg za Kitajsko. Medtem ko Kitajska večinoma izvažata komponente v ZDA, ZDA na drugi strani izvažajo na Kitajsko končne proizvode.

Avtomobilski proizvajalci so se prilagajali dogajanju v trgovinski vojni med ZDA in Kitajsko. Primeri treh avtomobilskih proizvajalcev, FCA, General Motors, SAIC, potrjujejo teoretična pričakovanja vpliva trgovinskih stroškov na verige vrednosti. Podjetja so se v zadnjih letih odločala za to, da proizvodnjo postavijo tam, kjer se tudi prodajajo končni proizvodi (avtomobili in rezervni deli). Dobavitelje so proizvajalci našli bližje svojim proizvodnjam ter skrajšali svoje dobavne verige. Ko so se kitajski izdelki relativno podražili zaradi vse višjih

carin, so podjetja premaknila svoje dobavne verige v regije, kjer so lahko ohranila dodano vrednost. Prav tako so podjetja investirala v neposredne tuje naložbe na Kitajskem kot protiukrep za blaženje višjih trgovinskih stroškov.

Finančna analiza dodatno potrjuje vpliv vseh dogodkov v trgovinski vojni. Gibanje delnic večjih avtomobilskih proizvajalcev je bilo skorajda sinhrono. Po vsakokratnem napovedanem višanju carin so se vrednosti delnic znižale in obratno. Vsa podjetja so ob koncu trgovinske vojne beležila nižje vrednosti svojih delnic kot pred njo.

Izjema v tej primerjavi je nemški proizvajalec Volkswagen, ki je v obdobju dveh let dosegel začetno vrednost, kajti Volkswagen je bil le posredno udeležen v ohladitvi kitajskega avtomobilskega sektorja. Vsi ostali ameriški in kitajski proizvajalci so izgubljali vrednost, še posebno takrat, ko sta strani v trgovinski vojni napovedali negativne ukrepe.

Drugače je bilo pri proizvajalcih avtomobilskih komponent in delov. Od začetka trgovinske vojne je japonskemu Densu in kitajskemu Nexteerju vrednost delnice močno padla. Pri obeh dobaviteljih je to posledica trgovinske vojne in omejenega poslovanja z ameriški proizvajalci. Razvidno je, da sta bila vsaj omenjena dobavitelja bolj na udaru trgovinske vojne kot pa sami proizvajalci.

Hille (2020) v članku »The great uncoupling: one supply chain for China, one for everywhere else« ugotavlja, da trgovinska vojna in pandemija korona virusa zgolj spodbujata spreminjanje globalnih verig vrednosti. Proces sprememb globalnih verig vrednosti se je začel tudi brez zgornjih dogodkov. Glavni razlog zakaj Kitajska ni več privlačna za tuje investicije so višji stroški dela. Plače in stroški dela so na Kitajskem v zadnjem desetletju močno narasli in niso več tako konkurenčni kot so nekdaj bili. Zato so tudi sedaj države, kot so Mehika in Vietnam bistveno bolj privlačna za tuje vlagatelje.

Magistrsko delo vključuje časovno obdobje do začetka epidemije novega koronavirusa na Kitajskem, ki je povsem zasenčil dogajanja na ostalih področjih, tudi v mednarodni trgovini. Vpliv koronavirusa ni povezan z vplivi same trgovinske vojne oziroma je na stanje mednarodnih tokov spomladi leta 2020 še dodatno negativno vplival. Ameriška administracija je za svetovno pandemijo okrivila Kitajsko in njene oblasti, kar je prineslo novo poglavje v zaostitvi kitajsko-ameriških odnosov

Velike zmagovalke trgovinske vojne so vsekakor države Mehika, Tajva, Vietnam. Trgovinski tokovi so se iz Kitajske preusmerili v omenjene države. Kot prikazano v empiričnem delu je Mehika prevzela velik del kitajskega izvoza v ZDA. Zmagovalca sta tudi oba predsednika držav, Trump in Xi Jinping, ki sta z razkazovanjem moči in pogajanji pridobila naklonjenost javnega mnjenja,

Na drugi strani so veliki poraženci ameriški in kitajski proizvajalci in dobavitelji v avtomobilski industriji. Prav tako so zaradi višjih cen končnih produktov na slabšem položaju tudi potrošniki na obeh straneh Pacifika.

Trgovinske vojne, ne samo med ZDA in Kitajsko, skoraj nikomur ne prinesejo dolgoročnega pozitivnega učinka. To nam potrjuje tudi model »zapornikove dileme«, ki prikazuje, kako je kooperativna trgovina boljša za vse deležnike. V kolikor se eden od igralcev ne drži pravil in se jih odloči kršiti, so na koncu vsi na slabšem. Kot kaže, sta to obe velesili dojele v letu 2020 – letu, v katerem je pandemija prizadela vse države sveta in so morale ohraniti trgovinske povezave kolikor se je le dalo nemotene in v teku.

LITERATURA IN VIRI

1. AAPC. (2018). State of the US automotive industry. AAPC Publication. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: <http://www.americanautocouncil.org/sites/aapc2016/files/2018%20Economic%20Contribution%20Report.pdf>.
2. Aggarwal, S. (2017). Smile curve and its linkages with global value chains. *Journal of Economics Bibliography*. Pridobljeno 15. oktobra 2019 iz: https://econpapers.repec.org/article/kspjourn6/v_3a4_3ay_3a2017_3ai_3a3_3ap_3a278-286.htm.
3. Alfaro, L., Antras, P., Chor, D. & Conconi, P. (2017, oktober). Internalizing Global Value Chains: A Firm-Level Analysis. *Harvard*. Pridobljeno 9. maja 2019 iz: https://scholar.harvard.edu/files/antras/files/aacc_latest_draft.pdf.
4. Akan, E. (2018, oktober). Trump's New Global Trade Order Aims at Ramping Up Pressure on China. *The Epoch Times*. Pridobljeno 7. maja 2019 iz: https://www.theepochtimes.com/trumps-new-global-trade-order-aims-at-ramping-up-pressure-on-china_2685211.html.
5. Amadeo, K. (2019). What the Smoot Hawley Act Can Teach Protectionists Today. *The Balance*. Pridobljeno 15. decembra 2019 iz: <https://www.thebalance.com/smoot-hawley-tariff-lessons-today-4136667>.
6. Amiti, M., Reddign, S. & Weinstein, D. (2019, marec). *The Impact of 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare*. London: Center For Economic Policy Research.
7. Appleyard, D., Field, A. & Cobb, S. 2014). *International Economics* (7. izdaja). New York. McGraw-Hill/Irwin.
8. Baier J. & Ponte, S. (2008, avgust). Governing Global Value Chain. *Research Gate*. Pridobljeno 5. maja 2019

- iz: https://www.researchgate.net/profile/Stefano_Ponte/publication/249006182_Governing_Global_Value_Chains/links/544501cd0cf2534c7660298c/Governing-Global-Value-Chains.pdf.
9. Baldwin, R., Venables, A. (2010). Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy, working paper 16611. *National Bureau of Economic Research*. Pridobljeno 30. julija 2019 iz: <https://www.nber.org/papers/w16611>.
 10. Barkema, J., Bayoumi, T. & Cerdeiro, D.A. (2019). The Inflexible Structure of Global Supply Chains. *IMF Working Papers*. Pridobljeno 29. novembra 2020 iz: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/09/13/The-Inflexible-Structure-of-Global-Supply-Chains-48562>.
 11. BBC News (2019). US-China trade war: Shoe giants urge Trump to end tariffs. Pridobljeno 21. avgusta 2019 iz: <https://www.bbc.com/news/business-48360373>.
 12. Bellora, C. & Fontagné, L. (2019). Shooting oneself in the foot? Trade war and global value chains. Pridobljeno 11. maja 2019 iz: http://www.lionel-fontagne.eu/uploads/9/8/3/3/98330770/cb_lf_tradewar.pdf.
 13. Bown, C. P. (2020). Trump's trade war timeline: An up-to-date guide. *Peterson Institute of International Economics*. Pridobljeno 12. maja 2019 iz: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide>.
 14. Bureau of Economic Analysis (2019). International Trade & Investment. *BAE Data*. Pridobljeno 15. januarja 2020 iz: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment>.
 15. CAAM (2019). Automotive Statistics. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: http://www.caam.org.cn/chn/21/cate_463/list_4.html.
 16. Yu, Z & Chen, Y. (2018). Research on the Optimization of After-Sales Parts Supply Chain Management Based on Supplier Management—Taking SAIC General Motors After-Sales Parts as an Example. Pridobljeno 12. decembra 2019 iz: https://www.researchgate.net/publication/329184960_Research_on_the_Optimization_of_After-Sales_Parts_Supply_Chain_Management_Based_on_Supplier_Management-Taking_SAIC_General_Motors_After-Sales_Parts_as_an_Example/citation/download.
 17. Damijan, J. & Rojec, M. (2015). *Topical issues in global value chains research: a factory economy*. Ljubljana, Fakulteta za družbene vede.
 18. Del Prete, D. & Rungi, A. (2017). Organizing the global value chain: A firm-level test, *Journal of International Economics*. Pridobljeno 15. oktobra 2019 iz: https://econpapers.repec.org/article/eeeinecon/v_3a109_3ay_3a2017_3ai_3ac_3ap_3a16-30.htm.

19. De Vries, G., Chen, Q., Hasan, R. & Li, Z. (2019 april). Do Asian Countries Upgrade in Global Value Chains? A Novel Approach and Empirical Evidence. *Asian Economic Journal*. Pridobljeno 11. maja 2019 iz: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/asej.12166>.
20. Dollar, D., Reis, J.G. & Wang, Z. (2017). Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. *World Bank Publications*. Pridobljeno 15. januarja 2020 iz: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf.
21. Fiat Chrysler Automotive (2019). Financial Report 2019. *Financial Reports*. Pridobljeno 20. decembra 2020 iz: https://www.fcagroup.com/en-US/investors/financial_regulatory/financial_reports/Pages/2019.aspx.
22. Financial Times (2018). China hits back at US claim it reneged on trade talks. *Financial Times*. Pridobljeno 13. maja 2019 iz: <https://www.ft.com/us-china-trade-dispute>.
23. Focus Economics (2019). China Economic Outlook. *Countries data*. Pridobljeno 15. januarja 2020 iz: <https://www.focus-economics.com/countries/china>.
24. Frigant, V. (2011). Are Carmakers on the Wrong Track? Too Much Outsourcing in an Imperfect-Modular Industry Can Be Harmful. *International Journal of Manufacturing Technology and Management*. Pridobljeno 10. novembra 2019 iz: https://www.researchgate.net/publication/220572609_Are_Carmakers_on_the_Wrong_Track_Too_Much-Outsourcing_in_an_Imperfect-Modular_Industry_Can_Be_Harmful
25. Fusheng, L. (2017 avgust). Fiat Chrysler takeover mystery: A trick, a treat or a strategy?, *China Daily*. Pridobljeno dne 15. julija 2019 iz: <http://www.chinadaily.com.cn/a/201708/21/WS59bb730da310d4d9ab7e7fe6.html>.
26. General Motors (2019). Annual Report 2019. Pridobljeno 12. decembra 2020 iz: <https://investor.gm.com/news-releases>.
27. Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (1994). Commodity chains and global capitalism, Praeger. Pridobljeno 5. novembra 2019 iz: https://www.researchgate.net/profile/Gary_Gereffi/publication/281870191_The_Organization_of_Buyer-Driven_Global_Commodity_Chains_How_US_Retailers_Shape_Overseas_Production_Networks/links/55fc801e08aec948c4b6b47a.pdf.
28. Hanson, G.H. (2020). The impacts of the U.S.–China trade war. *Bus Econ* 55. Pridobljeno 24. novembra 2020 iz: <https://doi.org/10.1057/s11369-020-00163-7>

29. Hille, K. (2020). The great unoupling: one supply chain for China, one for everywhere else, *Financial Times*. Pridobljeno 30. oktobra 2020 iz: <https://www.ft.com/content/40ebd786-a576-4dc2-ad38-b97f796b72a0>
30. IHS Markit (2019). Automotive Industry Outlook: Managing Volatility and Leveraging Opportunities in a Dynamic Market Environment. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: <https://www.cargroup.org/wp-content/uploads/2019/02/Wall.pdf>.
31. International Monetary Fund (2019). Direction of Trade Statistics. *IMF Database*. Pridobljeno 5. januarja 2020 iz: <https://data.imf.org/?sk=9D6028D4-F14A-464C-A2F2-59B2CD424B85>.
32. Johnson, R. & Neugera, G. (2016). A Portrait of Trade in Value Added over Four Decades. *National Bureau of Economic Research*,. Pridobljeno 10. januarja 2020 iz: <https://econpapers.repec.org/paper/nbrnberwo/22974.htm>.
33. Kawakami, T. (2019). China auto sales in July on track for worst year in history. *Asian Review*. Pridobljeno 12. decembra 2020 iz: <https://asia.nikkei.com/Business/Automobiles/China-auto-sales-in-July-on-track-for-worst-year-in-history>.
34. Koty, A. & Wong, D. (2020). The US-China Trade War: A Timeline. *China Briefing*. Pridobljeno 22. januarja 2020 iz: <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>.
35. Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2015). *International Economics*. Boston: Pears Addison Wesley.
36. Kumar, A. (2001). *Mednarodna Ekonomija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
37. Fusheng, L. (2017). Fiat Chrysler takeover mystery: A trick, a treat or a strategy?. *China Daily*. Pridobljeno 20. septembra 2019 iz: http://www.chinadaily.com.cn/kindle/2017-08/21/content_30906309.htm.
38. Mao, H. & Görg, H. (2019). Friends like this: The impact of the US-China trade war on global value chains. *KCG Working Papers 17*. Pridobljeno 12. decembra 2019 iz: <https://ideas.repec.org/p/zbw/kcgwps/17.html>.
39. Mirodut, S. (2013). Mapping Global Value Chains. *OECD Publications*. Pridobljeno 15. julija 2019 iz: <https://www.researchgate.net/publication/272498512>.
40. Miroudot, S., Rouzet D. & Spinelli F. (2013). Trade Policy Implications of Global Value Chains: Case Studies. *OECD Trade Policy Papers*, No. 161, OECD Publishing. Pridobljeno 14. maja 2019 iz: https://www.researchgate.net/profile/Dorothee_Rouzet/publication/273060682_Trade_

Policy_Implications_of_Global_Value_Chains_Case_Studies/links/57dfdb9808ae484409238e76/Trade-Policy-Implications-of-Global-Value-Chains-Case-Studies.pdf.

41. Myerson, R.. (2013). *Game Theory: Analysis of Conflic*. Cambridge: Harvard University Press.
42. Nicita, A. (2019). Trade and trade diversion effects of United States tariffs on China. *UNCTAD*. Pridobljeno 12. decembra 2019 iz: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ser-rp-2019d9_en.pdf.
43. Organisation for Economic Co-operation and Development (2018). *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. Pridobljeno 12. maja 2019 iz: <https://www.oecd.org/tad/trade-policy-implications-global-value-chains.pdf>.
44. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2019). *Global Value Chains (GVV)*. Pridobljeno 5. maja 2019 iz: <https://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>.
45. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2019). *Trade in Value Added*, . Pridobljeno 12. januarja 2020 iz: <https://www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm>.
46. Pavlinek, P. & Zenka, J. (2015). Value creation and value capture in the automotive industry: empirical evidence from Czechia. *Environ. Plann. A*. Pridobljeno 11. oktobra 2019 iz: <https://cyberleninka.org/article/n/538378>
47. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage – Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
48. PwC (2019). Five trends transforming the Automotive Industry. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/automotive/publications/eascy.html>.
49. Reuters (2019). Factbox: Winners and losers in Trump's trade war with China. Pridobljeno 15. julija 2019 iz: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-winners-losers-factbo/factbox-winners-and-losers-in-trumps-trade-war-with-china-idUSKCN1TK1V4>.
50. Rothaermel, F.T., Hitt, M.A., & Jobe, L.A. (2006). Balancing Vertical Integration and Strategic Outsourcing: Effects on Product Portfolio, Product Success, and Firm Performance. *Strategic Management Journal*. Pridobljeno 10. oktobra 2019 iz: https://www.researchgate.net/publication/227600901_Balancing_Vertical_Integration_and_Strategic-Outsourcing_Effects_on_Product_Portfolio_Product_Success_and_Firm_Performance.

51. Rouzuet, D. & Miroudot, S. (2013). Trade Policy Implications of Global Value Chains: Case Studies. *OECD Publications*. Pridobljeno 17. julija 2019 iz: <https://doi.org/10.1787/5k3tpt2t0zs1-en>.
52. Silver, D. (2016). The Automotive Supply Chain, Explained, Self Driving Cars. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: <https://medium.com/self-driving-cars/the-automotive-supply-chain-explained-d4e74250106f>.
53. Soukup, B.J. (2010). University of Richmond Obama 's First Trade War: The US-Mexico CrossBorder Trucking Dispute and the Implications of Strategic Cross-Sector Retaliation on U.S. Compliance Under NAFTA. *University of Richmond*. Pridobljeno 12. decembra 2019 iz: <https://scholarship.richmond.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1006&context=law-student-publications>.
54. South China Morning Post (2019). China car sales set for third year of decline in 2020 as weak economy and trade war pressures build. Pridobljeno 1. marca 2020 iz: <https://www.scmp.com/economy/chinaeconomy/article/3041754/china-vehicle-sales-set-second-straight-annual-drop-2019>.
55. Sturgeon, T. (2008). From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization. *Massachusetts Institute of Technology*. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: https://www.researchgate.net/publication/237558547_From_Commodity_Chains_to_Value_Chains_Interdisciplinary_Theory_Building_in_an_Age_of_Globalization.
56. Tan, W. (2018). Trade War begins: US and China exchange \$34 billion in tariffs. *CNBC World Economy*. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz: <https://www.cnbc.com/2018/07/06/trade-war-worries-us-china-tariffs-to-kick-in-on-friday.html>.
57. The World Bank (WB) (2019). Global Value Chains. Pridobljeno 12. decembra 2019 iz: <https://www.worldbank.org/en/topic/global-value-chains>.
58. Timmers, M., Erumban, A., Los, B., Stehrer, R. & de Vries G. (2014). Slicing up Global Value Chains. Pridobljeno 10. avgusta 2019 iz: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.28.2.99>.
59. Vries de, G., Chen, Q., Hasan. R. & Li, Z. (2019). Do Asian Countries Upgrade in Global Value Chains? A Novel Approach and Empirical Evidence. *Asian Economic Journal*., Pridobljeno 25. julija 2019 iz: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/asej.12166>.

60. Wong, D. & Chimpan Koty, A. (2019). The US-China Trade War: A Timeline. *China Briefing*. Pridobljeno 14. maja 2019 iz: <https://www.china-briefing.com/news/the-us-china-trade-war-a-timeline/>.
61. World Bank (2019). Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World . Pridobljeno 22. maja 2019 iz: <http://documents.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World>.
62. World Trade Organisation (2014). *World Trade Report 2014*. Pridobljeno 12. maja 2019 iz spletnega naslova: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr14-2c_e.pdf.
63. World Trade Organisation (2015). Trade in value-added and global value chains: statistical profiles. Pridobljeno 15. julija 2019 iz: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm.
64. World Trade Organisation (2017). Recent trends in global trade and global value chain. *OECD Publications*. Pridobljeno 21. julija 2019 iz: https://www.researchgate.net/publication/320043874_Recent_trends_in_global_trade_and_global_value_chains.
65. World Trade Organisation (2019). Trade and Tariff Data. Pridobljeno 14. maja 2019 iz: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.
66. Xia, Y. & Li-Ping, T. (2011). Sustainability in supply chain management: suggestions for the auto industry. *Research Gate*. Pridobljeno 10. julija 2020 iz: https://www.researchgate.net/publication/234114237_Sustainability_in_supply_chain_management_Suggestions_for_the_auto_industry

PRILOGE

PRILOGA 1 : Časovnica trgovinske vojne

22. marec 2018: Trump podpiše memorandum in se zaveže k tožbi Kitajske pri Svetovni organizaciji. Prav tako omeji investicije v ključne tehnološke sektorje in napove carine na določene kitajske izdelke (informacijske tehnologije, vesoljske komponente).

23. marec 2018: ZDA uvedejo 25-odstotne carine na jeklo in 10-odstotne carine na aluminij (z nekaj izjemami med državami, kot sta Avstralija in Argentina).

2. april 2018: Kitajska s povračilnimi ukrepi uvede carine na 128 izdelkov iz ZDA (te se gibljejo med 15 in 25 odstotki), med katerimi so sadje, vino in aluminij.

3. in 4. april 2018: državi napovesta nadaljnje korake; katere izdelke se bo obdavčilo in s kakšnimi carinami.

3.–7. maj 2018: prvi resni trgovinski pogovori med partnericami. ZDA zahtevajo, da se primanjkljaj 200 milijard dolarjev zmanjša v dveh letih. Pogovori so neuspešni.

20. maj 2018: trgovinske napetosti se sprostijo, ko Kitajska obljubi, da bo kupovala več ameriških izdelkov. Nastane začasno premirje.

29. maj 2018: ZDA ponovno napovejo ukrepe s carinami.

6. julij 2018: ZDA začnejo pobirati 25-odstotne carine na več kot 800 kitajskih izdelkov (udarec, vreden okoli 34 milijard dolarjev). Prav tako napovejo carine na drugih 284 uvoženih izdelkov v višini 19 milijard dolarjev. Čez štiri dni objavijo še zadnji, tretji list carin, s katerim bi bilo prizadetih 6000 izdelkov s Kitajske (največja vrednost okoli 200 milijard dolarjev, kolikor je znašal deficit ZDA v primerjavi s Kitajsko).

2. avgust 2018: ZDA razmišljajo o povišanju carin na tretjem listu z dne 6. julija. Kot dodaten ukrep in pritisk nad Kitajsko vzamejo pod drobnogled 44 podjetij oziroma pravnih oseb s Kitajske.

3. avgust 2018: kot učinkovit odgovor Kitajska uvede carine na nekaj več kot 5000 ameriških izdelkov – najvišje (25-odstotne) na kmetijske in prehranske izdelke ter na tekstilne in farmacevtske izdelke.

14. avgust 2018: Kitajska sproži postopek zoper ZDA pri Svetovni trgovinski organizaciji.

22. in 23. avgust 2018: kljub temu da se ponovno obudijo pogovori med državama, obe zopet uvedeta carine in Kitajska ponovno pošlje pritožbo na STO glede carin.

12. september 2018: ZDA in Kitajska ponovno začnejo pogovore in pogajanja.

22. september 2018: zaradi dodatnih napovedi carin na kitajske izdelke Kitajska odstopi od pogovorov.

9. november 2018: Kitajska in ZDA nadaljujejo trgovinske pogovore.

19. november 2018: ZDA izdajo navodilo za podrobnejšo kontrolo tehnologij iz tretjih držav.

2. december 2018: državi skleneta začasno premirje do marca 2019, odnosi se otoplijo in tudi ponovno se začnejo ideje o trgovinskem dogovoru.

22. januar 2019: ZDA odpovejo predpogajanja s Kitajsko o carinah.

11.–15. februar 2019: ZDA in Kitajska v Pekingu izvršijo dogovore in se kljub še vedno obstoječim razlikam dogovorijo o nadaljevanju intenzivnih pogovorov.

10. april 2019: državi se dogovorita o ustanovitvi posebnega telesa, ki se bo ukvarjalo z bilateralno trgovinsko izmenjavo.

5. maj 2019: Trump napove nove carine na kitajske izdelke s tako imenovanega lista 3, ki bi jih zvišal na 25 %, prav tako ameriška administracija dodatnih 25 % na 325 milijard dolarjev vrednega kitajskega blaga.

10. maj 2019: ZDA resnično povišajo carine z 10 na 25 % na izdelke z lista 3.

13. maj 2019: Kitajska napove povračilne ukrepe s carinami na ameriške izdelke v vrednosti 60 milijard dolarjev.

16. maj 2019: ZDA kot del trgovinskih pogovorov dodajo tehnološkega velikana Huawei na črno listo. Zaradi tega ameriška podjetja ne smejo poslovati s Huaweiem, vsaj ne brez dovoljenja ameriške administracije.

31. maj 2019: Kitajska vrne udarec ZDA s svojo črno listo in omejitvami za ameriške korporacije.

1. junij 2019: Kitajska uresniči napovedi carin s 13. maja in prizadene 60 milijard dolarjev vredne ameriške izdelke.

17. junij 2019: pripravljajo se novi krogi višanja carin. Trump poda ultimat kitajskemu vrhu, da se morajo udeležiti vrha G20 (20 največjih gospodarstev sveta), ki bo konec meseca junija. V kolikor ne bo pogovorov v sklopu vrha, po njegovih besedah sledijo nove carine.

29. junij 2019: nov krog trgovinskih pogajanj, popuščanja pri omejitvah kitajskih podjetij v ZDA.

9. julij 2019: ameriška administracija izvzame 110 izdelkov iz kvote izdelkov, ki so bili obdavčeni s stopnjo 25 % (medicinski izdelki).

16. julij 2019: ameriški predsednik Donald Trump zagrozi Kitajski z novimi carinami na 325 milijard dolarjev vrednih kitajskih izdelkov.

1. avgust 2019: ameriški predsednik sporoči, da bo s 1. septembrom 2019 uvedel 10-odstotno carino na 300 milijard dolarjev vredno kitajsko blago.

6. avgust 2019: ZDA obtožijo Kitajsko, da manipulira s svojo domačo valuto z namenom cenejšega izvoza in bolj konkurenčnih izdelkov, ki jih sicer ameriška podjetja kupujejo.

6. avgust 2019: Kitajska podjetja zaustavijo kupovanje od ameriških kmetov (to je bil del dogovora v trgovinskih pogajanjih, da kitajska stran kupuje čim več ameriških kmetijskih izdelkov).

13. avgust 2019: ZDA naknadno izvzamejo določene izdelke, za katere naj bi 1. septembra začele veljati carine v višini 10 %.

13. avgust 2019: Kitajska in ZDA se dogovorijo o novem krogu pogajanj, ki bodo potekala konec meseca avgusta, tik preden nastopijo nove carine.

23. avgust 2019: Kitajska napove carine za 75 milijard dolarjev vredno ameriško blago – predsednik Trump grozi z dodatnim višanjem že zvišanih carin in poziva ameriška podjetja, da iščejo alternativo kitajskemu trgu.

2. september 2019: Kitajska sproži postopek proti ZDA pri Svetovni trgovinski organizaciji.

11. september 2019: Kitajska izvzame nekatere že dogovorjene carine na izdelke iz novega carinskega paketa.

20. september 2019: ZDA izvzamejo več kot 400 kitajskih proizvodov iz kvote carin (vključno z sintetičnimi materiali, kemikalijami, mehansko in električno opremo ...).

1. november 2019: Kitajska zmaga v tožbi proti ZDA pri STO glede carinske vojne. ZDA so dolžne upoštevati sankcijo v višini 3,6 milijard dolarjev na njihov uvoz.

PRILOGA 2: Finančni podatki podjetij

Proizvajalci	25.01.2018	9.03.2018	16.03.2018	2.04.2018	9.04.2018	11.07.2018	18.07.2018	1.08.2018	8.08.2018	24.09.2018	28.09.2018
Volkswagen (Nemčija)	\$ 184,50	\$ 160,40	\$ 164,00	\$ 164,00	\$ 164,40	\$ 140,60	\$ 145,50	\$ 148,10	\$ 144,00	\$ 153,10	\$ 150,10
General Motors (US)	\$ 44,16	\$ 37,84	\$ 37,39	\$ 35,76	\$ 37,38	\$ 39,30	\$ 9,87	\$ 37,91	\$ 37,58	\$ 35,32	\$ 33,67
Fiat Chrysler (US)	\$ 24,15	\$ 21,50	\$ 21,08	\$ 19,95	\$ 22,61	\$ 19,31	\$ 19,43	\$ 16,98	\$ 16,76	\$ 18,29	\$ 17,51
Denso (Japonska)	\$ 32,55	\$ 28,11	\$ 28,27	\$ 26,67	\$ 26,78	\$ 23,63	\$ 24,69	\$ 24,74	\$ 24,88	\$ 25,79	\$ 26,40
SAIC (Kitajska)	\$ 33,96	\$ 35,83	\$ 36,83	\$ 33,99	\$ 34,05	\$ 34,68	\$ 32,61	\$ 31,88	\$ 30,02	\$ 31,28	\$ 33,28
Nexteer (Kitajska)	\$ 2,21	\$ 2,01	\$ 2,01	\$ 1,50	\$ 1,63	\$ 1,44	\$ 1,39	\$ 1,29	\$ 1,42	\$ 1,65	\$ 1,55

3.12.2018	10.12.2018	6.05.2019	13.05.2019	1.08.2019	8.08.2019	23.08.2019	30.08.2019	23.09.2019	30.09.2019	12.12.2019	19.12.2020	2.01.2020
\$ 145,90	\$ 139,10	\$ 160,40	\$ 151,25	\$ 154,75	\$ 148,65	\$ 144,10	\$ 148,45	\$ 159,20	\$ 157,70	\$ 177,35	\$ 175,10	\$ 173,25
\$ 37,95	\$ 34,42	\$ 38,09	\$ 37,89	\$ 40,15	\$ 40,10	\$ 36,60	\$ 37,09	\$ 35,33	\$ 37,48	\$ 35,24	\$ 37,26	\$ 36,60
\$ 16,59	\$ 15,33	\$ 15,68	\$ 14,72	\$ 13,00	\$ 13,22	\$ 12,43	\$ 13,14	\$ 14,80	\$ 12,95	\$ 14,33	\$ 15,14	\$ 14,69
\$ 23,38	\$ 22,65	\$ 21,90	\$ 20,32	\$ 21,20	\$ 21,15	\$ 20,58	\$ 20,93	\$ 22,29	\$ 21,80	\$ 23,26	\$ 23,29	\$ 22,59
\$ 25,38	\$ 24,30	\$ 26,12	\$ 26,33	\$ 24,84	\$ 24,38	\$ 24,27	\$ 25,08	\$ 24,27	\$ 23,78	\$ 23,52	\$ 23,87	\$ 23,85
\$ 1,46	\$ 1,46	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 1,05	\$ 1,05	\$ 0,81	\$ 0,81	\$ 0,81	\$ 0,81	\$ 0,83	\$ 0,90	\$ 0,90